



AVENSIA ACCELERERAR TILLVÄXTEN INOM B2B OCH INFORMATION MANAGEMENT

Lund, 3 november 2020

Avensia, ett ledande expertbolag inom modern handel, har under året lanserat moderna e-handelslösningar till flera konsumentfokuserade kunder, såsom nk.se, indiska.com och skincity.com. Samtidigt växer även B2B-segmentet och området information management.

”Många B2B-företag upplever att dagens verklighet är betydligt mer komplex än för bara några år sedan, och vi ser tydligt att digital transformation och digital handel blir allt viktigare när de behöver effektivisera processer, förenkla kundrelationer och förnya affärsmodeller”, säger Niklas Johnsson VD på Avensia. *”Samtidigt blir Information Management allt mer centralt för alla typer av företag, när de behöver effektivisera och skala hantering av såväl produkt- som masterdata för att kunna växa i det nya normala”.*

Några exempel på kunder inom B2B och Information Management är Stenströms (SE), Menigo (SE) Byggtjeneste (NO), BAMA (NO), Moelven (NO) samt nyzeeländska Fisher & Paykel.

Senast i raden av nya B2B-kunder är byggproduktbolaget Saint-Gobain Distribution Sweden, som är en del av den franska industrikoncernen Saint-Gobain. I ett första steg handlar samarbetet om att implementera Riversand som plattform för informationshantering. Avensias strategiska rådgivare inom information management kommer att ha en viktig roll i den första fasen av projektet, som innebär en modernisering av koncernens digitala plattform.

Området Information Management handlar om att skapa struktur, effektivitet och kontroll gällande hantering av produktinformation och masterdata. Med en tydlig strategi och ett centralt system för all data, kan företag optimera informationen för olika kanaler och skapa mer relevanta köppoplevelser.

”Vi har haft en fantastisk tillväxt inom Information Management senaste året och sett nya kunder i så väl Europa, USA som APAC”, säger Åsa Lundin, Affärsområdeschef för Information Management på Avensia. *”En strukturerad och kvalitetssäkrad informationshantering som stöttar verksamheten, istället för att begränsa den, är absolut A och O för företag som vill växa, samtidigt som det också är en viktig komponent för att skapa en integrerad försäljning i flera olika kanaler.”*



Läs mer om [Information Management på Avensias hemsida](#) och se vårt [webinar om informationshantering med kunden BAMA](#).

För mer information, vänligen kontakta:

Niklas Johnsson, VD Avensia, +46 73-5505003 eller e-post niklas.johnsson@avensia.com

Fredrik André, CMO Avensia, +46 709-239381 eller e-post fredrik.andre@avensia.com

Om Avensia

Avensia är ett ledande kunskapsföretag inom digital modern handel, som hjälper B2C och B2B-kunder runt om i världen att bli mer konkurrenskraftiga genom en förstaklassens kundresa. Vårt uppdrag är att ge maximalt värde till våra kunder; att leverera innovativa och banbrytande digitala lösningar och genom att vara en långsiktig partner. Med en kombination av strategisk rådgivning och prisbelönda e-handelslösningar ger vi våra kunder förutsättningarna att bli bäst. Företaget har sitt huvudkontor i Lund och finns även i Stockholm, Göteborg, Helsingborg, Umeå, Köpenhamn, Oslo, Chicago och Cebu. Avensia AB är noterat på First North Premier under namnet AVEN. Läs mer på www.avensia.com. Mangold Fondkommision AB är bolagets Certified Advisor och nås på tel: +46 8 503 01 550 eller www.mangold.se.

Om Information Management

Inom området information Management samarbetar Avensia med Riversand, som erbjuder skalbara och molnbaserade MDM och PIM lösningar, samt med InRiver som erbjuder PIM-lösningar.