

Oxid eSales AG: Online-Handel wächst stetig weiter

# E-Commerce und Digitalisierung in der DNA

Verkauf und Handel passieren zunehmend online, doch nicht alle Anbieter sind in der Lage, die damit verbundenen Herausforderungen zu stemmen. Um eine leistungsstarke E-Commerce-Plattform aufzubauen, zu betreiben und das Geschäft zu digitalisieren, sind kompetente Partner gefragt. Einen umfangreichen Baukasten gibt es von dem Freiburger E-Commerce-Plattform-Anbieter Oxid eSales.

Bereits 2002 hatten die Gründer die Idee für Oxid. Im Jahr darauf wurde die GmbH gegründet, später folgte die Umwandlung in eine AG. Nach dem Platzen der New Economy-Blase herrschte die Meinung vor, das Thema E-Commerce sei durch, und nur ein paar große Unternehmen seien in diesem Bereich noch relevant. „Unsere Vision war es, antizyklisch ein System zu schaffen, das gut verkauft, bezahlbar ist und dennoch technisch skaliert“, erinnert sich Oxid-Gründer und -CEO Roland Fesenmayr. Zudem werde strikt darauf geachtet, dass sich der Oxid eShop nahtlos in die vorhandenen Prozesse und die IT der Kunden eingliedert. Man liefere nicht nur die E-Commerce-Plattform, sondern helfe bei der Implementierung einer ganzheitlichen Lösung. „Wir wissen, worauf es ankommt“, erklärt Fesenmayr. „Wir haben E-Commerce und Digitalisierung in unserer DNA.“



Roland Fesenmayr,  
Oxid eSales



Foto: © georgjencitlle – stock.adobe.com

Die von Oxid eSales entwickelte Cloud bietet ein aufeinander abgestimmtes Paket von Software, Infrastruktur, Hosting und Services.

## Nächster Schritt: Cloud-Lösung

Venture Capital sammelte das Unternehmen 2006 erstmals ein. Das Kapital wurde zum einen verwendet, um nachhaltig in die Plattform zu investieren. Zum anderen wollte Oxid vom Kleinkundengeschäft in das Enterprise-Segment hineinwachsen und den Open Source-Gang finanzieren. Vorhaben, die laut Fesenmayr von Erfolg gekrönt waren: „2009 haben wir den europäischen Open Source Business Award für die konsequente Umsetzung der Strategie gewonnen.“ Nächster Schritt ist es nun, mit der Oxid Cloud das Angebot signifikant auszubauen. Dazu wurde auf der DMEXCO 2019 eine vollständig integrierte Plattform as a Service-Lösung vorgestellt. Die Cloud-Lösung biete Kunden und Partnern ein genau aufeinander abgestimmtes

### Kurzprofil: Oxid eSales AG

Branche:	E-Commerce
Firmensitz:	Freiburg
Beschäftigte:	59
Umsatz 2018:	9,1 Mio. EUR
Investoren:	IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt, Marondo Capital
Internet:	www.oxid-esales.com

Paket aus Software, Infrastruktur, Hosting und Services. „Vor allem Sicherheit, Skalierbarkeit und Performance stehen im Vordergrund. Die technische Komplexität und der Aufwand für den Betrieb sinken“, erläutert Fesenmayr.

## Investitionen in Enabler

Marondo Capital ist bei Oxid investiert. Die Beteiligungsgesellschaft investiert in Technologieunternehmen mit hoher Wachstumsperspektive. Hierunter fallen laut Hansjörg Ruof, Partner und Mitgründer, grundsätzlich die klassischen deutschen Ingenieursdisziplinen. Aktuell bestimmten die Themen Industrie 4.0 und Digitalisierung der Wertschöpfungsketten die Unternehmensstrategien. Dies sei sowohl Herausforderung als auch Chance, sich im Wettbewerbsumfeld im Spitzenbereich zu positionieren. In diesem Bereich investiere Marondo Capital in Unternehmen, die Plattformen anbieten und damit als sogenannte Enabler fungieren. „Wir suchen Unternehmen, die ‚Spitzhacken und Schaufeln‘ für die Digitalisierung liefern“, erklärt Ruof. Oxid sieht man als führenden Plattformanbieter für die Digitalisierung auch des kleineren Mittelstandes; das Unternehmen sei mit namhaften Kunden schon heute gut aufgestellt.

## Profitabler Wachstumskurs

Mit Marondo, so Fesenmayr, habe man einen starken Investor gewonnen, der nicht nur IT- und Software-Background mitbringe, sondern auch international über große Erfahrung verfüge. Oxid

sieht sich auf profitablen Wachstumskurs. Dieses Wachstum finanziert man aus laufenden Erträgen. „Es ist ein echtes Asset, mit Marondo und der IBG Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt zwei sehr potente Finanzierungspartner im Rücken zu haben, die signifikant in die zukünftige Entwicklung investieren können“, zeigt sich der CEO zufrieden. Marondo hat heuer die Anteile von der LBBW Venture Capital, der KfW und der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg übernommen und hält nun eine knappe Mehrheit. Im gleichen Zuge hat Fesenmayr seine Anteile erhöht.

### Attraktives Marktpotenzial

Ruof ist sicher, dass Oxid seinen Wachstumskurs fortsetzen und sinnvolle Investitionen in Personal, Internationalisierung und ein cloudbasiertes Angebot tätigen wird. Vor diesem Hintergrund erwartet man solide zweistellige Wachstumsraten. Zu achten sei allerdings auf den Ressourcenengpass in der Software-Industrie. Ausreichend Talente zu finden und ans Unternehmen zu binden sei Voraussetzung für die Nutzung des attraktiven Marktpotenzials. Vielfältige Recruiting-Maßnahmen und Weiterentwicklungen



Hansjörg Ruof,  
Marondo Capital

von Oxid als Arbeitgeber würden hierzu schon umgesetzt. Marondo versteht sich als langfristiger Partner. Ein vertraglich definiertes Ende der Beteiligung gibt es nicht. Grundsätzlich liege die Dauer bei branchenüblichen fünf Jahren. Sie richte sich aber in erster Linie nach der mit dem Management und den Mitgesellchaftern vereinbarten Strategie zur Steigerung des Unternehmenswertes.

### Ausblick

Im E-Commerce ist das Wachstum ungebrochen. Gerade im B2B-Segment entdeckt der Mittelstand das Potenzial des digitalen Vertriebs. Auch Nicht-Handelsunternehmen sind gezwungen, die Vertriebswege zu digitalisieren, wenn sie nicht riskieren möchten, vom Wettbewerb abgehängt zu werden. „Wir werden hier in sehr naher Zukunft einen enormen Innovationsschub sehen“, prognostiziert Fesenmayr. Im Fokus stehe jetzt der Ausbau des internationalen Geschäfts und der Oxid eShop Enterprise Edition als Cloud Offering. „Zudem werden wir demnächst die 10-Mio.-EUR-Umsatz-Marke knacken und weiter das tun, was wir am besten können: unseren Kunden helfen, mit Digitalisierung im E-Commerce profitabel und nachhaltig zu wachsen.“

Gereon Kudella  
redaktion@vc-magazin.de