

Partnertag 2010: OXID eSales vergibt Best Solution Award

- *Auszeichnung in den Produkt-Kategorien Community Edition, Professional Edition und Enterprise Edition*

Freiburg, 18.10.2010: Die OXID eSales AG verleiht auf dem Partnertag am 26. Oktober in Freiburg in diesem Jahr zum fünften Mal den Best Solution Award. Ausgezeichnet werden herausragende Shop-Lösungen in den Kategorien Community Edition, Professional Edition und Enterprise Edition.

Best Solution Award für Technik und Zielgruppen-Orientierung

Der Best Solution Award ehrt Partner, Entwickler sowie Communitymitglieder, die E-Commerce-Lösungen mit OXID eShop 4 realisiert haben. Die Jury bewertet Technik, Design, Marketing, Gesamterscheinung und Zielgruppen-Orientierung der Online-Shops. Die meisten Einreichungen verzeichnet OXID in der Kategorie Enterprise Edition. Im vergangenen Jahr gewannen edeka24.de, belloebene.de und woonio.de.

„Wir wollen unsere Partner anstacheln“

„Mit immer neuen Trends wie Social und Mobile Commerce entwickelt sich die gesamte E-Commerce-Technik weiterhin überaus dynamisch“, sagt Andrea Seeger, Vorstand der OXID eSales AG. „So bietet OXID eShop beispielsweise eine Facebook- und Twitter-Integration, um mit den Kunden auch außerhalb des eigentlichen Shops kommunizieren zu können. Mit den Best Solution Awards wollen wir besonders gelungene Online-Shops prämiieren und damit die Kreativität unserer Partner anstacheln.“

Die OXID E-Commerce Plattform folgt dem Geschäftsmodell des Händlers

Ein großes Thema auf dem Partnertag ist das OXID Eco-System, das von Kunden, Partnern, den Community-Mitgliedern und dem Hersteller selbst

getragen wird. Produkt-, Partnermanagement und Vertrieb kommen auf dem OXID Partnertag zu Wort: „Die Innovationskraft im Commercial Open Source ist höher bei reinen proprietären Anbietern. Damit das auch in Zukunft so bleibt, ist es unsere Aufgabe als Hersteller nachhaltig ein stabiles Eco-System zu pflegen. Es ist unsere Basis um in Zukunft weiter zu wachsen und gemeinsam die Bereiche Mobile und Social Commerce sowie die E-Commerce Intelligence Plattform eFire auszubauen. Die Zukunft gehört Shop-Systemen, die sich beliebig erweitern und zu einhundert Prozent auf das Geschäftsmodell des Händlers zuschneiden lassen“, sagt Fesenmayr.

Partner, Entwickler und die OXID Mitarbeiter präsentieren innovative Shop-Lösungen und tauschen sich in Workshops zu neuen Entwicklungsansätzen aus. Sandro Groganz, Geschäftsführer von InitMarketing, hält den Gastvortrag „Die Kraft der Community für das Enterprise Geschäft“.

Der Partnertag startet um 9 Uhr und klingt mit der Networking-Party ab 20 Uhr aus.

Teilnahme

Für Premium Certified und Certified Solution Partner ist die Teilnahme am OXID Partnertag bereits in der Partnergebühr enthalten, Basic Solution Partner, Strategische (z.B. Schnittstellen-) Partner, OXID eFire Partner und Interessenten zahlen von 99,- € + MwSt. pro Person.

Weiterführende Links

Anmeldungen zum Partnertag:

<http://www.oxid-esales.com/de/partner/partnerworld/anmeldung-oxid-partnertag>

Programm zum Partnertag:

<http://www.oxid-esales.com/de/resources/produkt-informationen/programm-partnertag>

Über OXID eSales:

OXID eSales ist einer der führenden Hersteller von eCommerce Lösungen. Mit OXID eShop bietet das Unternehmen eine modulare und skalierbare Online-Shopping Software mit außergewöhnlichem Preis-/Leistungsverhältnis. Die ergänzende eCommerce Intelligence Plattform OXID eFire integriert die wichtigsten Cloud-Services aus allen Wertschöpfungsbereichen über eine einzige Plattform direkt in den Shop. Seit November 2008 verfolgt das Unternehmen eine Commercial Open Source Strategie, welche auf einer engen Partnerschaft mit der Community basiert, ihr Wertvolles überlässt und im Austausch von erhöhter Entwicklungsgeschwindigkeit und Qualität ihrer Produkte und Services profitiert, die allen zugutekommt und insbesondere auch die Bedürfnisse der Enterprise-Kunden adressiert. www.oxid-esales.com

Pressekontakt

OXID eSales AG
Caroline Helbing
Bertoldstraße 48, D-79098 Freiburg
e-mail: caroline.helbing@oxid-esales.com
fon: +49 (0) 761 36889 214