

- Aktuelles Angebot (u.a. ergänzte Produkte und Tools wie z.B. Order Management, Business Intelligence etc.)
- Strategie (u.a. Reaktion der Anbieter auf Markt- und Zukunftstrends)
- Marktpräsenz (u.a. Anzahl und Entwicklung der Installationen)

Um die passenden B2B Shoplösungen für das Mid-Market-Segment (dazu gehört häufig auch der klassische, deutsche Mittelstand) und den aktuellen Report zu lokalisieren, wurden von Forrester folgende grundlegenden Kriterien definiert:

- Starker Einsatz bzw. Verbreitung im B2B-Umfeld
- Abbildung der wichtigsten Komponenten für den B2B Handel
- Lizenzerlöse aus dem Softwareverkauf von mind. 10 Mio. Dollar pro Jahr, mind. 50 Kunden sowie eine positive Entwicklung im Vertrieb
- Signifikante Marktverbreitung in mind. zwei unterschiedlichen, geografischen Regionen sowie Fokus auf mittelständischen Kunden

Demnach gehört das neue Magento Commerce 2.2 mit den dort integrierten, dedizierten B2B-Features gemeinsam mit Oracle NetSuite, SAP Hybris und Insite Software zu den führenden B2B-Shop-Lösungen für mittelständische Kunden.

Forrester erwähnt neben den umfangreichen und ausgereiften Funktionalitäten hierbei besonders positiv das umfassende und weltweite Netzwerk an Systemintegratoren und Technologiepartner, sowie der riesigen Entwickler-Community, die laufend Module und Erweiterungen für Magento liefert, die über den Magento Marketplace zur Verfügung gestellt werden und zum Teil in der Folge dann auch in den Core übernommen werden.

Forrester argumentiert bei der Auszeichnung von Magento als "Leader" wie folgt:

"Magento Commerce 2.2 eignet sich perfekt für mittelständische Unternehmen aus dem B2B-Umfeld, die eine leistungsfähige und offene Shopsoftware benötigen, die schnell und kostengünstig über ein umfassendes Partner-Netzwerk erweitert und angepasst werden kann."

Magento wird weltweit von unterschiedlichsten Unternehmen für deren eCommerce-Aktivitäten eingesetzt. Dazu zählen so bekannte Kunden wie z.B. Ritter Sport, IGEPa Group, Liebherr, ZORO oder Coca Cola.

Der komplette Forrester-Report mit allen Ergebnissen und Analysen steht unter nachfolgendem Link zum kostenlosen Download bereit: <https://magento.com/> (<https://magento.com/>)

Pressekontakt:

TechDivision GmbH
Herr Josef Willkommer
Spinnereiinsel 3a
83059 Kolbermoor

fon ..: 08031 221055-0
web ..: <http://www.techdivision.com>
email : info@techdivision.com

Portrait

Der Webtechnologiedienstleister TechDivision gehört im deutschsprachigen Raum zu den führenden Adressen für anspruchsvolle eCommerce-Lösungen und Digitalisierung von Geschäftsprozessen auf Basis von Open Source Technologien. Das Leistungsspektrum von TechDivision reicht von Consultingleistungen über Konzept und Designentwicklung sowie Implementierung und Betreuung bis hin zu Online-Marketing.

Neben diversen mittelständischen Kunden vertrauen auch international agierende Unternehmen wie Allianz, Ritter-Sport, ZORO Tools, Salewa, FERRERO oder Cherry auf das Know-how und die Erfahrung von TechDivision. Aktuell verfügt TechDivision über zwei Standorte in Rosenheim/Kolbermoor und München und beschäftigt insgesamt mehr als 80 Mitarbeiter.

TechDivision ist offizieller Magento Enterprise Partner der ersten Stunde und gehört mit einem Magento-Entwicklungsteam von rund 30 zertifizierten Magento-Entwicklern zu den führenden Magento Dienstleistern in der DACH-Region.

News-ID: 966880 • Views: 550 (Stand: 14.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/966880/Magento-Commerce-wird-von-Forrester-als-B2B-Leader-ausgezeichnet.html>