

Största produktsatsningen någonsin genomförd

Avensia har under våren investerat i Avensia Storefront, en skalbar produkt mot den globala marknaden av onlinehandlare. Produkten vänder sig både till handlare inom B2B och B2C och stärker kopplingen mellan fysisk butik och försäljning online. Marknadsmottagandet har varit mycket starkt och nu påbörjas ett stort kunduppdrag där Storefront blir en avgörande del av lösningen.

Under första halvåret 2015 har Avensia accelererat och slutfört sin största produktsatsning någonsin; utvecklingen av Avensia Storefront. Storefront knyter i realtid samman Microsoft Dynamics AX for Retail med EPiServer Commerce, dvs. ett världsledande affärs-, logistik- och butikssystem med ett snabbväxande e-handelssystem.

- *"Produkten är strategiskt viktig för Avensia och adresserar en global marknad med en skalbar lösning. Den kommer över tid att öka produktandelen i Avensias kunderbjudande",* säger Avensias vd Robin Gustafsson. *"Därmed kommer en större del av våra intäkter vara återkommande."*

Avensia har en mångårig erfarenhet av att skapa, utveckla och sätta lönsamma produkter på marknaden, där Mashie som nyligen avyttrades är ett av flera exempel.

Arbetet har under våren varit intensivt och engagerat både egen personal och externa konsulter. Detta har inverkat negativt på resultatet även om de direkta kostnaderna delvis aktiverats i balansräkningen. Under tredje kvartalet kommer utvecklingsinsatsen att vara betydligt mindre medan marknadsföringen och utrollningen fortsätter.

- *"Mottagandet har varit fantastiskt och Storefront har väckt stort intresse i både Microsofts och EPiServers partnerled, liksom naturligtvis hos slutkunder över hela världen. Ett första kvitto på att vi hamnat rätt har vi fått genom att en av Europas större retailers i juni valt att påbörja ett projekt som kommer baseras på Storefront",* kommenterar Jörgen Bertilsson, vice vd och ansvarig för Storefront-satsningen.

Produkten Avensia Storefront säljs globalt via Microsofts och EPiServers partnernetverk till kunder som bedriver försäljning både online och i fysiska butiker. Kopplingen mellan vad som händer i butik och vad som händer online skapar stora möjligheter till korsvis marknadsföring och förstärkning av den totala försäljningen.

För mer information, kontakta:

Robin Gustafsson, VD Avensia, +46 736-606082 eller epost robin.gustafsson@avensia.com

Jörgen Bertilsson, vVD Avensia, +46 709-681000 eller epost jorgen.bertilsson@avensia.com

Per Wargéus, ordförande Avensia, +46 707-318908 eller epost per.wargeus@avensia.se

Avensia AB (publ) är Nordens ledande expertföretag på e-handel. Med ett team på över 100 personer implementerar vi prisvinnande e-handelslösningar baserat på Microsoft-teknik till regionens mest krävande handelsföretag aktiva både mot konsumenter och företag. På den globala marknaden är bolaget aktivt genom produkterbjudandet [Avensia Storefront](#). Företaget har sitt huvudkontor i Lund och finns även i Stockholm, Helsingborg, Oslo, Köpenhamn och Cebu. Avensia AB (publ) är noterat på First North Premier under namnet AVEN. Läs mer på www.avensia.se. Remium Nordic AB är bolagets likviditetsgarant och Certified Advisor och nås på tel: +46 8 454 32 00 eller www.remium.se