



DISRUPT YOURSELF: DIGITALA MARKNADSPLATSER ÄR AVGÖRANDE FÖR MARKNADSLEDARE. AVENSIA INLEDER PARTNERSKAP MED MIRAKL.

Lund, 17 december 2019

Avensia har slutit ett partneravtal med franska mjukvaruföretaget Mirakl. Partnerskapet innebär att Avensias kunder kommer att kunna använda Mirakls ledande teknologi för att skapa egna marknadsplatser och därmed bli en central spelare i ett eget ekosystem i sin bransch. Avensias erbjudande som globalt expertbolag inom modern handel och strategisk rådgivning till handelsbolag aktiva både mot konsumenter och företag, breddas nu med tjänster för införande av Mirakls marknadsplatsteknologi. Att etablera en egen marknadsplats utöver den befintliga egna e-handeln kommer inom kort att vara en högst naturlig strategi för företag som vill fortsätta att äga kundrelationen och inte styras av andra spelare i näringskedjan.

Det franska företaget Mirakl är en ledande leverantör av molnbaserade plattformar till digitala marknadsplatser. Med Mirakls mjukvarutjänster kan detaljhandlare, distributörer och varumärken snabbt accelerera sin digitala handel genom att erbjuda ett utökat sortiment från andra leverantörer, på sin egen digitala marknadsplats. Samtidigt kan de arbeta provisionsbaserat med lägre kapitalbindning och risk som konsekvens.

”Mirakl är en tydlig global ledare inom lösningar för marknadsplatser och därmed en drivande aktör i den disruption inom e-handel som vi börjar se på marknaden idag. Partnerskapet med Mirakl ger Avensia möjligheten att fortsätta att ligga i framkant i utvecklingen av modern handel och hjälpa företag inom B2B & B2C att förändra sin affärsmodell ” , säger Niklas Johnsson, VD på Avensia

Affärsmodellen, som kallas plattformshandel, är central för företag som Amazon, Apple, Uber och Airbnb, som kopplar ihop köpare och säljare globalt. Inkomstmodellen för en ägare av en plattform för försäljning av produkter från tredje part är huvudsakligen baserad på provision, där man tar betalt per transaktion på plattformen.

”Avensia är med sin solida kunskap och erfarenhet en ledande aktör inom modern handel. De vet hur man hjälper kunder att bli konkurrenskraftiga inom sina branscher. Vi är övertygade om att kunder som väljer att skapa en marknadsplatsmodell med hjälp av Mirakl kommer att dra stor nytta av Avensias expertis, säger Philippe Corrot, CEO på Mirakl.

Plattformsmodellen innebär också att man lägger ut huvudansvaret för sortiment och pris på sina leverantörer men får tillgång till värdefulla data som man kan använda för att förbättra kundupplevelsen och börja erbjuda produkter, lösningar och tjänster som kunderna efterfrågar.



”Digital handel är per definition väldigt dynamisk, liksom kundernas köpbeteende. Traditionell e-handel kan i vissa fall vara för snäv för att tillfredsställa moderna kunder och för att vara effektiv på lång sikt. Plattformmodellen gör det lättare för köpare att möta säljare, samtidigt som säljaren får mer information och förutsättningar för att agera på data för att förbättra köppplevelsen. Marknadsplatser kommer att bli den nya e-handeln,” säger Tobias Bergström, Director Commerce Strategy, på Avensia.

”Att starta en digital marknadsplats är ett avgörande steg för de företag som har förutsättningarna och ambitionen att ta ett starkare grepp om sin kategori och bransch. Har man en roll som marknadsledare och är top-of-mind hos kunden kan den snabbt tappas om man inte erbjuder det kunderna förväntar sig. Marknadsplatser handlar inte enbart om bredd. Genom att ta en större position inom en kategori får man möjligheten att bli tydligare i sin kommunikation med kunden och öka sin relevans. Att vara relevant för kunden blir allt viktigare för företag, om de vill vara med i matchen i framtiden,” säger Johan Sommar, Senior E-Commerce Advisor på Avensia.

Om Mirakl

Mirakl driver på plattformsekonomin genom att tillhandahålla den teknologi och det ekosystem som krävs för att företag skall kunna lansera en egen e-handelsmarknadsplats. Med Mirakl's Marketplace Platform kan både B2B och B2C-företag erbjuda mer, lära sig mer om sina kunder och sälja mer genom att öka antalet produkter som är tillgängliga för köpare, öka Customer Lifetime Value och börja förutse köparens behov och preferenser. Mirakl Marketplace Platform är utvecklad med stort fokus på användarvänlighet; den levereras startklar och kan lätt integreras till alla e-handelsplattformar, och Mirakl Catalog Manager gör det enkelt att hantera produktdata på hela marknadsplatsen. Den överlägsna expertis om digitala marknadsplatser som Mirakl kan erbjuda är en avgörande faktor för kundernas framgångar. Mirakl har över 200 kunder i 40 länder, däribland Urban Outfitters, Hewlett Packard Enterprise, Carrefour, Siemens och Toyota Material Handling. Läs mer om Mirakl: www.mirakl.com

Om Avensia

Avensia AB är ett ledande expertföretag inom modern handel. Med ett team på över 200 personer hjälper vi handelsföretag aktiva både mot konsumenter och företag att förverkliga sina ambitioner. Vårt uppdrag är att ge maximalt värde till våra kunder genom att leverera innovativa och banbrytande digitala lösningar och att vara en långsiktig partner. På den globala marknaden är bolaget aktivt genom produktbudandet Storefront. Företaget har sitt huvudkontor i Lund och finns även i Stockholm, Göteborg, Malmö, Helsingborg, Köpenhamn, Oslo, Chicago och Cebu. Avensia AB är noterat på Nasdaq First North Growth Market under namnet AVEN. Läs mer på www.avensia.se. Mangold Fondkommision AB är bolagets Certified Advisor och nås på tel: +46 8 503 01 550, e-post: ca@mangold.se eller www.mangold.se.