

22.04.2021 | PRESSEMELDUNG

OXID eSALES RICHTET SICH STRATEGISCH NEU AUS: VOM SHOPSYSTEM-BROADLINER ZUM VERTIKALEN CLOUD-PLATTFORM-ANBIETER

Wachstum im Partnerkanal durch Einführung einer Solution Catalyst Unit und Branchen-Spezialisierung. Co-Founder und langjähriger CEO Roland Fesenmayr plant Wechsel in den Aufsichtsrat.

Angebote für vertikale Märkte

Freiburg, 22. April 2021 – Dass sich die E-Commerce-Branche im Umbruch befindet, war bereits vor der Corona-Pandemie sichtbar. Diese hat die Digitalisierung auch außerhalb des Handels signifikant beschleunigt. Mehr denn je erwarten B2B-Unternehmen schnell nutzbare Branchenlösungen, die ihre Geschäftsanforderungen bereits im Standard abdecken. Diesem Trend trägt der E-Commerce-Plattform-Hersteller OXID eSales Rechnung und bietet künftig vertikale Commerce-Cloud-Lösungen an.

Das langjährige Know-how, Best-Practice-Prozesse und Funktionsbausteine werden verdichtet und für spitze Märkte zugänglich gemacht. Den Start machen die Medizintechnik- und Maschinenbau-Ersatzteilbranche. Dank der OXID Cloud ist die Plattform für den ebenfalls spürbaren Trend, zunächst mit immer kleiner und agiler werdenden Projekten zu starten, auch als MVP (Minimum Viable Product) hervorragend umsetzbar. Wesentlich geringere Projektkosten kommen auch mittelständischen Budgets entgegen und erleichtern KMUs den Einstieg in den digitalen Vertrieb.

Wachstum durch Partner

OXID eSales verfügt gemeinsam mit seinen Partnern über eine enorme Anzahl erstklassiger Referenzen. Zukünftig setzt das Unternehmen bei der Realisierung von neuen Projekten wieder voll auf den starken Partnerkanal in allen Branchen und Unternehmensgrößen.

Ein erstes Beispiel dieser engen Partner-Kooperation ist der Relaunch des Extension-Marktplatzes „OXID Store“, der Anbietern und Händlern Shop- und Plattform-Erweiterungen sehr leicht zugänglich macht und künftig auch eine Abo-Funktion beinhaltet.

Basis ist das ebenfalls gemeinsam entwickelte Angebotsmodell, das in Zukunft nicht mehr auf Editionen beruht, sondern nun mit dem Geschäft der Kunden skaliert. Bereits ab dem kleinen Cloud-Paket (Easy Entry) gibt es unbegrenzte Multishops und volle B2B-Funktionalität.

Produktseitig wurden ebenfalls die Voraussetzungen geschaffen für die Umsetzung von innovativen Geschäftsmodellen durch die Partner – im Rahmen der OXID Headless-Strategie und des bevorstehenden Releases der GraphQL API für das Frontend.

Organisatorische Weiterentwicklung

Im Zuge dieser Neuausrichtung wird auch die Organisation kräftig umgebaut. Einerseits, um den Cloud First- und Plattformansatz inklusive der Stärkung des Industry Know-hows zu forcieren und andererseits, um den Partnern bei der Kundengewinnung und Projektumsetzung intensivere Unterstützung zukommen zu lassen. Die bisherige Business Unit „Professional Services“ wird zu den Partnern ins OXID-Ökosystem ausgelagert. Damit erhält OXID eSales das Wissen und die Kompetenz im Netzwerk und stärkt dieses.

Gleichzeitig wird die neue Unit „Solution Catalyst“ mit dem klaren Fokus auf Partner-Onboarding und Unterstützung, Consulting-Angebote für einzelne Branchen und spezielle Projekt-Herausforderungen sowie Application Management in den Industry Cloud Solutions aufgebaut. Co-Founder und langjähriger Vorstand Roland Fesenmayr plant, in den Aufsichtsrat zu wechseln und die Neuausrichtung strategisch zu begleiten.

Über OXID eSales

Die OXID eSales AG gehört zu den führenden Anbietern von E-Commerce-Lösungen und Dienstleistungen im deutschsprachigen Raum. In der OXID Cloud können Onlinehändler und Hersteller individuelle, skalierbare und umsatzstarke Webshops implementieren und effizient betreiben, in allen Branchen und für alle Zielgruppen. Im B2C vertrauen starke Marken wie **Bitburger, Trigema, AIDA und Schiesser** auf OXID eShop. Die umfassende Lösung im B2B nutzen unter anderen **Mercedes-Benz Gebrauchtteile Center, GROB-WERKE, Semikron und Murrelektronik**. Die OXID Cloud wird von über 150 Solution Partnern nach Kundenbedarf implementiert. 18 Jahre am Markt, 18 Jahre E-Commerce-Expertise.

Weitere Informationen: OXID eSales AG, Nicole Lipphardt, Bertoldstraße 48, D-79098 Freiburg
Tel. +49 761 368 89 162, Fax +49 761 368 89 29

E-Mail: info@oxid-esales.com, Web: www.oxid-esales.com