

15.06.2018 | OXID COMMONS

## GOLDEN CART AWARD: DAS SIND DIE BESTEN OXID SHOPS 2018

Im Rahmen der E-Commerce Konferenz OXID Commons wurde am 14. Juni zum elften Mal der begehrte Golden Cart Award verliehen. Die fünf Sieger überzeugten durch Design, Usability und konsequente Kundenorientierung.

Freiburg, 15. Juni 2018 – Am gestrigen Abend wurde in der Freiburger Sick Arena der Golden Cart Award an herausragende Online-Shops vergeben. Der Preis zeichnet Shop-Betreiber aus, die auf die Plattform des Freiburger Herstellers für E-Commerce-Lösungen und Dienstleistungen, OXID eSales, setzen. Eine achtköpfige Jury bewertete über 80 Shops nach Kriterien wie Markenführung und Design, Usability und Einkaufserlebnis, E-Commerce Prozess sowie Marketing und Kundenmaßnahmen.

Roland Fesenmayr, CEO der einladenden OXID eSales AG, zeigte sich angetan von der Qualität der Einreichungen: „Ich bin jedes Mal hochzufrieden, wenn ich sehe, was kreative Köpfe und clevere Strategen in den Agenturen und beim Kundenunternehmen mit unserer Technologie erreichen können. Die Branche unterliegt einem hohen Leistungsdruck. Unsere Plattform bestimmt den Erfolg mit.“

### Die Sieger

#### Kategorie B2B Großhandel:

[www.saueracker.de](http://www.saueracker.de)

Saueracker ist für das Bürobedarfs- und Bürotechniksegment ein Paradebeispiel für eine erfolgreiche Multichannel-Strategie inklusive Stores in diversen deutschen Innenstädten. Der Full Service Provider setzte sich mit einem sehr übersichtlichen Online-Shop und einem ausgewiesenen Geschäftskunden-Shop mit einer performanten Suche an die Spitze in der Kategorie B2B Großhandel. Dank des Bonussystems kommen die Kunden wieder. Bei der Umsetzung des Shops war der OXID Partner von Affenfels beteiligt.

#### B2B Hersteller:

[www.protiq.com](http://www.protiq.com)

Der 3D Druck Online-Marktplatz von ProtIQ ist in jeder Hinsicht ein Unikat. Die Jury war sich einig, dass die hohe Usability, ein intuitiv bedienbarer 3D Druck-Konfigurator und die gute Menüführung komplexe 3D-Druckprozesse für Geschäfts- und Privatkunden zu einem tollen Einkaufserlebnis machen. OXID Partner Dixeno hat den Shop gemeinsam mit ProtIQ ideal realisiert.

## B2C Markenhersteller:

[www.trigema.de](http://www.trigema.de)

Trigema steht für Fairness in der Textilindustrie. Das Unternehmen vollzog erfolgreich den Wandel vom Hersteller zum Händler. Das Onlinegeschäft wächst jährlich zwischen 15 und 20 Prozent. Die Jury lobt das nachhaltige Markenerlebnis und die gelungene, einfache Menüführung des Trigema Shops. Der Partner best it ist hier Teil des sehr erfolgreichen Teams.

## B2C Omnichannel / Retail:

[www.matratzen-concord.de](http://www.matratzen-concord.de)

Mit über 1.000 Filialen im DACH-Raum ist Matratzen Concord Europas größter Matratzen-Spezialist, der seine Kunden und ihre Bedürfnisse genau kennt. Das spiegelt sich im Shop wieder, wo der Kunde individuell beraten wird und genau das Produkt findet, das er braucht. Einzigartige Tools belegen die Experimentierfreude des Matratzen Concord Teams und führen den Kunden smart durch den gesamten Kaufprozess. Ein Fach-Discounter, der auf ganzer Linie online punktet. Umsetzende Partner waren Shopmacher und Kommerz.

## B2C Online Pure Player / Versandhandel:

[www.bergfreunde.de](http://www.bergfreunde.de)

Die Bergfreunde überraschen mit immer neuen Umsatzrekorden. Sie erreichen einen Durchschnitt von 4.89 von 5.00 Punkten in der Jurywertung. Der Shop lässt die Kompetenz, Authentizität und Kundenbegeisterung der Macher im Hintergrund erkennen. Das sportbegeisterte Team lebt die Marke und kennt die Bedürfnisse der Kunden aus dem Effeff. Szenelabels und Geheimtipps ergänzen das Beratungsangebot und perfektionieren die exzellente Customer Journey.

Die Jury bestand aus den E-Commerce-Experten Martin Meinert vom Hauptsponsor Amazon Pay, Daniela Zimmer von der INTERNET WORLD Business, Shoplupe-CEO Johannes Altmann, iBusiness Publisher Joachim Graf, Richard P. Gütermann, IHK Südlicher Oberrhein, Bastian Dahm, Trusted Shops; Sebastian Kespohl, Afterpay Deutschland, und Caroline Helbing von OXID eSales.

## OXID Commons ist das Treffen der Online-Macher

OXID eSales veranstaltet die etablierte E-Commerce-Konferenz OXID Commons alle zwei Jahre. Die Veranstaltung, die in diesem Jahr unter dem Motto „Handel für eine digitale Welt“ stand, zählte 2018 rund 600 Besucher. Der Erlebnisexperte, Bestseller-Autor, Investor und Unternehmer mit Visionen, Jochen Schweizer, eröffnete die OXID Commons. In der Nachmittags-Keynote brachte der Experte für das Unbewusste, Dr. Florian Ilgen, die Teilnehmer mit seinem Vortrag „Digital Mindset“ zum Staunen. Im Ausstellungsbereich präsentierten sich 34 Unternehmen sehr erfolgreich.

## Über OXID eSales

Die OXID eSales AG gehört zu den führenden **Anbietern von E-Commerce-Lösungen und Dienstleistungen**. Auf Basis der OXID-Plattform lassen sich skalierbare, modulare und hochwertige Webshops in allen Branchen, für B2B ebenso wie für B2C, aufsetzen und effizient betreiben. Im B2C-Geschäft vertrauen Unternehmen wie **Bitburger, Trigema, AIDA und Zwilling** auf OXID. Die umfassende Lösung für B2B Shopbetreiber nutzen unter anderem **Mercedes-Benz Gebrauchtteile Center, Magura, 3M und Murrelektronik**. Die modulare Standardsoftware wird dabei von über 150 Solution Partnern nach Wunsch implementiert, eine stetig wachsende Open Source-Gemeinde sorgt stets für neue und marktgerechte Impulse, mit der die Software voll dem Bedarf entspricht. Webshop, Mobile und Point of Sale (POS) decken dabei das volle Multichannel-Spektrum ab.

**Weitere Informationen:** OXID eSales AG, Nicole Lipphardt, Bertoldstraße 48, D-79098 Freiburg

Tel. +49 761 368 89 162, Fax +49 761 368 89 29

E-Mail: [info@oxid-esales.com](mailto:info@oxid-esales.com), Web: [www.oxid-esales.com](http://www.oxid-esales.com)

**PR-Agentur:** vibrio. Kommunikationsmanagement Dr. Kausch GmbH, Madeleine Pilpin, Prannerstraße 10, D-80333 München

Tel. +49 89 32151 619, Fax +49 89 32151 77

E-Mail: [oxid-esales@vibrio.de](mailto:oxid-esales@vibrio.de), Web: [www.vibrio.eu](http://www.vibrio.eu)