

## Pressemitteilung

Der Mainzer E-Commerce-Spezialist gibt der strategischen Beratung mehr Gewicht

# **„heyrise“: netz98 bündelt Beratungskompetenz für digitalen B2B-Vertrieb unter eigener Marke**

Mainz, 12. August 2019 +++ „heyrise“ ([heyrise.com](http://heyrise.com)) steht für digitale B2B-Vertriebs- und Service-Komplettlösungen und bündelt nun die Beratungskompetenz der Mainzer E-Commerce-Agentur netz98 ([www.netz98.de](http://www.netz98.de)) unter einem eigenen Markennamen. Angesprochen sind vor allem mittelständische Unternehmen mit B2B-Geschäft, die ihren Vertrieb und Service durch digitale Projekte zukunftsfähig machen wollen. Anders als bei anderen Beratungshäusern hat sich die Marke heyrise aus der umfassenden Technologiekompetenz von netz98 heraus entwickelt. Mittelständlern garantiert heyrise für ihre B2B-Digitalprojekte Full-Service-Leistungen aus einer Hand: von der Business-, Vertriebs- und Marketing-Beratung bis hin zur technologischen Umsetzung.

### **Digitalisierung braucht Beratung**

Tim Hahn, Gründer und Geschäftsführer von netz98, begründet die neue strategische Ausrichtung so: „netz98 ist bislang vor allem als Spezialist für technologisch komplexe E-Commerce- und Digitalisierungs-Projekte aufgetreten. Im Markt kennt und schätzt man uns als den größten deutschen Magento Enterprise Solution Partner. Wir stellen aber immer wieder fest, wie unzureichend vermeintlich fertige strategische E-Commerce-Konzepte tatsächlich sind. Seit jeher erbringen wir darum unverzichtbare Beratungsleistungen, bevor wir an die technische Umsetzung gehen“, so Tim Hahn weiter. „Zugleich fragen unsere Kunden bei uns auch immer mehr Beratung nach. Da ist es nur folgerichtig, die Erfahrungen, die wir als netz98 in zahlreichen digitalen Projekten erworben haben, in unser Leistungsportfolio zu integrieren. Indem wir die Marke heyrise ins Leben gerufen haben, sind wir nicht länger nur die Implementierungsagentur, sondern wollen als verlässlicher Partner auftreten, der das ganze Digitalprojekt seines Kunden von Anfang bis Ende begleitet.“

### **Online-Vertrieb als Leuchtturm-Projekt für die digitale Transformation**

Die operative Betreuung der neuen Marke heyrise und aller darunter laufenden Projekte übernimmt Matthias Eckert, Head of Digital Innovations bei netz98, der vor seinem Wechsel

zu netz98 bei der Otto Group für die Vertriebsplattformen von gleich vier verschiedenen Marken verantwortlich war. Er betont, dass das Thema Digitalisierung inzwischen auch auf der Agenda des deutschen Mittelstands immer weiter nach oben rückt: „Mittelständlern wird bewusst, dass der Online-Vertrieb den Schlüssel zum Weltmarkt darstellt. Zudem hat der digitale Vertrieb in vielen Unternehmen einen Leuchtturm-Charakter für die digitale Transformation als Ganzes und für den damit einhergehenden Kulturwandel im Unternehmen.“

### **Agile Teams behalten den Kundenbedarf im Blick**

Aus Sicht von Matthias Eckert haben Digitalisierungsprojekte in Vertrieb und Service aber nicht nur eine experimentelle Signalwirkung, sie helfen mittelständischen Unternehmen auch dabei, sich noch näher am tatsächlichen Bedarf ihrer B2B-Kunden auszurichten. „Der Schlüssel dazu ist ein agiler, iterativer Ansatz, der mit einem Minimum Viable Product an den Start geht und diese erste digitale Lösung dem Kundenbedarf entsprechend immer weiter verfeinert“, sagt Eckert. „Durch die neue Marke heyriise können wir von netz98 diese agile Entwicklungsmethode optimal umsetzen, weil wir Beratungs- und Technologiekompetenz vereinen – wir sprechen sowohl die Sprache der Fach- als auch der IT-Abteilung unserer Kunden.“ Bei klassischen Projekten sei dagegen das Beratungshaus oft schon wieder verschwunden, wenn die diversen Integrations-, Entwicklungs- und Softwarepartner im Projekt sich abmühen, die ursprüngliche starre Wasserfallplanung umzusetzen. „Die Erfahrung zeigt: Mit agilen, schlagkräftigen Teams, die den Kunden einbinden und den Bedarf seiner Zielgruppe im Blick behalten, werden digitale Projekte wirklich erfolgreich.“

### **Über die netz98 GmbH**

netz98 betreut ganzheitlich komplexe E-Commerce-Plattformen und Digitalisierungsprojekte und ist größter deutscher Magento Enterprise Solution Partner. Das Leistungsspektrum reicht von der Beratung über die Realisierung und Optimierung bis hin zu System-Integration und Infrastruktur/Hosting.

Mit bundesweit 80 Mitarbeitern – organisiert in agilen Teams an fünf Standorten – und zahlreichen internationalen Partnern entwickelt netz98 prämierte Commerce-Lösungen für B2C- und B2B-Unternehmen.

Zu den Kunden zählen unter anderem Continental, FLYER, Kulzer, Liebherr, Meyer Quick Service Logistics, Riese & Müller, SEAT, Sto und Villeroy & Boch.

**Kontakt:**

netz98 GmbH / heyrise  
Matthias Eckert  
Hattenbergstr. 10  
D-55122 Mainz  
Tel: +49 (0)6131-90798-98  
Fax: +49 (0)6131-90798-99  
E-Mail: m.eckert@netz98.de  
Internet: www.netz98.de, www.heyrise.com

Möller Horcher Public Relations GmbH  
Niederlassung Freiberg  
Sandy Wilzek  
Heubnerstr. 1  
D-09599 Freiberg  
Tel: +49 (0)3731-2070-910  
Fax: +49 (0)3731-2070-929  
E-Mail: sandy.wilzek@moeller-horcher.de  
Internet: www.moeller-horcher.de