

Pressemitteilung

B2B Commerce Edition: maßgeschneiderte Vertriebsplattformen für die Industrie

Handeln als Hersteller – netz98 entwickelt Lösungsbaukasten für den digitalen Vertrieb

Mainz, 04. Juli 2016 +++ Die Mainzer E-Commerce-Agentur netz98 GmbH (netz98.de) hat mit der „[B2B Commerce Edition](#)“ einen modularen IT-Lösungsbaukasten für digitale Vertriebsplattformen entwickelt. Die B2B Commerce Edition umfasst eine leistungsfähige E-Commerce Software sowie eine Vielzahl standardisierter Module für die einfache Anpassung und Integration der Plattform. Die B2B Commerce Edition eignet sich insbesondere für Hersteller von Produktionsgütern, die durch den Einsatz einer digitalen Vertriebsplattform die Wertschöpfung ihrer Vertriebsprozesse optimieren möchten. Auf Basis des Lösungsbaukastens von netz98 erhalten Industrieunternehmen ein individuell auf ihre Prozessketten und die Bedürfnisse ihrer Kunden angepasstes Vertriebssystem. Der Lösungsbaukasten wurde auf Basis der Magento Enterprise Edition realisiert, laut dem Marktforschungsunternehmen Forrester Research eine der führenden Softwarelösungen im B2B-Commerce. Dank der äußerst stabilen und flexiblen Software sowie der Vielzahl erprobter B2B-Funktionen und Schnittstellen-Module liegt bei der Projektumsetzung der Fokus ganz auf dem Customizing. Dadurch können auch äußerst individuelle Vertriebsplattformen mit einem kurzen Time-to-Market realisiert werden – die zudem zukunftssicher skalieren.

Die B2B Commerce Edition von netz98 beinhaltet Lösungen für unterschiedlichste Anforderungen im Vertrieb von Industrieprodukten:

- Für effiziente Bestellprozesse gibt es out-of-the-box Schnell- & Direktbestell-Funktionen, die Möglichkeit zu Angebotsanfrage und deren automatisierte Erstellung sowie Assisted Shopping & Self Service Funktionen für komplexere Angebote.
- Kundenkonten erlauben einen umfassenden Zugriff auf die Bestellhistorie, den Export von Dokumenten, lassen sich personalisieren und ermöglichen die Abbildung von Hierarchien sowie unterschiedlichen Rechten und Rollen. Der Zugang wird durch einen individuellen Login geschützt.

- Das über die Vertriebsplattform angebotene Portfolio lässt sich für Kundengruppen und Einzelkunden individuell anpassen – von der Darstellung der Sortimente und Produkte bis hin zu kundenindividuellen Preisen, Rabatten und Lieferkonditionen.
- Marketing und Sales profitieren von einer intelligenten Kundensegmentierung und umfangreichen Reporting-Funktionen.
- Die Magento Shopsoftware ist zudem responsive, die Vertriebsplattform also über alle mobilen Endgeräte nutzbar. Außerdem unterstützt sie sogenannte Multishop- oder Multistore-Umgebungen. Industrieunternehmen erhalten damit eine zentrale, einfach zu wartende Instanz, über die der Vertrieb in unterschiedlichste Regionen und Länder möglich ist.

Konnektivität

Im B2B-Commerce ist der reibungslose, automatisierte Datenaustausch zwischen vielfältigsten Systemen und Stakeholdern (Vertrieb, Marketing, Kunden, Lager, Disponenten, Logistikpartner, Finanzdienstleister etc.) einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Die Entwicklung und Konfiguration dedizierter Schnittstellen für den Austausch großer Datenmengen ist jedoch anspruchsvoll und zeitaufwändig. Ein Fokus der netz98-Lösung liegt daher auf einer kosteneffizienten Integration in bestehende Unternehmenssysteme, um schnelle Entwicklungszyklen und eine optimale Anbindung an Geschäftsprozesse zu ermöglichen. Bestandteile des Lösungsbaukastens sind unter anderem ein Integrationsmodul mit dem der Import/Export unterschiedlicher Produktdaten gewährleistet wird sowie ein SAP-Connector für die einfache Verknüpfung der Vertriebsplattform mit SAP ERP-Systemen.

Komplexität braucht Consulting

Ein modularer Lösungsbaukasten wie die B2B Commerce Edition bietet das perfekte Grundgerüst, um unterschiedlichste Vertriebslösungen aufzubauen. Für die erfolgreiche Digitalisierung von Vertriebsprozessen im B2B gilt es aber, für jedes Unternehmen eine Vielzahl individueller, untereinander abhängiger Faktoren zu berücksichtigen und intelligent abzubilden. Die Leistungen der B2B Commerce Edition sind daher in ein umfangreiches Consulting und Requirements Engineering eingebunden. Statt einer Standardlösung erhalten Kunden so einen individuellen Commerce, der durch den Einsatz von E-Commerce Standards jedoch äußerst wirtschaftlich ist.

Über die netz98 GmbH

Die netz98 GmbH ist eine auf E-Commerce und Online-Business spezialisierte Agentur. Mit ihren interdisziplinären Expertenteams betreut netz98 ganzheitlich E-Commerce-Projekte. Das Dienstleistungsspektrum reicht von der E-Commerce-Beratung über die Shop-Umsetzung und Shop-Optimierung bis zur Shop-Betreuung und Vermarktung. Auf dem Blog Regalsprecher posten die Experten von netz98 regelmäßig über interessante Hintergründe und Trends zu diesen Themen. In Mainz, Hamburg, München, Stuttgart und Würzburg beschäftigt netz98 als Magento Gold-Partner insgesamt 55 Mitarbeiter. Dabei stehen „Leidenschaft“ und „messbarer Erfolg“ im Fokus aller Aktivitäten für die Kunden.

Zu diesen Kunden zählen unter anderem AXRO, BAUHAUS, Bibliographisches Institut (Duden), Friedrich Niemann, MDM Münzhandelsgesellschaft, PartsRunner, Polo Motorrad, SEAT, Škoda, SSI Schäfer und T-Online.

Kontakt:

netz98 GmbH
Tim Hahn
Hattenbergstr. 10
D-55122 Mainz
Tel: +49 (0)6131-90798-98
Fax: +49 (0)6131-90798-99
E-Mail: t.hahn@netz98.de
Internet: www.netz98.de
twitter.com/netz98

Möller Horcher Public Relations GmbH
Niederlassung Freiberg
Sandy Wilzek
Heubnerstr. 1
D-09599 Freiberg
Tel: +49 (0)3731-2070-910
Fax: +49 (0)3731-2070-929
E-Mail: sandy.wilzek@moeller-horcher.de
Internet: www.moeller-horcher.de