

20.04.2022 | PRESSEMELDUNG

OXID eSALES UND DIE PROJEKTEINS GMBH AUS OSNABRÜCK SCHLIESSEN STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT UND STELLEN WEICHEN FÜR MEHR DIGITALISIERUNG IM B2B-COMMERCE

Gemeinsam mit Projekteins ermöglicht OXID seinen eShop-Betreibern einen noch einfacheren Zugang zu mehr Digitalisierung und Kundennähe

Freiburg, 20.04.2022 – Projekteins, die Experten für B2B E-Commerce im Mittelstand, und die OXID eSales AG, einer der führenden Anbieter von E-Commerce-Lösungen, haben eine Technologiepartnerschaft geschlossen. Durch die enge strategische Zusammenarbeit entstehen mittelstandsgerechte, systemübergreifende Lösungsansätze für den B2B E-Commerce, die die geschäftskritische Integration von ERP-, Onlineshop- oder Kundenportal-Systemen in den Mittelpunkt stellen.

Den Grundpfeiler der Partnerschaft bildet die von Projekteins entwickelte Middleware „ONE EXPERIENCE B2B“, die in die OXID eShop-Enterprise-B2B-Edition eingebettet werden kann und für die Integration von ERP-Systemen mit dem Fokus auf Mittelstandskunden geeignet ist. Die bestehenden Vertriebspartnerschaften mit ERP-Anbietern und deren Channel-Vertrieben sollen weiter ausgebaut werden und durch einen strukturierten Go-to-Market-Ansatz in zielführende gemeinsame Lösungsangebote münden.

„Durch die Partnerschaft entsteht eine leistungsstarke und kosteneffiziente Lösung für den B2B E-Commerce im Mittelstand“, erklärt Marcel Führer, CEO von Projekteins. „Die oft spezialisierte und stark auf das Geschäftsmodell mittelständischer Unternehmen angepasste ERP-Lösung muss dabei nicht ausgetauscht werden. Dadurch können Projekteins und OXID eSales gemeinsam kleine und mittelgroße Hersteller, Distributoren und Großhändler in Deutschland und Europa im Vertrieb unterstützen und sie dazu befähigen, sich im Wettbewerb zu behaupten.“

Schneller Start in den digitalen Vertrieb: Kundschaft profitiert von Zusammenarbeit

Mit der Partnerschaft möchte OXID seinen Kunden einen schnellen und einfachen Start in den digitalen Vertrieb bieten. Die Software ist modular erweiterbar und ermöglicht eine hohe Skalierbarkeit im laufenden Betrieb. Shopbetreiber können sich außerdem über erweiterte Standard-B2B-Funktionen im Onlineshop freuen. Die Datenintegration und die kritischen Business Functions aus dem ERP werden in den Fokus gerückt und für den B2B-E-Commerce-Prozess für eine bessere Customer Experience der professionellen B2B-Einkäufer End-to-End verfügbar gemacht.

„Durch die enge strategische Zusammenarbeit entstehen mittelstandsgerechte Lösungspakete für B2B E-Commerce und Vertriebsdigitalisierung von Herstellern, Distributoren und Großhandelsunternehmen“, sagt Henry Göttler, COO bei der OXID eSales AG. „Wir freuen uns, dass wir mit Projekteins einen Partner gefunden haben, der die Überzeugungen für erfolgreichen B2B E-Commerce teilt und damit die Digitalisierung vorantreibt.“

Perspektivisch sollen auch andere OXID-Partner die weitgehend standardisierte ERP-Middleware im Projekt implementieren können. Damit können auch auf Customer Experience spezialisierte Agenturen ihren B2B-Kunden Aufwands- und Kostenvorteile sowie eine gute Time-to-Market bei B2B-E-Commerce-Projekten mit ERP-Integration anbieten.

Darüber hinaus wollen OXID und Projekteins die bestehenden Vertriebspartnerschaften mit ERP-Anbietern ausbauen. Kundinnen und Kunden profitieren dadurch vom ERP-Prozesswissen verschiedener Anbieter und Vertriebspartner, von denen sie das geeignete Lösungspaket aus einer Hand beziehen können.

Über OXID eSales

Die OXID eSales AG gehört seit 2003 zu den führenden Anbietern von E-Commerce-Lösungen im deutschsprachigen Raum. Die OXID Software wird vornehmlich in anspruchsvollen und individualisierten Integrationsprojekten eingesetzt und von erfahrenen Implementierungspartnern mit Branchenfokus entsprechend adaptiert. Vor allem durch die Kombination aus Verlässlichkeit und einfacher Anpassbarkeit ist die OXID Software beliebt bei Kundinnen und Kunden. Das Unternehmen kann auf jahrelange Expertise durch tausende von E-Commerce-Installationen verweisen und steht für Langlebigkeit und Erfolg. Im B2C vertrauen starke Marken wie Bitburger, Trigema, AIDA und Schiesser auf OXID eShop. Im B2B nutzen unter anderem Mercedes-Benz Gebrauchtteile Center, Grob-Werke, Semikron und Murrelektronik die Vorteile von OXID.

Weitere Informationen:

OXID eSales AG, Helene Ring, Bertoldstraße 48, D-79098 Freiburg

Tel. +49 761 368 89 162, Fax +49 761 368 89 29, E-Mail: info@oxid-esales.com, Web: <http://www.oxid-esales.com>

Über Projekteins

Die Projekteins GmbH ist seit über 15 Jahren erfolgreich im Bereich des B2B-E-Commerce tätig. In dieser Zeit haben die geschäftsführenden Gesellschafter Marcel Führer und Ingo Hagemann Projekteins zu einem erfolgreichen Technologieunternehmen mit über 25 Mitarbeitern, davon 50% Entwickler, entwickelt. Kompetenz, Zielstrebigkeit und viel Herzblut haben dazu geführt, dass sich das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickelt hat und den sich ständig ändernden Herausforderungen des Marktes gewachsen ist. Das Ergebnis ist ein zentrales Softwareprodukt: ONE EXPERIENCE B2B ist eine Middleware, mit der Großhändler und Hersteller (KMU) ihre Umsätze und Erträge im Vertrieb steigern, Kosten senken und die Kundenzufriedenheit erhöhen können.

Weitere Informationen:

Projekteins GmbH, Marco Pavlov Pereira, Winkelhausenstr. 10, D-49090 Osnabrück

Tel. +49 162 673 54 01, E-Mail: mpp@proeins.de, Web: www.proeins.de