

Market Case

B2B-Commerce



B2B-Commerce – Weit mehr als Nettopreise

Das Geschäftsvolumen im E-Commerce ist für den B2B-Bereich schon seit längerem eine relevante Größenordnung. Viele Unternehmen integrieren ihren Onlinehandel nach der erfolgreichen Erprobungsphase tiefer in ihre Business-Strategie. Das bedeutet weit mehr, als Nettopreise anzubieten. Online-Bestellungen müssen sowohl technisch als auch organisatorisch an das E-Procurement der Geschäftspartner angepasst sein. Denn B2B-Kunden erwarten von einer Online-Plattform ein Minimum an Aufwand und ein Maximum an Service.

Wachstum im E-Commerce Skalierbarkeit und modulare Erweiterung

Mit dem Wachstum im B2B-Onlinehandel steigen die Anforderungen an die Skalierbarkeit der Online-Bestellmöglichkeit. Denn bei der Ausdehnung des Geschäftsvolumens, beispielsweise über die Sortimentserweiterung oder die Erschließung neuer Marktsegmente, sollte die Plattform stets modular und ökonomisch mitwachsen.

Technologie und Prozesse Nahtlose Integration auf beiden Seiten

Die hochgradig automatisierten Prozesse des E-Procurement der einkaufenden Unternehmen definieren die Anforderungen an die E-Commerce-Plattform. Die Integration des Online-Bestellwesens in die technische Infrastruktur sowohl auf Betreiber – als auch auf Kundenseite – ist ein Schlüssel zum wirtschaftlichen Erfolg. Insbesondere das

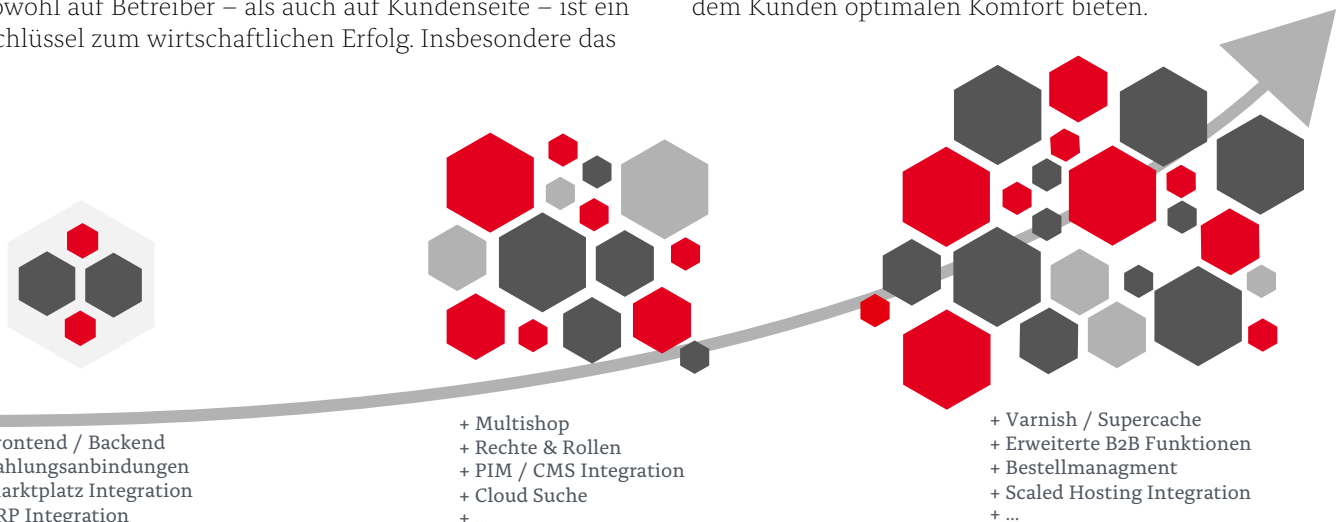
automatisierte und individualisierte Sortiments- und Preismanagement über die Einbindung der ERP-Systeme wie beispielsweise SAP® sind von zentraler Bedeutung. Aber auch das automatisierte Auslösen von Bestellungen aus den bestehenden Kundensystemen spart Zeit und Kosten.

Self Service mit Komfort Einkaufsprozesse verstehen und abbilden

Viele Unternehmen schätzen die Self-Service-Möglichkeiten, die sich durch Online-Bestellungen bieten, denn sie bedeuten eine größere Unabhängigkeit bei der Gestaltung der eigenen Einkaufsprozesse. Doch darf diese Option nicht mit dem Rückgang an Komfort für den Kunden verwechselt werden. Eine tiefe Kenntnis dieser Einkaufsprozesse stellt die Grundlage für die Anpassung der Bestell-Services an die Kundenwünsche dar. Gerade die exakte Abbildung zum Beispiel des Budget-Managements und der Genehmigungsworkflows tragen zum Einkaufskomfort auf Kundenseite bei.

Shopping-Erlebnis und Usability Maßstäbe aus dem B2C Commerce

Bestellkomfort bedeutet im B2B-Segment auch, den Shop an den Maßstäben des B2C-Commerce auszurichten. Vor allem erklärungsbedürftige Produkte benötigen eine brillante und leicht verständliche Darstellung. Gemeinsam mit der Nutzerfreundlichkeit der Plattform und einem durchgängigen Markenauftritt muss das B2B-Bestellwesen dem Kunden optimalen Komfort bieten.



OXID B2B Solution

Leistungsstark. Smart. Zuverlässig.

Wachstum onboard

OXID eShop unterstützt Ihre Businesspläne optimal. Der modulare Aufbau und die hohe Skalierbarkeit setzen dem Wachstum keine Grenzen. Mit der nachweislich besten Time-to-Market ist Ihr Shop entscheidend früher produktiv. Aufgrund der durchgängigen Mandantenfähigkeit des OXID eShop, sind die Internationalisierung des Geschäfts oder die Einbindung von Tochtergesellschaften einfach und besonders effektiv.

Renditebeschleuniger

Herstellerunabhängig stehen für den OXID eShop eine Vielzahl von offenen Schnittstellen zu den gängigen B2B-Systemen (ERP, PIM, CRM, CMS) zur Verfügung. Die Integration in Ihre technische Infrastruktur ist damit besonders ökonomisch. Aber auch die Einbindung Ihres OXID eShop in die automatisierten Bestellprozesse Ihrer Kunden ist dank entsprechender Schnittstellen, beispielsweise über die automatisierte Übernahme von Artikeldaten über OCI, IDS oder UGL, jederzeit möglich. Das spart auf beiden Seiten Kosten und die Investition in Ihren OXID eShop entpuppt sich schnell als Renditebeschleuniger.

B2B-Best-Practice

Speziell auf die Anforderungen von Unternehmenskunden abgestimmt, bietet OXID eShop vorkonfigurierte Funktionen, die deren Einkauf und Abwicklung vereinfachen. Insbesondere die kundenseitige Abteilungsstruktur lässt sich leicht an die individuellen Anforderungen anpassen. So bieten Sie Ihren Kunden bei der Onlinebestellung ein eigenes Budget-Management auf Kostenstellenebene oder aggregiert für das gesamte Unternehmen sowie Freigabe- und Genehmigungsworkflows. Selbstverständlich basieren diese Prozesse ebenso auf den in Ihrem ERP-System hinterlegten Kundendaten wie die individuellen Preise und Einkaufskonditionen.

Crosschannel

Unabhängig von Ort und Zeit und angepasst an die Einkaufssituation Ihrer Kunden lassen sich Bestellungen im OXID eShop auslösen. Ob klassisch über den PC, via Barcode-Scanner in der Logistik oder dezentral und mobil auf Smartphones und Tablets steht der OXID eShop da zur Verfügung, wo Ihre Kunden ihn benötigen.

Volle Kontrolle

Bei der Zuverlässigkeit Ihres Online-Bestellwesens sowohl im Betrieb als auch bei den Geschäftsprozessen brauchen Sie keine Kompromisse einzugehen. Durch die Vorzertifizierung durch Trusted Shops bietet die OXID Plattform Kundensicherheit bereits ab Werk. Mit der Rollen- und Rechteverwaltung wird Ihr Compliance-Management mehr als zufrieden sein.

Die Fakten im Überblick

- Hochgradige Skalierbarkeit der OXID Plattform
- Umfassende Mandantenfähigkeit zur effizienten Internationalisierung und Einbindung von Tochtergesellschaften
- Offene Schnittstellen zu den meisten B2B-Systemen (ERP, PIM, CRM, CMS)
- Einfache Einbindung in die kundenseitigen E-Procurement-Systeme
- B2B-Best-Practice wie Budget-Management und Genehmigungsworkflows
- Vererbare Favoriten- und Bestelllisten für wiederkehrende oder projektbezogene Bestellungen
- Crosschannel-Funktionen wie ortsungebundene Bestellung via Barcode-Scanner oder OXID eShop mobile



Sprechen Sie mit uns

Weitere Informationen zur OXID Plattform

Besuchen Sie unser Media Center auf:

www.oxid-esales.com/mediacenter

Ihr Kontakt bei OXID eSales

Volker Boelsch
Key Account Manager

Tel +49 761 368 89 - 261
volker.boelsch@oxid-esales.com

Bernd Neunstöcklin
Key Account Manager

Tel +49 761 368 89 - 259
bernd.neunstoecklin@oxid-esales.com

Karl-Heinz Theiling
Key Account Manager

Tel +49 761 368 89 - 274
karl-heinz.theiling@oxid-esales.com

Success Stories

