

Pressemitteilung

frei zur Veröffentlichung ab sofort

Regensburg, 15. März 2016

E-Commerce-Leitfaden will mit Speed4Trade und ElectronicSales die Themen Marktplätze und B2B-Commerce stärker bearbeiten

Der E-Commerce-Software-Spezialist Speed4Trade, der mit seinen Produkten Händlern ein umfassendes Omni-Channel-Ökosystem bereitstellt sowie das Unternehmen ElectronicSales, ein Anbieter von innovativen Onlineshop-Lösungen im B2B-Bereich, verstärken seit Anfang des Jahres das Partnernetzwerk im E-Commerce-Leitfaden.

Mit Speed4Trade und ElectronicSales kann das Projekt „E-Commerce-Leitfaden“ (www.ecommerce-leitfaden.de) zum Jahresbeginn gleich zwei neue Partner begrüßen. Namhafte Lösungsanbieter aus dem E-Commerce-Bereich bündeln in diesem Projekt ihr Know-how und ihre Erfahrungen, um zusammen mit ibi research an der Universität Regensburg die wichtigsten Informationen für Online-Händler und solche, die es werden wollen, in einfach verständlicher und prägnanter Form zusammenzustellen.

Kunden und Kanäle: je mehr, desto besser

Der Kunde steht im Mittelpunkt – dieser Spruch gilt nicht nur im Ladengeschäft, sondern auch im Internet. In der virtuellen Welt nutzen immer mehr Kunden verschiedene E-Commerce Plattformen für ihre Einkäufe. Daher sind neben dem eigenen Online-Shop auch Marktplätze wie Amazon oder digitale Shopping-Malls wie Yatego für Online-Händler von großer Bedeutung. Jedoch stellt diese Entwicklung für Betreiber von Online-Shops eine enorme Herausforderung dar, da sie ihre Produkte in verschiedenen IT-Systemen pflegen müssen. Zwar ist es möglich, Produktportfolios manuell in unterschiedlichen Datenbanken zu pflegen, jedoch wird diese Aufgabe sehr schnell komplex, wenn mehrmals am Tag die Aktualisierung von Lagerbeständen bzw. eine Anpassung von Preisen erforderlich ist.

Für diese Problemstellung bietet Speed4Trade mit seinem E-Commerce System emMida eine umfassende Softwarelösung an. Diese verbindet das Warenwirtschaftssystem des Online-Händlers mit mehreren Handelsplattformen. Somit fungiert emMida als zentrales System, um Produktinformationen in den daran angebotenen Plattformen aktuell zu halten. Online-Händler können insofern sehr viel Zeit bei der Pflege des Produktkatalogs einsparen und sich intensiver auf ihre eigentlichen Kernaufgabe konzentrieren: der Vermarktung ihrer Produkte in mehreren Kanälen.

„Mit Speed4Trade haben wir ein erfahrenes Unternehmen für das E-Commerce-Leitfaden-Projekt gewonnen, welches insbesondere das immer wichtiger werdende Themenfeld der Marktplätze beherrscht und hier auf eine ausgewiesene Expertise zurückgreifen kann. Wir wollen dieses Thema in den nächsten Jahren verstärkt erforschen und bearbeiten und haben mit Speed4Trade hier einen profunden Partner.“, so Michael Diener, Consultant bei ibi research.

„Unsere Lösungen verhelfen Unternehmen aus Handel und Industrie dazu, neue Verkaufskanäle in deren Geschäftsmodell zu integrieren und Prozesse zu automatisieren.“, erklärt Wolfgang Vogl, Director Business Development bei Speed4Trade. „Wir freuen uns sehr, den E-Commerce Leitfaden durch eine unserer Kernkompetenzen – der Integration von Marktplätzen – mitgestalten zu können. Nicht zuletzt auch, weil das Projekt quasi bei uns zu Hause, in der Oberpfalz ansässig ist - unser Firmensitz liegt etwa 100 km nördlich von Regensburg.“

Speed4Trade verfügt über eine jahrelange Expertise in diesem Umfeld und unterstützt mit seinem Wissen zukünftig den E-Commerce-Leitfaden. Als Partner in dieser Allianz wird sich das Unternehmen bei der Vermittlung von Praxiswissen engagieren und potentiellen Interessenten wertvolle Ratschläge an die Hand geben.

Großes Potential im B2B-E-Commerce

Die Ergebnisse einer Expertenbefragung von ibi research zum Thema B2B-E-Commerce¹ zeigen, dass im B2B-Bereich ein sehr hohes Marktpotential steckt, dass aber erst allmählich abgeschöpft wird. Eine mögliche Ursache für die zögerliche Entwicklung von B2B-Online-Shops liegt unter anderem darin, dass sich der B2B-Handel vom klassischen B2C-Handel in einigen Punkten deutlich unterscheidet.

¹ Georg Wittmann et al. (2015). Studie. *Online-Kaufverhalten im B2B-E-Commerce: Ergebnisse einer Expertenbefragung von ibi research an der Universität Regensburg und VOTUM*. Abruf unter: <http://www.ecommerce-leitfaden.de/studien>.

„Im B2B-Commerce bedarf es Spezialwissen und Erfahrung damit ein Unternehmen erfolgreich sein kann.“, weiß Dr. Georg Wittmann, mitverantwortlich für das E-Commerce-Leitfaden-projekt, zu berichten. „Mit der ElectronicSales GmbH haben wir einen erfahrenen Lösungsanbieter aus dem Bereich B2B-Commerce als Partner gewinnen können, der über lange Projekterfahrung in diesem Umfeld verfügt.“, so Wittmann weiter.

„Wir freuen uns darauf unsere langjährige Erfahrung aus vielen B2B-Projekten in den E-Commerce-Leitfaden mit einbringen zu können. Hiermit können wir einigen Unternehmen näher bringen, was bei B2B-Projekten zu beachten ist und Ihnen damit helfen Ihre Projekte erfolgreicher umzusetzen.“, erläutert Martin Pfisterer, Geschäftsführer der ElectronicSales GmbH.

ElectronicSales aus Parsberg entwickelt innovative Webshop-Lösungen für die B2B-Branche. Primäre Zielgruppe sind mittelständische Unternehmen sowie Großhändler und Hersteller. In enger Zusammenarbeit mit den Kunden wird das Design sowie die Funktionalität des B2B-Onlineshops konzipiert und implementiert. Der Webshop es:shop lässt sich flexibel an die Anforderungen der Geschäftskunden anpassen. Eine benutzerfreundliche Oberfläche ermöglicht nicht nur eine einfache Implementierung von Genehmigungsworkflows, sondern auch eine umfassende Möglichkeit zur Konfiguration spezifischer Kundensortimente.

Über das Projekt „E-Commerce-Leitfaden“:

Um Antworten auf die wichtigsten Fragen rund um den elektronischen Handel zu geben, hat sich ein Konsortium bestehend aus namhaften Lösungsanbietern und dem Forschungs- und Beratungsinstitut ibi research an der Universität Regensburg zusammengeschlossen. 1&1, atriga, ConCardis, ElectronicSales, Hermes Logistik Gruppe Deutschland, RatePAY, SHI, SIX Payment Services, SoftENGINE, Speed4Trade und xt:Commerce bündeln in diesem Projekt ihr Know-how und ihre Erfahrungen, um zusammen mit ibi research die wichtigsten Informationen für Online-Händler und solche, die es werden wollen, in einfach verständlicher und prägnanter Form zusammenzustellen.

Weitere Informationen: www.ecommerce-leitfaden.de

Über ibi research:

Seit 1993 bildet die ibi research an der Universität Regensburg GmbH eine Brücke zwischen Universität und Praxis. Das Institut betreibt anwendungsorientierte Forschung und Beratung mit Schwerpunkt auf Innovationen rund um Finanzdienstleistungen und den Handel. ibi research arbeitet auf den Themenfeldern E-Business, IT-Governance, Internet-Vertrieb und Geschäftsprozessmanagement. Zugleich bietet ibi research umfassende Beratungsleistungen zur Umsetzung der Forschungs- und Projektergebnisse an und ist Initiator und Herausgeber des E-Commerce-Leitfadens (www.ecommerce-leitfaden.de).

Weitere Informationen: www.ibi.de

Über Speed4Trade:

Speed4Trade ist Partner für mittlere und große Unternehmen, die im E-Commerce noch erfolgreicher sein wollen. Das bewährte E-Commerce-System emMida koppelt dafür das Warenwirtschaftssystem direkt an reichweitenstarke Handelsplattformen. Mit nur einem zentralen System sparen Unternehmen Ressourcen, Zeit und können auf den wichtigsten Marktplätzen ebenso aktiv verkaufen wie im eigenen Shop. Dadurch können Unternehmen mehr ihrer hochwertigen Produkte im Internet verkaufen, und zwar gezielt und zum besten Preis. Denn mit einem funktionierenden Omni-Channel-Ökosystem holen Speed4Trade-Händler ihre Kunden dort ab, wo diese gerade sind: gleichzeitig auf allen Kanälen.

Mit über 85 Mitarbeitern und Standort in Deutschland arbeitet Speed4Trade weltweit für renommierte Unternehmen und Konzerne aus Handel und Industrie. Das Softwarehaus engagiert sich im BITKOM und ist Preferred Business Partner des Bundesverbands E-Commerce und Versandhandel (bevh) – ausgezeichnet mit dem Innovationspreis 2014.

Weitere Informationen: www.speed4trade.com

Über ElectronicSales:

Die ElectronicSales GmbH hat sich auf E-Commerce- und Onlineshop-Systeme spezialisiert und hierbei den Schwerpunkt auf den B2B-Handel gesetzt. Primäre Zielgruppe sind somit mittelständische Unternehmen sowie Großhändler und Hersteller.

Mit dem Webshop es:shop bietet das Unternehmen ein Produkt mit einem breiten Funktionsspektrum, das für gehobene Ansprüche entwickelt wurde. Die Lösung lässt sich flexibel an individuelle Bedürfnisse anpassen. Durch eine benutzerfreundliche Oberfläche können Einstellungen auch ohne besonderes technisches Know-how vorgenommen werden. Zu den Highlights neben den gängigen Shopfunktionen zählen vor allem die umfassenden Marketingmöglichkeiten und Suchoptionen, mit denen sich die Bestellquoten im Shop erhöhen lassen. Um gewerbliche Kunden zu bedienen, kann auf Funktionen wie Genehmigungsworkflow, Rechtemanagement und Kundensortimente zugegriffen werden. Auf diese Weise lässt sich die Organisationsstruktur des Kundenunternehmens abbilden und ein optimal gestaltetes Einkaufsportale schaffen.

Die 2004 gegründete ElectronicSales GmbH hat ihren Sitz im bayerischen Parsberg. Das serviceorientierte Unternehmen bietet neben der eigentlichen Shopsoftware mit Beratung, individueller Shopdesign-Erstellung und persönlichem Support auch alle Dienstleistungen rund um den E-Commerce-Bereich komplett aus einer Hand. Die Lösung und die Projekte wurden in den letzten Monaten mehrfach ausgezeichnet.

Weitere Informationen: www.electronicsales.de

ibi research freut sich über den honorarfreien Abdruck dieser Pressemitteilung.

Bei Interesse an weiteren Informationen, Artikeln etc. wenden Sie sich bitte an:

E-Commerce-Leitfaden

ibi research an der Universität Regensburg
Mira Tauscher
Galgenbergstraße 25
93053 Regensburg

Telefon: 0941 943-1901
Telefax: 0941 943-1888
E-Mail: team@ecommerce-leitfaden.de

Speed4Trade GmbH

Felicitas Liberda
An den Gärten 8 – 10
D-92665 Altenstadt

Telefon: 09602 94 44 - 0
Telefax: 09602 94 44 - 100
Internet: www.speed4trade.com
E-Mail: info@speed4trade.com

ElectronicSales GmbH

Simone La Flamme
Wilhelm-Högner-Str. 28
D - 92331 Parsberg

Telefon: 09492 60163 - 0
Telefax: 09492 60163 - 201
Internet: www.electronic-sales.de
E-Mail: info@electronic-sales.de