

22.05.2024 - 17:44 Uhr

## **VTEX unterstützt OBI bei der Erschließung neuer Marktpotenziale und der Beschleunigung des Geschäftswachstum / VTEX stärkt Präsenz in Europa mit der Bekanntgabe seines neuesten Unternehmenskunden, OBI**



*Berlin (ots) -*

VTEX (NYSE: VTEX), die modulare und umfassende Handelsplattform für B2C- und B2B-Marken, wurde von OBI, eine der führenden Heimwerkermarkt-Handelsketten in Europa mit Hauptsitz in Deutschland damit beauftragt, seine verschiedenen Vertriebskanäle zu harmonisieren und für Drittanbieter zu öffnen. Damit sichert sich OBI seinen Status als Branchenführer im Bereich Heimwerken.

Das deutsche Handelsunternehmen hat sich für VTEX entschieden, weil die Lösung die Geschäftslogik automatisiert, die Infrastruktur vereinfacht und die Customer Journey optimiert. Durch den Einsatz der Composable-Commerce-Plattform von VTEX konnte OBI seinen E-Commerce, seine 349 physischen Geschäfte und Drittanbieter in eine einheitliche Transaktionsplattform integrieren. Folglich hat OBI sein Produktangebot kanalübergreifend erweitert und bietet seinen Kund:innen ein nahtloses Einkaufserlebnis mit verschiedenen Liefer- und Abholoptionen. Dank der landesweit integrierten Filialen können die Kund:innen ihre Online-Bestellungen innerhalb von nur zwei Stunden abholen.

### **Eine Plattform zur Erschließung der strategischen Ausrichtung von OBI**

"Wir wollen unseren Kund:innen ein einheitliches Erlebnis über alle Vertriebskanäle und Ökosystempartner hinweg anbieten - unser technologisches Rückgrat muss dies entsprechend widerspiegeln. Die skalierbare Plattform von VTEX versetzt uns in die Lage, unser innovatives Potenzial weiter auszuschöpfen, Abläufe zu rationalisieren und uns nahtlos an die sich entwickelnden Marktanforderungen anzupassen", sagt Tim Engler, Senior Vice President und verantwortlich für die unternehmensweite IT bei OBI. "Mit der Migration zu VTEX haben wir unsere seit mehr als zehn Jahren bestehende E-Commerce-Plattform ersetzt und gleichzeitig strategische Marktplatzfunktionen geschaffen, die unser Ökosystem für Drittanbieter öffnen. Dabei haben wir auch die Flexibilität und die Fähigkeit unseres Teams, auf Kunden- und Marktanforderungen zu reagieren, deutlich verbessert. Der Entwicklungs- und Bereitstellungsprozess wurde im Vergleich zu unserer vorherigen monolithischen Lösung erheblich verkürzt, was uns eine rechtzeitige internationale Einführung und neue Funktionserweiterungen ermöglicht."

Seit der Migration zu VTEX profitiert OBI sowohl kundenseitig als auch aufseiten der eigenen Entwicklungsteams von signifikanten Verbesserungen, darunter:

- **Einheitliches Management von stationären Geschäften und der Online-Präsenz** 350 unabhängige Konten sind mit einem zentralen Konto verbunden.

- **Reibungslose Einführung:** Der Traffic auf der VTEX-Plattform stieg während des Go-Live schrittweise von 1 Prozent auf 100 Prozent.
- **Erhöhte Agilität:** Die OBI-Entwicklungsteams können unabhängig voneinander neue Features oder Funktionalitäten entwickeln, testen und bereitstellen und so zusätzlichen Mehrwert für die Endnutzer:innen darstellen.
- **Skalierbarkeit:** Die Plattform von VTEX bietet OBI die Grundlage für eine schnelle Skalierung in verschiedene Länder.

"Bei VTEX legen wir Wert auf Innovation, indem wir die Bedürfnisse von Unternehmen, Entwickler:innen und Endnutzer:innen intensiv berücksichtigen. Dies ermöglicht es uns, die Bedürfnisse von Einzelhändler:innen wie OBI zu antizipieren. Wir freuen uns über das Vertrauen von OBI in die Leistungsfähigkeit unserer modularen und umfassenden Architektur", erklärt Santiago Naranjo, Chief Revenue Officer von VTEX. "Unsere Digital-Commerce-Infrastruktur treibt das profitable Wachstum von 2.600 B2C- und B2B-Unternehmen in 43 Ländern weltweit voran und wir sind stolz, dass OBI Teil eines Ökosystems ist, das die Zukunft des Handels gestaltet."

### Warum immer mehr Unternehmensmarken auf VTEX umsteigen

Der Vorsprung, den VTEX seinen Kund:innen verschafft, schlägt sich auch in Zahlen wieder. So erzielten Kunden u.a. eine Investitionsrendite von 133 Prozent, ein Geschäftswachstum, das zusätzliche 17,1 Mio. US-Dollar generierte, sowie Einsparungen von 5,8 Mio. US-Dollar nach der Migration von einer marktüblichen Handelsplattform zu VTEX. Weitere Informationen dazu finden Sie [hier](#).

Die gewonnene Wertschöpfung und die Zufriedenheit der Kunden darüber deckt sich mit der Aufnahme in den [Gartner® Voice of the Customer for Digital Commerce Report 2024](#). VTEX wurde als einziger Anbieter mit dem Prädikat "Customers' Choice" ausgezeichnet. Durch die Optimierung der Infrastruktur für den digitalen Handel ermöglicht VTEX Unternehmen in 43 Ländern weltweit ein profitables Wachstum.

Weitere Informationen darüber, wie die modulare und umfassende Plattform von VTEX zur bevorzugten Handelsplattform für OBI und andere bekannte Marken wie Colgate, Motorola, Samsung, Under Armour, Whirlpool und andere geworden ist, finden Sie [hier](#).

### Über OBI

Mit OBI lässt sich das Zuhause kreativ und selbst gestalten. Das Angebot umfasst Produkte und Serviceangebote für die Bereiche Heimwerken, Bauen und Garten. Die Befähigung, das eigene Zuhause nach den eigenen Vorstellungen, Möglichkeiten und DIY-Kenntnissen umzusetzen, steht für OBI an erster Stelle. Neben dem stationären Handel setzt OBI auf digitale Kunden- und Beratungskommunikation über die Plattform heyOBI. OBI ist heute europaweit mit mehr als 640 Märkten aufgestellt. Neben dem deutschen Heimatmarkt ist OBI auch in neun weiteren europäischen Ländern vertreten: Bosnien-Herzegowina, Italien, Österreich, Polen, Schweiz, Slowenien, Slowakei, Tschechische Republik und Ungarn. OBI ist ein Unternehmen der Tengelmann Gruppe. Weitere Informationen finden Sie auf [www.obi.de](http://www.obi.de).

### OBI in Zahlen

- 40.000 Mitarbeitende
- 645 Standorte in 10 Ländern
- 8,7 Milliarden Euro Gesamtumsatz im Geschäftsjahr 2022

### Über VTEX

VTEX (NYSE: VTEX) ist die modulare und umfassende Handelsplattform für mehr Effizienz und für geringeren Wartungsaufwand. VTEX richtet sich an Unternehmen, die smarte IT-Investitionen tätigen und ihren Tech-Stack modernisieren möchten. Dank des pragmatischen und flexiblen Composability-Ansatzes unserer umfassenden Lösung brauchen Marken, Distributor:innen und Einzelhändler:innen nur in das zu investieren, was ihnen einen deutlichen Nutzen bietet und die Profitabilität steigert. VTEX genießt das Vertrauen von 2.600 globalen B2C- und B2B-Kund:innen, darunter Carrefour, Colgate, Motorola, Sony, Stanley Black & Decker und Whirlpool. Das Unternehmen unterstützt über 3.500 aktive Online-Shops in 43 Ländern (Stand: GJ zum 31. Dezember 2023). Weitere Informationen finden Sie unter [www.vtex.com](http://www.vtex.com).

Pressekontakt:

VTEX Pressekontakt

PIABO Communications  
E-Mail: [vtex@piabo.net](mailto:vtex@piabo.net)

## Medieninhalte



Logo VTEX / Weiterer Text über ots und [www.presseportal.de/nr/174925](http://www.presseportal.de/nr/174925) / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.



Logo OBI / Weiterer Text über ots und [www.presseportal.de/nr/174925](http://www.presseportal.de/nr/174925) / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100098844/100919650> abgerufen werden.