



AVENSIA ACCELERERAR MODERN HANDEL MED COMMERCE TOOLS – TRE KUNDER SIGNERADE

Lund, 25 januari 2021

Avensias ambition har alltid varit att jobba med kunder som vill ligga i framkant av utvecklingen inom modern digital handel. Några exempel är [Kjell & Company](#), [Lyko](#), [NA-KD](#) och [Kicks](#).

Genom partnerskapet med commercetools tar Avensia denna ambition till nästa nivå och erbjuder den tekniska plattform som ligger längst fram inom composable commerce, som kan beskrivas med en rad buzzwords; headless, micro services, API first och cloud first. I praktiken innebär det fantastiskt prestanda, möjligheten till ett agilt arbetssätt och stor flexibilitet genom att lösningen består av ett ekosystem med tekniska komponenter. Detta gör i sin tur att det är enkelt att integrera olika säljkanaler och snabbt att lägga till ny, eller testa olika, funktionalitet.

"I det nya normala ställs det ännu större krav på de aktörer som verkligen vill ligga i framkant", säger Niklas Johnsson, CEO på Avensia. "För de som vill investera i det senaste och hetaste inom teknikutveckling för att möta de enorma krav som ställs på kundupplevelse är commercetools en perfekt match. Plattformen erbjuder en unik prestanda, skalbarhet och time-to-market i kombination med ett ekosystem av utbytbara komponenter och möjligheten till ett helt agilt arbetssätt."

Avensia har under andra halvåret 2020 signerat tre nya kunder på commercetools-plattformen; Dormy som är en av Europas ledande retailers inom golf, Ridestore som är en äkta kund-centrisk online pure-player inom skid- och outdoor-kläder samt Nordic Nest, en global online retailer inom Skandinavisk design och inredning. Första lösningen, ett projekt som genomförts i samarbete med Ridestores egna team, har redan lanserats, Montec, som är ett av Ridestores egna varumärken inom snowboard- och skidkläder. Fler lanseringar följer under första halvåret 2021.

"Vi letade efter en nästa generations digital plattform för att stötta både vår ambitiösa kommande tillväxtresa och de tuffa krav morgondagens konsumenter ställer gällande kundupplevelse", säger Bank Bergström, CEO Nordic Nest. "Vårt viktigaste mål är att skapa världens bästa kundupplevelse– och genom att kombinera Avensias kunskap inom modern handel med den tekniska kraften i commercetools och Storefront Excite har vi verkligen hittat rätt modell. Den headless- och komponentbaserade approachen ger oss dessutom möjligheten att arbeta agilt och datadrivet, och att utvecklas tillsammans med våra kunder".



Avensia är kända för sitt ledande e-handels-ramverk Storefront Nitro, som är resultatet av närmare 100.000 utvecklingstimmar i nära samarbete med marknadsledande kunder. Storefront Nitro kombinerar kraftfull prestanda och snabb time-to-market med Avensias best practice, som bygger på 20-års erfarenhet inom modern handel.

“Storefront Nitro har varit en viktig nyckel till många av våra kunders framgång – och det är fortsatt en produkt som ligger i framkant för dem som vill ha en mer välpaketerad e-handelslösning”, säger Anders Ekdahl, CTO på Avensia. “Samtidigt som Nitro fortsätter att erbjuda stort värde vill vi erbjuda samma möjligheter för de som väljer att investera i headless och composable commerce. Därför har vi kombinerat erfarenheten från Nitro med vår modern commerce-kunskap och de nya möjligheterna med headless i nyutvecklade Avensia Storefront Excite. Excite kommer att fungera som ett lim mellan commercetools, övriga komponenter i composable commerce-ekosystemet och de olika kundernas behov.”

Storefront Excite säkerställer både prestanda och skalbarhet i toppklass, samt en smidig koppling mellan olika komponenter i headless-världen. Detta innebär i sin tur minimerad risk, kort time-to-market och lägre systemägarkostnad. Avensia Storefront Excite är en del av leveransen till alla tre kunder; Dormy, Ridestore och Nordic Nest.

“Avensia Storefront Excite kombinerar verkligen framtidens teknik med vår strategiska kunskap inom modern handel”, säger Niklas Johnsson, CEO på Avensia. “Det är lätt att tro att detta bara är en teknikfråga men det handlar ännu mer om våra kunders affär och att hjälpa kunderna att bli vinnare i sin dagliga verksamhet. Dels genom att förstå och möta de nya köpbeteendena som vi ser i det nya normala, men också genom att hjälpa kunder att skala och växa sin affär”.

Storefront Excite, Avensias ekosystem på commercetools-plattformen består av sök- och relevansmotorn Apptus eSales, InRiver PIM, Contentful CMS, med flera produkter.

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.