

#Adobe #Magento #Mittelstand

Adobe erweitert sein Produktportfolio um maßgeschneiderte Lösungen für den Mittelstand

München, 23. Oktober 2019 – Für nachhaltiges Wachstum sind gerade kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) zunehmend auf der Suche nach innovativen Lösungen, die ihren individuellen Anforderungen nach größtmöglicher Agilität, Skalierbarkeit, Flexibilität und relevantem Mehrwert gerecht werden. Wertvolle Unterstützung bietet Adobe ab sofort mit seinem Produktportfolio für den Mittelstand sowie mit einer neuen, eigens eingerichteten Organisation, die den KMUs maßgeschneiderte Lösungen für die erlebnisorientierte Kundenansprache bietet.

Zum Adobe Produktportfolio für KMUs gehören:

- **Magento Commerce** ist eine branchenführende Commerce-Lösung, die kleinen und mittleren Unternehmen größtmögliche Agilität und Skalierbarkeit bietet. Erst kürzlich wurde Magento Commerce zum Marktführer im Gartner Magic Quadrant for Digital Commerce 2019 ernannt. Die Lösung verfügt über ein starkes Portfolio an Cloud-basierten Omnichannel-Lösungen, die es Händlern ermöglichen, digitale und physische Einkaufserlebnisse erfolgreich zu integrieren. Magento ist seit sieben Jahren der führende Anbieter für die Internet Retailer Top 1000. Die neue Integration von Adobe Stock in Magento Commerce verschafft kleinen und mittelständischen Händlern mit einem Adobe Stock-Abonnement einen schnellen und einfachen Zugriff auf die mehr als 130 Millionen Assets von Adobe Stock, darunter Bilder, Vorlagen, 3D-Assets, 8 Millionen Stock-Videos und 750.000 Premium-Bilder.
- **Marketo Engage:** [Marketo Engage](#), Teil der Adobe Marketing Cloud, versetzt Marketer in die Lage, einzelne Leads oder Accounts gezielt anzusprechen und zu pflegen und die Auswirkungen auf das Geschäft über alle Touchpoints hinweg zu messen. Marketo Engage, die Lösung der Wahl für B2B-Marketing-Profis, hat kürzlich [Updates für ABM Essentials](#) angekündigt, die B2B-Unternehmen jeder Größe dabei unterstützen, mit ihren accountbasierten Marketingstrategien (ABM) zu beginnen und der richtigen Zielgruppe jederzeit konsistente, kontinuierliche und überzeugende Erlebnisse bereitzustellen. Darüber hinaus bietet Marketo Engage in seiner Marketing Nation Community Zugang zu mehr als 65.000 Marketern weltweit. Hier können sich die Mitglieder mit anderen Marketern über gelungene Praxisbeispiele austauschen, um selbst erfolgreiche Marketingstrategien zu entwickeln und zu realisieren.
- **Adobe Analytics Foundation:** [Adobe Analytics](#) ermöglicht vielen branchenführenden Marken, das Kundenerlebnis mit fundierten Dateninformationen zu verbessern. Mit Adobe Analytics Foundation präsentiert Adobe den mittelständischen Kunden von Magento Commerce und Marketo Engage eine spezifische Lösung, die wachsenden Marken eine Datenanalyse auf Unternehmensebene anbietet. Dieses Angebot kann direkt auf einem Niveau implementiert werden, das der Größe des jeweiligen Unternehmens entspricht. Erweiterte, sofort einsatzbereite Funktionen – von der Segmentierung bis zur Fallout-Analyse – und von Photoshop inspirierte Analysetools bedeuten eine schnellere Time-to-Value. Zudem erhält jeder im Unternehmen damit die Möglichkeit, auf relevante Daten zuzugreifen, um fundierte Entscheidungen zu treffen. Und das völlig unabhängig vom technischen Fachwissen des einzelnen Mitarbeiters.
- **Adobe Sign für KMUs:** Die Adobe Document Cloud bietet für die meisten Fortune-100-Unternehmen die umfassendsten Werkzeuge zur Digitalisierung von Dokumenten-Workflows. Das neue Adobe Sign für KMUs stellt [E-Signatur-Funktionen](#) zur Verfügung, die leistungsstark genug für Unternehmen sind, aber auf die Bedürfnisse von kleinen und mittelständischen Unternehmen zugeschnitten sind. In Kombination mit anderen marktführenden Dokumententechnologien wie Adobe Acrobat und Adobe Scan unterstützt Adobe Sign für KMUs Unternehmen bei der Digitalisierung von älteren Arbeitspraktiken, die auf Signaturen basieren, wie z. B. Kundeneinbindung, Verträge und Genehmigungen, Zahlungen und Rechnungen und vieles mehr. Weitere Informationen zu Adobe Sign für kleine Unternehmen finden sich [hier](#).
- **Creative Cloud für Teams:** Mit der [Creative Cloud für Teams](#) können Marken ganz einfach Adobe-Anwendungen bereitstellen, die am besten für ihre Geschäftsanforderungen geeignet sind. Einfaches Lizenzmanagement, robuste Datensicherheit, technischer Support und Schulungsressourcen ermöglichen es Unternehmen, effizient zu arbeiten und das Beste aus ihren Softwareinvestitionen zu machen. [Creative Cloud Libraries](#) gibt verschiedenen Teams die

Adobe erweitert sein Produktportfolio um maßgeschneiderte Lösungen für den Mittelstand

Möglichkeit, Assets und Ordner sicher gemeinsam zu nutzen und gleichzeitig die Versionskontrolle aufrechtzuerhalten, über Änderungen informiert zu bleiben und zusammenzuarbeiten. Die [Creative Cloud-Desktop-Lösung](#) organisiert die Adobe-Werkzeuge des Anwenders auf personalisierte Weise und zeigt ihm an, welche Anwendungen installiert wurden und welche Updates enthalten sind. Auch beim Auffinden neuer Adobe-Anwendungen hilft diese Lösung. Künftig können [Adobe Spark](#)-Kunden mehrere Marken verwalten und auf ihre Creative Cloud Libraries zugreifen, um Markeninhalte schnell und einfach in Social Media zu veröffentlichen.

Geleitet wird die neue Sales-, Customer Success- und Support-Organisation von Gary Specter, dem ehemaligen Magento Vice President Global Sales & Customer Success. Unter seiner Führung greift das Team direkt auf die umfassende Expertise von Adobe im kleinen und mittleren Kundensegment mit seinem Creative Cloud und Document Cloud Produktportfolio zurück. Mit der neuen Organisation unterstreicht Adobe einmal mehr sein Engagement für die Erweiterung von Enterprise-Funktionen, die KMUs dabei helfen, sich im Wettbewerb zu differenzieren und erfolgreich zu wachsen.

„Schnell wachsende Marken – unabhängig von der Größe oder dem Budget eines Unternehmens – investieren zunehmend in Technologien, die ihre Wettbewerbsbedingungen mit einer gelungenen Customer Experience verbessern“, so Gary Specter, Vice President Commercial Business bei Adobe. „Die Akquisitionen von Magento und Marketo haben Adobe geholfen, ein tieferes Verständnis für die spezifischen Bedürfnisse von Handelsmarken zu erlangen. Auf dieser Basis ist es uns möglich, unsere Anwendungen gezielt zu erweitern und Unternehmen jeder Größe eine moderne Infrastruktur für ihre digitalen Geschäfte bereitzustellen.“

„Wenn sich Unternehmen auf den Ausbau ihres Geschäfts konzentrieren, ist das Letzte, was Sie wollen, dass sie durch ihre Technologien zurückgehalten werden“, so Anthony Potgieter, Senior E-Commerce Manager bei Wyze. „Bei jeder Produkteinführung sehen wir eine immense Kundennachfrage. Für nachhaltige Erfolge ist es unerlässlich, unseren Kunden ein anspruchsvolles und nahtloses digitales Erlebnis über alle Kanäle hinweg zu bieten.“

„Wir wollten in eine Plattform investieren, die dazu beitragen kann, unser Direktkundengeschäft auszubauen und gleichzeitig unseren unglaublichen Erfolg als Großhändler fortzusetzen“, so Jonathan Bradbury, Vice President of E-Commerce bei Nature's Bakery. „Die Lösungen von Adobe haben uns geholfen, unsere Anforderungen bei der Entwicklung zu einem B2B- und B2C-Unternehmen zu erfüllen. Mit ihnen können wir all unseren Kunden ein relevantes digitales Erlebnis bereitstellen.“

„Marketo Engage hat uns geholfen, schnell zu skalieren und die steigenden Anforderungen unserer Kunden zu erfüllen“, so Amber Hobson, Manager of Demand Generation bei Applied Systems. „Um unseren Kunden zu helfen, ihr Geschäft digital zu transformieren und Mitarbeiter, Partner und Kunden besser zu verbinden, war es uns wichtig, einen Technologiepartner an der Seite zu haben, der Unternehmensfunktionen bereitstellt, uns aber auch agil und flexibel bleiben lässt, wenn sich die Geschäftsanforderungen entwickeln. Marketo Engage macht genau das.“

„Seit Jahren hilft mir Adobe dabei, mein Unternehmen effizienter zu führen. Ich arbeite viel unterwegs und kommuniziere mit meinem Team. Ohne Adobe Scan oder Acrobat wäre das nicht annähernd so problemlos möglich“, so Bobby Berk, Innenarchitekt, Gründer von Bobby Berk und Mitglied der Fab 5 von Queer Eye. „Jetzt ermöglicht mir Adobe Sign, Verträge und Präsentationen in Sekundenschnelle abzuschließen. Ich kann mich auf den kreativen Prozess konzentrieren, nicht auf den Papierkram.“

Über Adobe

Adobe verändert die Welt durch digitale Experiences. Weitere Informationen erhalten Sie auch unter www.adobe.de, www.adobe.at oder www.adobe.ch.

Nützliche Links

- [Adobe Experience Cloud](#)
- [Adobe Commerce Cloud](#)
- [Adobe Sign](#)

Adobe-Blog & Social Media-Accounts

- [Adobe Digital Experience Blog](#)
- [Twitter](#)
- [Facebook](#)

Adobe erweitert sein Produktportfolio um maßgeschneiderte Lösungen für den Mittelstand

- [YouTube](#)

Pressekontakt

ADOBE SYSTEMS GmbH

Martin Moschek

Communications Manager, Central Europe

FAKTOR 3 AG

Christina Euripides

PR-Consultant

Tel: (0)40-67 94 46- 6310

Fax: (0)40-67 94 46-11

E-Mail: adobe_mc@faktor3.de

<http://www.adobe-newsroom.de>