



**OXID**  
esales

**OXID** eshop  
Enterprise B2B Edition

# 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. 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. Der schnelle Aufbau neuer Vertriebswege im nationalen wie internationalen Bereich muss gewährleistet sein. Denn bei der Ausdehnung des Geschäftsvolumens, beispielsweise über die Sortimentserweiterung oder die Erschließung neuer Marktsegmente, muss die Plattform stets modular und ökonomisch mitwachsen.

## **Prozesse vereinfachen** *Nahtlose Integration auf beiden Seiten*

---

Die hochgradig automatisierten Prozesse der einkaufenden Kunden und 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. 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. Sie gewähren eine größere Unabhängigkeit bei der Gestaltung der eigenen Einkaufsprozesse.

Eine tiefe Kenntnis dieser Einkaufsprozesse stellt die Grundlage für die Konfiguration der Bestell-Services an die Kundenwünsche dar. Gerade die exakte Abbildung des Budget-Managements und der Genehmigungsprozesse tragen zum Einkaufskomfort auf Kundenseite bei.

## **Shopping-Erlebnis und Usability** *Maßstäbe aus dem B2C-Commerce*

---

Bestellkomfort bedeutet im B2B-Segment, 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 eShop Enterprise B2B Edition

## Intelligent. Wirtschaftlich. Stark.

### B2B-Best-Practice

Speziell auf die Anforderungen von Unternehmenskunden abgestimmt, stellt OXID eShop vorkonfigurierte Funktionen zur Verfügung, die deren Einkauf und Abwicklung vereinfachen. Insbesondere die kundenseitige Abteilungsstruktur lässt sich leicht abbilden. So besitzen Ihre Kunden bei der Online-Bestellung ein eigenes Budget-Management auf Kostenstellenebene oder aggregiert für das gesamte Unternehmen. Selbstverständlich basieren diese Prozesse auf den in Ihrem ERP-System hinterlegten Kundendaten, wie individuelle Preise und Einkaufskonditionen.

### Wachstum onboard

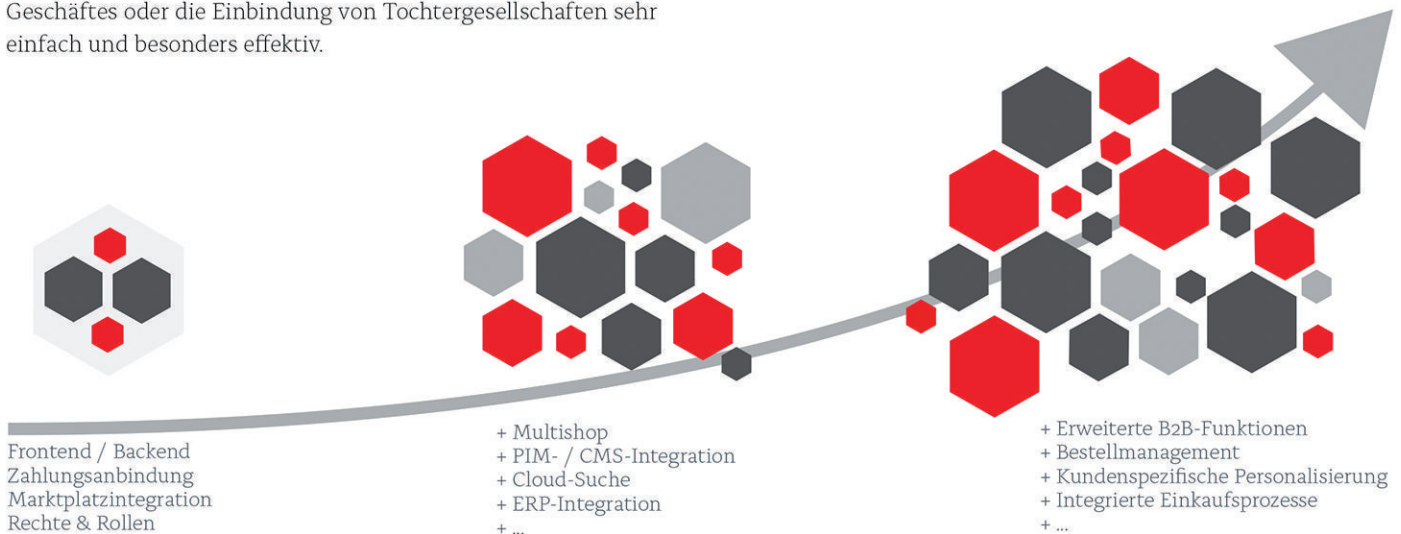
Die OXID Plattform unterstützt Ihre Businesspläne optimal. Der modulare Aufbau und die hohe Skalierbarkeit setzen dem Wachstum keine Grenzen. Mit der nachweislich besten Time-to-Market ist Ihr Shop entscheidend früher produktiv. Aufgrund der durchgängigen Mandantenfähigkeit sind die Internationalisierung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

### Jederzeit erreichbar

Unabhängig von Ort und Zeit und angepasst an die Situation Ihrer Kunden lassen sich Bestellungen auslösen. Ob klassisch über den PC, via Barcode-Scanner in der Logistik oder dezentral und mobil auf Smartphones und Tablets steht die OXID Plattform dort zur Verfügung, wo Ihre Kunden sie benötigen. Dadurch sind Sie bestens für Omnichannel-Commerce gerüstet.

### Volle Kontrolle

Bei der Zuverlässigkeit Ihres Online-Bestellwesens sowohl im Betrieb als auch bei den Geschäftsprozessen brauchen Sie keine Kompromisse einzugehen. Dank der 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 B2B-Funktionen im Überblick

---

## Vertrieb

---

- Volle Multishop und Mandantenfähigkeit
- Mehrwährungsfähigkeit
- Mehrsprachigkeit
- B2B2X-Unterstützung
- Käuferorientiertes Merchandising
- Social Commerce

## Suche und Navigation

---

- Facettensuche
- Attributbasierte Suche
- Produktvergleiche
- Auto-Suggest-Funktion

## ERP-Integration

---

- Vorkonfigurierte SAP-Anbindung
- Vorkonfigurierte Microsoft AX-Anbindung
- Vorkonfigurierte Microsoft Navision-Anbindung
- Anbindungen zu Sage und weiteren Systemen verfügbar

## Bestellmanagement

---

- Aufteilung / Zuordnung von Bestellungen
- Bestellvorlagen
- Verwaltung geplanter, sich wiederholender Bestellungen
- Kundenservice & Vertriebssupport
- Kundenmanagement
- Ticketing
- Self Service
- Warenkorb-Upload
- Stornierungs- und Retourenmanagement

## Selbstverwaltung für Kunden

---

- Benutzer / Benutzergruppen
- Kundeninformationen
- Kostenstellen / Budget
- Definition von Benutzerrollen durch Administrator
- Konfigurierbare Geschäftsregeln
- Auskunftsarchiv

## Produkt- und Webcontent

---

- Multi-Lieferanten-Katalog
- Workflowunterstützung
- Moderne Anwenderoberfläche
- Cross-Selling im Warenkorb

## Kundenspezifische Personalisierung

---

- Individualisierte Websites
- Kunden-Kataloge
- Kundenbezogener Content
- Kundenindividuelle Preise und Bestände

## Integrierte Einkaufsprozesse

---

- Vordefinierte Genehmigungsprozesse und -Workflows
- Kundenspezifische Preise / Konditionen / Katalogansichten
- Automatische Angebotserstellung
- OCI Punchout



## Die Funktionen im Überblick

- Umfassende Multishop- und Mandantenfähigkeit zur effizienten Internationalisierung und Einbindung von Tochtergesellschaften und Geschäftspartnern.
- Einkaufserlebnis identisch zum klassischen B2C-Handel für zielgerichtete Marketingkampagnen und Abverkauf.
- B2B-Best-Practice wie die Verwaltung der Einkaufsorganisation mit Rollen und Rechten, Budget-Management und Genehmigungsworkflows.
- Kundenindividuelle Sortimente, Kataloge und Preise mit vererbbaaren Favoriten- und Bestelllisten für wiederkehrende Bestellungen.
- Integration in die kundenseitigen Bestellsysteme durch offene Schnittstellen zu den meisten Enterprise-Systemen (ERP, PIM, CRM, CMS via OCI oder Web Services).
- Touchpoint unabhängiger Zugriff ermöglicht zeit- und ortsungebundene Bestellungen via Barcode-Scanner und beliebigen mobilen Endgeräten.

# Sprechen Sie mit uns

---

## Ihr Kontakt bei OXID eSales

Karl-Heinz Theiling  
Key Account Manager

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

Michael Benz  
Key Account Manager

Tel +49 761 368 89 - 269  
michael.benz@oxid-esales.com

Weitere Informationen zur OXID Plattform finden  
Sie in unserem Media Center;

[www.oxid-esales.com/mediacenter](http://www.oxid-esales.com/mediacenter)

## Success Stories



Bertoldstraße 48  
79098 Freiburg  
Germany

Tel +49 761 368 89 0  
Fax +49 761 368 89 29  
info@oxid-esales.com

[www.oxid-esales.com](http://www.oxid-esales.com)  
[www.twitter.com/OXID\\_eSales](https://www.twitter.com/OXID_eSales)  
[www.facebook.com/OXID.eSales](https://www.facebook.com/OXID.eSales)