

Pressemitteilung 2/2007

commercetools ON Demand GRID geht an den Start

On Demand Plattform mit Software-as-a-Service-Technologie ermöglicht mittelständischen Unternehmen professionellen eCommerce zum kleinen Preis

München, 7. Mai 2007 – Das Münchner Start-up-Unternehmen commercetools geht heute mit dem ON Demand GRID, der neuen ON Demand Plattform für den Online-Versandhandel, an den Start. Die Software-as-a-Service-Technologie ermöglicht es dabei mittelständischen Versandhändlern und Herstellern, ihre eCommerce-Aktivitäten nach und nach zu einer maßgeschneiderten Multi-Channel-Vertriebsstrategie auszubauen und gleichzeitig ihre IT-Kosten für den Betrieb eines Onlineshops zu halbieren. Statt hoher Initialkosten für Kaufsoftware und hoher Implementierungskosten bezahlen Unternehmen auf dem ON Demand GRID nur dann, wenn sie mit ihrem Shop auch Umsatz machen.

Das commercetools ON Demand GRID ist eine hochverfügbare Plattform für professionelle eCommerce-Angebote. Sie richtet sich insbesondere an mittelständische Unternehmen, die einen individuellen und professionellen Onlineshop zu einem günstigen Preis betreiben möchten. Statt hohe Investitionen in teure Shopsoftware und Hardware tätigen zu müssen, können Versandhändler und Hersteller ihren Onlineshop einfach auf dem ON Demand GRID von commercetools einrichten. Das GRID stellt ihnen dabei alle Funktionen zu Verfügung, die eine professionelle Shoplösung auszeichnen. Auch muss der Betreiber keine Kompromisse bei der Gestaltung eingehen, denn ein Shop auf dem ON Demand GRID lässt sich vollständig individualisieren. Gleichzeitig stellt das GRID für jede eCommerce-Präsenz zu jeder Zeit ausreichend Rechenleistung zur Verfügung, so dass auch bei unerwartet hoher Nachfrage kein Kunde warten muss.

Software-as-a-Service

Das commercetools ON Demand GRID ist wahre Software-as-a-Service-Technologie (SaaS). Das bedeutet beispielsweise, dass es nur eine Instanz der Shopsoftware gibt, die auf dem hochverfügbaren GRID läuft und die alle Shopbetreiber als Mandaten nutzen. Trotzdem kann jeder Kunde seinen virtuellen Laden ganz individuell gestalten. Neue Funktionen im ON Demand GRID stehen immer automatisch allen Kunden von commercetools zur Verfügung. Da ein neues eCommerce-Angebot nur noch individualisiert werden

muss, fällt auch die Implementierungsphase deutlich kürzer aus. Und sollte ein gewünschtes Feature oder eine Schnittstellen zu einem externen System noch nicht bestehen, kann commercetools diese individuell erstellen und wiederum allen Kunden zur Verfügung stellen.

Professionelle Funktionen

Die Funktionen eines eCommerce-Angebots auf dem ON Demand GRID müssen den Vergleich mit den professionellsten Onlineshops nicht scheuen. So gibt es beispielsweise keine Speicherplatzbegrenzung für den Produktkatalog. Auch unterstützt das System beliebig viele Produkte, Kategorien, Sprachen, Währungen oder Länder pro Onlineshop. Mit der intelligenten Trichtersuche "commercetools search" finden Shopbesucher immer schnell das geeignete Produkt aus dem Warenangebot. Marketingtools wie Cross-Promotion und Gutscheinmodule schaffen zusätzliche Anreize für die Besucher und ermöglichen es den Anbietern, ihre Marketingkampagnen im Onlineshop gezielt weiterzuführen. Die ganze Funktionsvielfalt des ON Demand GRID verwalten und steuern eCommerce-Anbieter zentral mit dem webbasierten "commercetools storemanager". Dieses Tool verwaltet neben den Katalogdaten auch Bestellungen, Adress- und CMS-Daten.

Finanzielle Vorteile

Das commercetools ON Demand GRID stellt eCommerce-Anbietern einen professionellen Onlineshop zu geringen Kosten zur Verfügung. Die attraktive Preisstruktur von commercetools wird dabei erst durch die SaaS-Technologie möglich. Da commercetools nur eine Instanz der Software pflegen muss, kann das Unternehmen die daraus resultierende Kostenersparnis an seine Kunden weitergeben. Zum anderen profitieren die Shopbetreiber durch das transaktionsbasierte Pay-as-you-Go-Abrechnungsmodell. Statt hoher Anschaffungskosten für einen Kaufshop oder einer Ratenzahlung bei Mietshops bezahlen Kunden von commercetools nur dann, wenn jemand in ihrem Onlineshop auch etwas kauft. Alle Kosten für Bereitstellung, Wartung, Betrieb, Pflege von Server und Software und Internetverkehr ist in dem transaktionsbasierten Preis enthalten.

"Die IT-Kosten betragen bei einem klassischen Onlineshop zwischen 10 und 12 Prozent des Umsatz. Bei einem eCommerce-Angebot auf unserem ON Demand GRID liegen sie lediglich bei rund 6 Prozent. Unternehmen haben also hier die Möglichkeit, die IT-Kosten für ihre eCommerce-Lösung zu halbieren", rechnet Denis Werner, Gründer und Geschäftsführer von commercetools, vor.

"Das On Demand GRID ist eine eCommerce-Lösung für Unternehmen, die Geld mit einem Onlineshop verdienen wollen und nicht Geld für einen

Onlineshop ausgeben wollen. Denn bei uns fallen nur dann Kosten an, wenn die Shopbetreiber selbst Umsätze generieren", ergänzt Dirk Hörig, ebenfalls Gründer und Geschäftsführer von commercetools.

Preise und Verfügbarkeit

Für das Basispaket auf dem ON Demand GRID mit storemanager und search-Funktion, dem Marketingtool für Cross-Promotion sowie CSV-Export und Excel-Schnittstelle fallen lediglich 99 Cent pro Transaktion an. Als Transaktion gilt dabei eine von einem Kunden aufgegebenene Bestellung. Weitere Funktionen wie beispielsweise Gutscheine gibt es für einen Aufpreis von 10 Cent pro Transaktion. Zusätzliche Marketingtools und Schnittstellen schaltet commercetools jederzeit bei Bedarf frei. Die Anwender können alle Funktionen zuerst während einer kostenlosen Testphase ausprobieren. Erst nach deren Ablauf stellt commercetools die Transaktionen bei weiterer Verwendung in Rechnung.

Weiteres Pressematerial steht auf der Website von nexthop communications unter www.nexthop.de im Bereich "Kunden" zum Download bereit.

Über commercetools

Das Münchner Unternehmen entwickelt und vermarktet eine individuell anpassbare ON Demand Plattform für den Online-Versandhandel. Durch die Software-as-a-Service-Technologie (SaaS) steht den Kunden immer die neueste Version des commercetools "ON Demand GRID" mit allen Funktionen zur Verfügung. So können mittelständische Versand- und Einzelhändler sowie Hersteller ihre eCommerce-Aktivitäten nach und nach zu einer maßgeschneiderten Multi-Channel-Vertriebsstrategie ausbauen. Durch das transaktionsbasierte Abrechnungsmodell (Pay-as-you-go) bezahlt ein Shopbetreiber lediglich einen festen Betrag pro Bestellung. Die Software ist modular aufgebaut, hochverfügbar ausgelegt und individuell anpassbar. Damit stellt jeder Shop zu jeder Zeit ausreichend Rechenleistung bereit und auch bei unerwartet hoher Nachfrage muss kein Shopbesucher warten. Full-Service und kompetente Beratung der Kunden stehen bei commercetools immer im Vordergrund. Das Unternehmen wurde 2005 gegründet und vertreibt seine Softwaredienstleistung primär direkt und über ausgewählte Vertriebspartner. Zu den Investoren zählen Hightech Gründerfonds, Seedfonds Bayern und Astutia Ventures.

Pressekontakt:

nexthop communications
Larissa von der Howen/Mariele Wolbring
Inselkammerstr. 1
82002 Unterhaching
E-Mail: presse@commercetools.de
<http://www.nexthop.de>