

EMERCE AGENCY GUIDE

DIGITAL COMMERCE AGENCIES 2025

DE MEEST COMPLETE GIDS
VOOR OPDRACHTGEVERS
VAN ONLINE PROJECTEN



‘AMAZING THINGS WILL
HAPPEN WHEN **YOU LISTEN**
TO THE CONSUMER.’

JONATHAN MINDENHALL

Voorwoord



Met veel trots presenteren we Agency Guide 2025, de digitale gids die de papieren EGUIDE opvolgt. Na vijftien jaar namen we afscheid van de folio EGUIDE, maar wilden we nog steeds onze lezers inzichten bieden in e-business en marketing. Daar kwam in november 2023 de Agency Finder uit voort, een online dienst om een onafhankelijke, relevante shortlist op maat te maken voor wie op zoek is naar een digitaal bureau. Met de rijke database die Emerce daarmee wist te vullen, willen we de markt nog meer inzicht en overzicht bieden aan de hand van een reeks speciale gidsen. In elke editie wordt steeds een belangrijk marktsegment behandeld. Met een exclusief overzicht van topexpertise, zodat bedrijven de perfecte bureaupartner vinden die voldoet aan hun digitale behoeften en ze helpt om te groeien in hun specifieke werkveld. Digital Commerce Agencies is de derde in de reeks.

De Agency Guide 2025 bevat het artikel Handvatten voor de juiste én blijvende match tussen jou en je bureau. Hierin lees je waar je op kan letten in de keuze tussen al die grote en kleine bureaus. Hoe kom je nu aan het bureau dat het beste bij jouw organisatie én opdracht past? Daarna volgen het overzicht met geselecteerde e-commercebureaus en de longlist van Digital Commerce Agencies. Geef je online verkoop een boost met experts in e-commercestrategie en technologie. Ideaal voor het verbeteren van je digitale winkelervaring.

Het tweede segment van deze digitale uitgave bevat pagina's waarin de geselecteerde bureaus zich presenteren met aansprekend werk. Neem een kijkje in de shops van Stanley, Knives and Tools en Wecovi, ontdek Artis, Fabel Friet of de koffie van Fortune, en check wat The Gift, Skins en Travelbags te bieden hebben. Alle bureaus die zich hier presenteren zijn met hun case(s) uitgebreid online terug te vinden op de nieuwe Agency Hub die binnenkort live gaat op Emerce.nl.

We hopen dat we hiermee opdrachtgevers van online projecten en bureaus verder helpen met de perfecte match en een heleboel inspiratie. Veel plezier en succes met het zoeken en scrollen!

Gijs Vroom
Hoofdredacteur



VISIES VOOR STRATEGIE

01

HANDVATTEN VOOR DE JUISTE ÉN BLIJVENDE MATCH TUSSEN JOU EN JE BUREAU

Bureaus zijn er in alle soorten maten. Hoe vind je nu het bureau dat het beste bij jouw organisatie én opdracht past? Verschillende experts deelden de afgelopen tijd hun ervaringen en visie met Emerce. We zetten de belangrijkste punten op een rij.

Door Niels Achtereekte

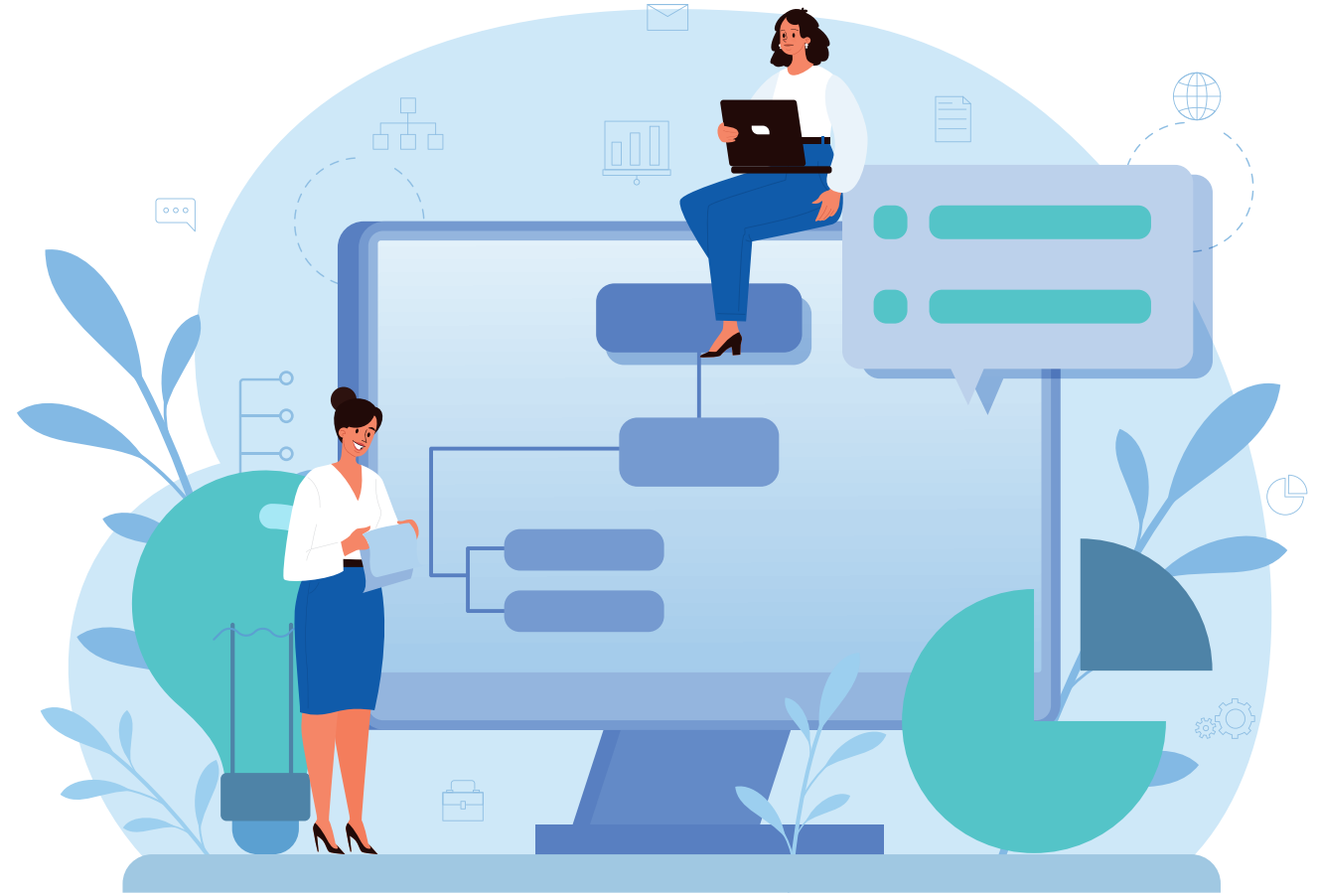


Duidelijke probleemdefinitie

Dat het cruciaal is om het probleem of je behoefte(n) duidelijk te definiëren voordat je op zoek gaat naar een bureau, klinkt wellicht als een no-brainer, maar de praktijk leert dat dit nog niet altijd daadwerkelijk gebeurt. Door dit wel te doen, zorg je ervoor dat de zoektocht gericht is. Wat de kans op een succesvolle match vergroot. Uit reacties van verschillende bureaus valt daarbij op te maken dat het definiëren van het echte probleem veelal vraagt om verder kijken dan een product of dienst. Je kunt bijvoorbeeld al gauw denken dat je probleem is dat je een website nodig hebt. Maar dat is eigenlijk niet het probleem, want het probleem is wat erachter speelt: waarom wil je een website? Wat wil je bereiken voor jouw klant? Dat zijn vragen die meer strategisch van aard zijn, gelinkt aan het businessmodel dat je voor ogen hebt of aan de merkbelofte die je hebt geformuleerd – of die je nog wilt formuleren.

Shortlist op basis van kwaliteit

Het Nederlandse bureaulandschap is op zijn zachtst gezegd omvangrijk en divers geworden, wat de verleiding met zich meebrengt om een flink aantal bureaus een voorstel te laten doen en zo ruime keus te hebben. Het advies dat van verschillende kanten wordt gegeven, is echter om voldoende voorwerk te doen en ‘slechts’ drie tot vijf bureaus te selecteren die bij je opdracht passen. Maak een shortlist dus ook echt short. Een bondige lijst op basis van diepgaande evaluatie benadrukt de focus op kwaliteit en zorgt ervoor dat er voldoende aandacht is voor elk potentieel bureau, zo luidt de gedachte.



Maar hoe kom je dan tot die drie tot vijf bureaus? Deels kun je dat bepalen aan de hand van je eigen wensen en het portfolio van de bureaus: zijn ze in staat om een goed concept te ontwikkelen? Zijn ze kundig om een website te bouwen? Stel je dan eisen aan het bureau dat zij ISO 27001-gecertificeerd zijn? Wil je een digital brand experience-uitvraag doen? Hebben ze ervaring met technologie X?

Maar ook het maken van de shortlist blijkt sterk samen te hangen met weten welk probleem je op wilt lossen. Als je goed snapt waar je nu hulp bij nodig hebt, heb je een goed startpunt. Van daaruit kan gekeken worden naar vragen als: wat is het werkproject? Wordt het een langdurig project? Wat is het budget? Dat zijn allemaal selectiecriteria op basis waarvan je een keuze kan gaan maken voor het juiste bureau.

Persoonlijke interactie

Een select aantal bureaus kiezen – in plaats van een heel brede pitch uitzetten – heeft nog een andere reden. Een rondgang langs bureaus laat zien dat zij in toenemende mate meer heil zien in een kennismaking via samenwerking dan het doen van een traditionele pitch. Zo wordt gesteld dat persoonlijke interactie en workshops goede

manieren zijn om de samenwerkingsdynamiek en creatieve afstemming te beoordelen, wat belangrijker is dan enkel het beoordelen van portfolio's of pitches. Praktisch gesteld: nodig de geselecteerde bureaus uit voor een dag en ga samen met ze aan de slag. Misschien juist rondom het probleem dat je nog verder wilt ontdekken. Of, om het wat laagdrempeliger te houden: bezoek bureaus in een vroeg stadium, zodat je kennis kunt maken om af te tasten of er een klik is. De persoonlijke klik en het delen van gemeenschappelijke waarden en werkhethiek tussen opdrachtgever en bureau vormen volgens menigeen de basis voor een langdurige en vruchtbare samenwerking.

Creativiteit en innovatie

Creativiteit en innovatie zijn twee termen waarmee veel geschermd wordt. De digitale economie mag nog steeds jong genoemd worden en blijft een proeftuin voor verrassende, grensverleggende oplossingen. Menig bureau laat zich erop voorstaan innovatief te zijn, en dat kun je in je voordeel gebruiken in de zoektocht naar de juiste partner. Geef ze hypothetisch eens carte blanche, zodat je kunt kijken wat er dan gebeurt: ‘Als je mocht bedenken wat je wilde – tijd en budget buiten beschouwing gelaten – welke oplossingen zou je voorstellen?’ Het is een vingeroefening waarmee

je onder andere de creativiteit en mentaliteit van een bureau kan toetsen. Door buiten de scope van de samenwerking te mogen denken, kan er meer loskomen. Wat inzicht kan geven in het vermogen om op maat gemaakte strategieën te ontwikkelen die aansluiten bij unieke behoeften. Dat werkt als het ware als een blik vooruit. Bij het aftasten van elkaar is alles nieuw, maar wat als je een tijd verder bent? Ook dan wil je als opdrachtgever verrast worden. Hetzij met een vernieuwende invalshoek, dan wel met een alternatief scenario om iets heel anders te benaderen.

Bureau begrijpt de business

Verschillende branches kennen verschillende dynamieken en businessmodellen. Het verbaast dan ook niet dat vele bureaus zich daardoor specialiseren in een bepaalde sector of technologie. De groei aan Amazon-agencies, influencerbureaus en AI-organisaties de laatste jaren onderschrijft dat. Dit betekent dat je gerichte kennis in huis kan halen. Wat er bijvoorbeeld voor kan zorgen dat een bureau niet alleen kijkt naar hoe design bij kan dragen aan merkwaarde, maar het ook ingezet kan worden om een businessprobleem op te lossen. Zoals druk op de klantenserviceorganisatie wegnemen. Om vroegtijdig erachter te komen of het bureau dat je uitnodigt voor een kennismaking hier goed op kan inspelen, is het nodig om eerlijk en open te zijn over je problematiek.

Openheid en partnerschap

Dan zijn er ook nog zaken die door het gehele proces heen belangrijk zijn om in de gaten te houden. Bijvoorbeeld het belang dat zowel de opdrachtgever als het bureau open en transparant is over de verwachtingen, behoeften en eventuele uitdagingen. Dit bevordert een vertrouwensrelatie en vergemakkelijkt een meer op samenwerking gerichte aanpak. Wie het bureaus en hun klanten

vraagt, zal al gauw het antwoord krijgen dat dit inderdaad belangrijk is, maar ook dit loopt in de praktijk niet altijd zoals het ‘op papier’ is bedacht. Een aandachtspunt is bijvoorbeeld dat je ook je zwaktes moet durven tonen: leg de case waar je als opdrachtgever zelf niet uitkomt gewoon op tafel. Dit zal helpen om het bureau mede-eigenaar te maken van het probleem, wat weer ten goede komt aan partnerschap en gelijkwaardigheid. Samen met wederzijds respect wordt dit als fundamenteel gezien. Dit zorgt ervoor dat beide partijen zich betrokken voelen bij het succes van de projecten en werkt als een solide basis voor langdurige samenwerking. Hoewel we er in dit artikel voor de duidelijkheid niet aan ontkomen, blijkt het aan te raden om niet over ‘opdrachtgever en opdrachtnemer’ te spreken.

Investeer in de relatie

Niet alleen in het begin is de juiste match van belang. Ook na verloop van tijd wil je ervoor zorgen dat het nog goed zit. En dus is het nodig om te investeren in de relatie. Weer zo’n no-brainer, zal je denken. Maar ook hier blijkt de kans groot dat het in de praktijk anders loopt dan bedacht of verwacht. Want een duurzame relatie tussen een opdrachtgever en een digitaal bureau vereist voortdurende investering van beide kanten.

Dit gaat verder dan simpelweg diensten leveren en afnemen (en betalen). Het gaat om het bouwen aan een partnerschap waarin elke partij waarde hecht aan het succes van de ander. Investerings kunnen variëren van tijd besteden aan het echt leren kennen van elkaars bedrijfsculturen tot het samen doorbrengen van tijd buiten formele vergaderingen om. Om te vragen hoe het gaat, en of het nog leuk is wat je samen doet. Om zo het vertrouwen uit te bouwen en een dieper begrip van elkaars behoeften en verwachtingen te krijgen.

Open en frequente communicatie

Communicatie is de levensader van elke succesvolle relatie. Voor opdrachtgevers en bureaus betekent dit het onderhouden van een open dialoog over alles, van projectvoortgang tot verwachtingen en eventuele uitdagingen. Frequentie is net zo belangrijk als openheid; regelmatige check-ins en updates zorgen ervoor dat beide partijen op één lijn blijven en gezamenlijk naar hetzelfde doel toewerken. Dit voorkomt misverstanden en zorgt ervoor dat eventuele problemen vroegtijdig worden aangepakt. Een regelmatig gehoord advies is om een vaste frequentie af te spreken om op managementniveau door te nemen of de zaken nog lopen zoals beide partijen ze voor ogen hebben. Afhankelijk van de



omvang en intensiteit van de samenwerking kan dat bijvoorbeeld per kwartaal of halfjaarlijks zijn.

Gedeelde visie en doelen

Waarom werk je eigenlijk samen? Wat heb je voor ogen? Dit onderwerp speelt bij vrijwel alle onderdelen die we noemen, maar verdient het om extra benoemd te worden. Digitale bureaus fungeren vaak als een aanvullend team op de bestaande organisatie en dat heeft voor- en nadelen. Het hebben van een gedeelde visie en overeenkomstige doelen is cruciaal. Het definiëren en regelmatig herzien van deze doelen zal de relevantie ten goede komen. Ook dit kan goed geagendeerd worden. Want hoewel het wellicht klinkt als een heel procesmatige en misschien wat steriele aanpak, voorkom je daarmee dat het er door de waan van de dag niet van komt om uit te zoomen en de samenwerking op een ander niveau te bekijken.

Wederzijds vertrouwen en respect

Vertrouwen en respect vormen de basis van elke sterke relatie. Voor een opdrachtgever en een bureau betekent dit dat ze elkaar moeten kunnen vertrouwen in hun professionaliteit en elkaar moeten respecteren als gelijkwaardige partners. Dit vertrouwen stelt beide partijen in staat om open en eerlijk te zijn, zelfs wanneer het gaat om het geven van moeilijke feedback of het bespreken van mislukkingen, wat essentieel is

voor groei en verbetering. Om een voorbeeld te geven: een bureau moet de ruimte krijgen om aan te kunnen geven dat een briefing niet goed is. Dat het strakker kan. Want dat is ook in het belang van jou als opdrachtgever. Als er te veel doelstellingen in een briefing staan, waardoor er geen keuzes gemaakt worden, vraag je eigenlijk het bureau om de keuze voor jou te maken. Terwijl je er bij een goede vertrouwensband samen aan kunt werken om het op orde te krijgen.

Flexibiliteit en bereidheid tot aanpassing

In de snel veranderende digitale wereld is flexibiliteit geen luxe, maar een noodzaak. De bereidheid om strategieën aan te passen aan nieuwe marktomstandigheden, technologieën of klantinzichten kan het verschil betekenen tussen succes en stilstand. Deze flexibiliteit vereist een open houding ten opzichte van verandering en de bereidheid om bestaande plannen te herzien. Dat zorgt ervoor dat beide partijen kunnen blijven innoveren en effectief reageren op de steeds veranderende eisen van de markt. En, ook niet onbelangrijk, aan de veranderende wensen of eisen van elkaar. Veel opdrachtgevers zijn door de jaren heen zelf een stuk slagvaardiger geworden op digitaal vlak, waardoor bureaus zich extra moeten inzetten om vernieuwing en nieuwe inzichten te blijven brengen. Want dat is volgens velen toch waar de toegevoegde waarde van bureaus moet zitten. Ondertussen ontwikkelen bureaus zichzelf

ook door en groeien zij wellicht richting een bepaalde specialisatie. Ook dan wil je in de gaten houden of je nog de juiste partij bent voor elkaar.

VIER TIPS OM HET EENS IETS ANDERS AAN TE PAKKEN

- Geef de bureaus die je een voorstel laat doen een concreet budget mee. Dan weten zij welke speelruimte ze hebben en kun jij de oplossingsrichting die ze voorstellen beter vergelijken.
- Praat eens met een bureau dat actief is een andere niche dan de jouwe. Oplossingen die buiten jouw werkveld werken, kunnen verrassende inzichten en resultaten geven in jouw branche.
- Vraag bureaus niet zelf om referenties aan te leveren, want dan krijg je hun grootste fans. Maar geef aan dat je graag zelf een aantal bedrijven uit hun portfolio wilt benaderen, zodat je ook kunt bespreken hoe ze met tegenslagen of andere lastige momenten omgaan.
- Durf je bloot te geven en je zwaktes te tonen. Je roept een bureau in om je te helpen met een uitdaging. Hoe eerlijker je bent over het probleem dat daarachter schuilgaat, hoe groter de kans op een succesvolle oplossing.



COMPLETE DIGITALE OPLOSSINGEN VOOR ONLINE SUCCES

Deze editie van de Agency Guide bevat een overzicht van uitgelichte e-commercebureaus, gevolgd door een compleet overzicht van deze bureaus. Van de selectie van bureaus is verderop in deze Agency Guide meer te zien in de bureaupagina's. Geef je online verkoop een boost met experts in e-commercestراتيجية en technologie. Ideaal voor het verbeteren van je digitale winkelervaring.



Om tot de longlist te komen, zijn vanuit de Agency Finder-database van Emerce alle bureaus geselecteerd die binnen de categorie Digital Commerce Agencies vallen. Een indeling die door de redactie gemaakt is op grond van onderzoek, ervaring, inzichten in de markt en aan de hand van de gegevens die bureaus gedeeld hebben via de Agency Finder. Daarmee bieden we een compleet en up-to-date overzicht van alle bureaus die er in dit segment toe doen.

Uitgebreid profiel

Verschillende bureaus presenteren zichzelf bovendien overzichtelijk met een meer uitgebreid profiel. Met gecontroleerde adres- en internetgegevens, aangevuld met omschrijving en specialisatie, én een case in deze digitale uitgave. Daarin zie je het beste werk van een selectie aan bureaus, helder weergegeven. Waardoor je direct een goede indruk krijgt van het bureau en de oplossingen die zij bieden: aan de hand van een actuele casus wordt in beeld gebracht wat het bureau ontwikkeld heeft naar aanleiding van de klantvraag, wat de case zo bijzonder maakt, inclusief de resultaten.

OVERZICHT VAN TOPEXPERTISE

Het nieuwe Agency Guides van Emerce bieden een alomvattend overzicht van topbureaus in Nederland, en helpt bedrijven om de juiste partners te vinden voor hun digitale en creatieve behoeften. Een onmisbare hulpbron om door het agencylandschap te navigeren aan de hand van cases, inhoud en profielinformatie.



DIGITAL COMMERCE AGENCIES

02

Digital Commerce Agencies

10XCREW

10XCREW is dé partner die jouw bedrijf kan ondersteunen bij het behalen van meer zichtbaarheid en winstgevende omzet via alle directe online kanalen. Of je nu producten verkoopt via je eigen webshop, marketplaces (o.a. Amazon, bol, Zalando) of wilt groeien met social commerce, zij hebben alles in huis om jouw merk naar een hoger niveau te tillen.

SPECIALISATIE

Branding & advertising, content- & conversieoptimalisatie, operations & logistiek, Shopify.

Eindhoven	Opgericht 2016	www.10xcrew.com
-----------	----------------	--

BLUEBIRD DAY

Van replatforming tot digitale transformaties, wij helpen merken groeien met meer dan alleen een e-commerce platform. We beginnen met strategie, ontwikkelen op maat en optimaliseren voor meer resultaat, in klanttevredenheid, efficiëntie, schaalbaarheid of wat jouw ambitie ook is.

SPECIALISATIE

Architectuur & platformselectie, e-commerce development, digitale transformatie, integraties & koppelingen, efficiënt productbeheer, toekomstbestendig businessmodel, conversieoptimalisatie, performance optimalisatie, UX & visual design.

Breda	Opgericht 1999	www.bluebirdday.nl
-------	----------------	--

BLUEDESK E-BUSINESS

Bluedesk gelooft in een wereld waarin de enorme diversiteit aan online kanalen op ieder gewenst moment, relevant in de online behoefte moet kunnen voorzien. Daarom ontwikkelen we duurzame, integrated e-commerce, PIM en online marketingoplossingen die langdurig rendement opleveren voor onze klanten. Dit doen wij al ruim 28 jaar met passie en plezier.

SPECIALISATIE

SaaS-implementaties, PIM-oplossingen, SEO- & SEA-strategieën, datagestuurde marketing, omnichannel-integratie en klantgerichte e-commerceplatforms.

Alkmaar	Opgericht 1995	www.bluedesk.nl
---------	----------------	--

DEPT®

We helpen je merk een eigen stem te vinden en impact te maken in de cultuur van nu. Met krachtige storytelling, authentieke activiteiten en creatieve concepten die verwachtingen doorbreken, zorgen we dat je opvalt op de plekken waar het telt. Niet alleen door aanwezig te zijn op de juiste kanalen, maar door écht iets te zeggen waar je doelgroep voor openstaat. Onze aanpak combineert strategie met creativiteit en technologie, zodat merken relevant blijven in een wereld die continu verandert. Zo bouwen we aan verbinding, merkvoorkeur en een plek in het hart van je publiek.

SPECIALISATIE

Storytelling, cultuurstrategie, authentieke activiteiten, barrier-breaking creativiteit, datagestuurde inzichten & omnichannel engagement.

Amsterdam	Opgericht 2016	www.deptagency.com
-----------	----------------	--

Digital Commerce Agencies

ENRISE

Voor sommigen zijn we de onafhankelijke gids in het digitale oerwoud waarin we leven. Voor anderen brengen we de expertise en de power om sneller, beter en efficiënter te innoveren naar een toekomstbestendig IT-landschap. We bieden dat wat je nodig hebt om te groeien. We bieden maatwerk oplossingen. Op het juiste moment, de juiste hulp.

SPECIALISATIE

Enrise is een grote, onafhankelijke digital partner, gespecialiseerd in complexe IT-vraagstukken.

Amersfoort	Opgericht 2000	www.enrise.com
------------	----------------	--

IO THE NETHERLANDS

Wij helpen merken vooruit door strategie, technologie en creatie te verbinden tot één sterke digitale ervaring. Van merkontwikkeling tot schaalbare platformen, altijd met de gebruiker centraal. We bouwen digitale oplossingen die werken: slimme platforms, effectieve campagnes en content die merken laat leven. Alles wat we maken is gericht op impact en groei. Met data, cloud en integratie zorgen we voor een schaalbare infrastructuur. En met advies en service design begeleiden we organisaties in hun digitale transformatie. Zo creëren we samen duurzame vooruitgang en bouwen we aan merken die ertoe doen.

SPECIALISATIE

Brand & experience design, digitale platformen bouwen, marketing-campagnes op maat, contentcreatie, cloud en data integreren, en transformaties adviseren.

's-Hertogenbosch	Opgericht 2005	www.iodigital.com
------------------	----------------	--

LAB DIGITAL

Lab Digital helpt bedrijven met het realiseren van een moderne e-commerceoplossing, gebaseerd op best-of-breed SaaS-oplossingen. Wij richten ons op het creëren van toonaangevende digitale ervaringen voor ambitieuze bedrijven. Vaak ontstaat ons werk door bestaande technologie die onze klanten in de weg staat om naar nieuwe markten uit te rollen, veel onderhoud kost, waardoor er geen ruimte is voor verandering, of waar geen kennis meer van aanwezig is.

SPECIALISATIE

Composable e-commerceplatformen, klantportalen, strategie, onderhoud & optimalisatie voor toonaangevende digitale ervaringen.

Utrecht	Opgericht 2015	www.labdigital.nl
---------	----------------	--

NAKATORI AGENCY

Nakatori is een gespecialiseerd digitaal bureau met teams in Amsterdam, Berlijn en Toronto. We ontwerpen en bouwen Digital Flagships: online merkevaringen die onderscheidend zijn, merkwaarde versterken en conversie stimuleren. Geen one-size-fits-all, maar maatwerk gebaseerd op merkpsychologie, customer journeys en de unieke kracht van het merk zelf.

SPECIALISATIE

Digitale merkervaringen op maat, met focus op merkpsychologie, customer journeys en conversieoptimalisatie.

Amsterdam	Opgericht 2020	www.nakatori.agency
-----------	----------------	--

Digital Commerce Agencies

SQLI NEDERLAND

SQLI Digital Experience is een van de grootste digitale specialisten van Europa. Bij SQLI creëren we digitale ervaringen die het succes van de beste merken bepalen. We draaien mee sinds de jaren 90 en hebben een bewezen staat van dienst in e-commerce en creatie van digital experiences. Dit doen we door engagement met klanten en omzetgroei te stimuleren met een combinatie van strategie, ontwerp en innovatieve technologie.

SPECIALISATIE

Strategie, e-commerce, digitale ervaringen, klantbetrokkenheid, innovatieve technologieën, creativiteit en aandacht vasthouden.

Amsterdam	Opgericht 1990	www.sqli.nl
-----------	----------------	--

STRIX NEDERLAND

Strix is een internationaal digital commerce agency met een team van meer dan 220 e-commercespecialisten verspreid over Nederland, Duitsland en Polen. In nauwe samenwerking met onze vertrouwde partners, waaronder Shopify, Shopware, Adobe, Hyvä en Mirakl, zorgen we voor krachtige en toekomst-bestendige oplossingen op maat. Onze expertise richt zich op ambitieuze b2b-, retail- en dzc-bedrijven in het hogere segment waar kwaliteit en innovatie centraal staan. Enkele prominente namen uit onze portfolio zijn Interpneu, Brita, Lacerto, Semilac en Skins.

SPECIALISATIE

E-commercestrategie, concept, design, realisatie, implementatie, support & optimalisatie, met Shopware, Shopify, Adobe en Mirakl.

Utrecht	Opgericht 2011	www.strix.net/nl
---------	----------------	--

XSARUS

Jouw digitale uitdaging, onze expertise. Met converterende e-commerceplatforms, efficiënte PIM-oplossingen, omnichannel order management, verbluffende designs, slimme data en succesvolle marketing maakt XSARUS digitale ambities waar. Doordat we al 24 jaar experts zijn in ons vakgebied, weten we wat werkt en wat niet. In de dynamische markt waarin technologie zich razendsnel ontwikkelt, zijn we jouw stabiele factor.

SPECIALISATIE

Converterende e-commerceplatforms, efficiënte PIM-oplossingen, omnichannel ordermanagement, verbluffende designs, slimme data-analyse en succesvolle marketing.

Middelharnis	Opgericht 2000	www.xsarus.nl
--------------	----------------	--

YELLOWGRAPE

Wie zijn wij? Goede vraag. We stellen hem zelf ook regelmatig. Nog niet eens zo gek lang geleden was Yellowgrape Johan en Rik. Inmiddels is Yellowgrape een grote, bonte familie, een verzameling van steeds meer gezichten, ideeën en talenten. Met iedere nieuwe collega verandert Yellowgrape een beetje van identiteit, wordt rijker, beter. Ook de aard en impact van ons werk is veranderd. Wat wij doen, raakt bijna onvermijdelijk de koers en bedrijfsvoering van onze opdrachtgevers. Daarmee verandert ook onze relatie met opdrachtgevers. We leren elkaar vaak echt kennen, gaan samen grote avonturen aan. Niet zelden worden ook opdrachtgevers een onderdeel van de familie. Met al die bewegingen en veranderingen is het fijn om vaste waarden te hebben, een spel waaromheen alles draait. Daarom stellen we ons regelmatig de vraag: wie zijn wij? Wat doen we en vooral ook: hoe doen we dat? Welke waarden vormen het DNA van Yellowgrape? Lees het op onze website www.yellowgrape.nl/culture.

SPECIALISATIE

Data analytics, conversieoptimalisatie, personalisatie, e-commerce-strategieën en marketingautomatisering.

Amsterdam	Opgericht 2014	www.yellowgrape.nl
-----------	----------------	--



DIGITAL COMMERCE AGENCIES

03

Digital Commerce Agencies

1oXCREW	Eindhoven	www.10xcrew.com
Accent Interactive	Nieuwkoop	www.accentinteractive.nl
Big Bridge	Nijmegen	www.bigbridge.nl
Build in Amsterdam	Amsterdam	www.buildinamsterdam.com
Code Internet Applications	Delft	www.code.nl
Cream	Berkel en Rodenrijs	www.cream.nl
Creative CT	Enschede	www.creative-ct.nl
Dept®	Amsterdam	www.deptagency.com
Divide	Zoetermeer	www.divide.nl
Dutchdrops	Haarlem	www.dutchdrops.com
emarkable	Dodewaard	www.emarkable.nl
Emico	Rhenen	www.emico.nl
Enrise	Amersfoort	www.enrise.com
Factor Blue	Nijmegen	www.factorblue.com
FRMWRK	Rotterdam	www.frmwrk.nl
Guapa E-commerce	Leek	www.guapa.nl
HappyHorizon	Eindhoven	www.happyhorizon.nl
HYPER	Amsterdam	www.hypershop.nl
Inventus Online	Hengelo	www.inventus.online
Itonomy	Utrecht	www.itonomy.nl

Digital Commerce Agencies

JustBetter	Alkmaar	www.justbetter.nl
Kega	Sassenheim	www.kega.nl
Lab Digital	Utrecht	www.labdigital.nl
Mindcurv	Utrecht	www.mindcurv.com
Modern Minds	Rotterdam	www.modernminds.nl
Mooore Digital	Kampen	www.mooore.nl
Neortus Business Consulting	Amsterdam	www.neortus.com
Qlicks	Hilversum	www.qlicks.nl
Sition (part of Strix Group)	's-Hertogenbosch	www.sition.nl
Touchtribe	Amsterdam	www.touchtribe.nl
Vaimo BeNeLux	Amsterdam	www.vaimo.com
VML	Amsterdam	www.vml.com/netherlands
WebElephant	Breda	www.webelephant.nl
Wedigify	Rotterdam	www.wedigify.nl
West Point Digital	Amsterdam	www.westpointdigital.nl
Wolfpack Agency	Amsterdam	www.wolfpack-dcs.com
X-com	Maasbree	www.x-com.nl
Yellowlab	Utrecht	www.yellowlab.nl
Youwe	Rotterdam	www.youweagency.nl
Zeo	Utrecht	www.zeo.nl



DIGITAL MARKETING AGENCIES

CASES

04

10XCREW

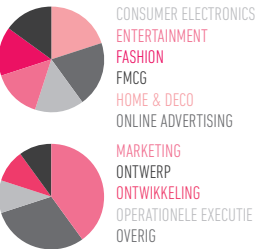
d2c- en marketplacebureau

BUREAU-IDENTITEIT
10XCREW is dé partner die jouw bedrijf kan ondersteunen bij het behalen van meer zichtbaarheid en winstgevende omzet via alle directe online kanalen. Of je nu producten verkoopt via je eigen webshop, marketplaces (o.a. Amazon, bol, Zalando) of wilt groeien met social commerce, zij hebben alles in huis om jouw merk naar een hoger niveau te tillen.

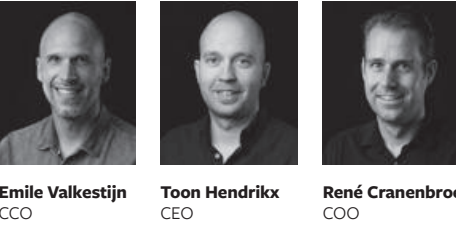
SPECIALISATIE
Branding & advertising, content- & conversieoptimalisatie, operations & logistiek, Shopify.

SELECTIE VAN KLANTEN
AGU, Signify, Beterved, Prenatal, Fiskars, Koeka, Stanley

→ **AANGESLOTEN** -
→ **BEDRIJFSGROOTTE** 45 werknemers
→ **OPGERICHT IN** 2016



10XCREW
Don Boscostraat 4, 5611 KW Eindhoven
040 304 62 19, info@10xcrew.com
10XCREW.COM



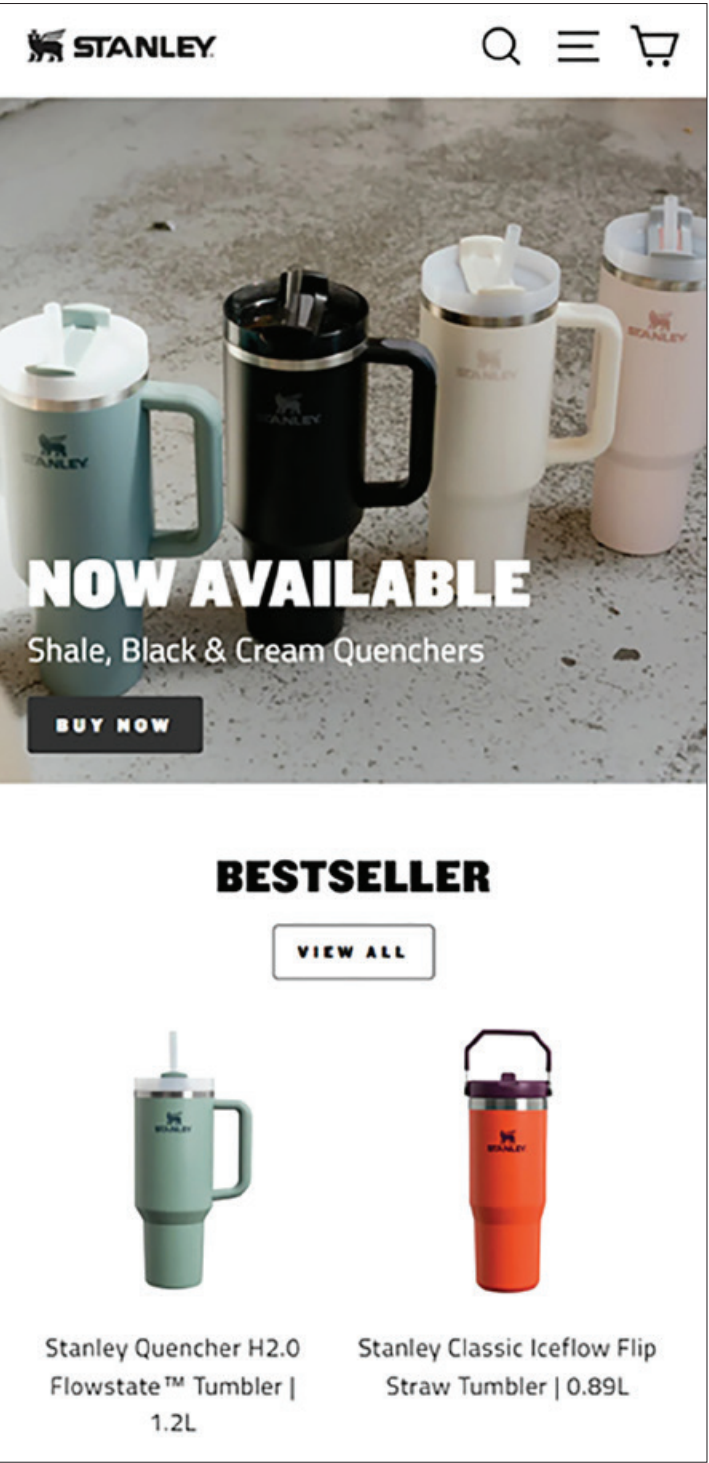
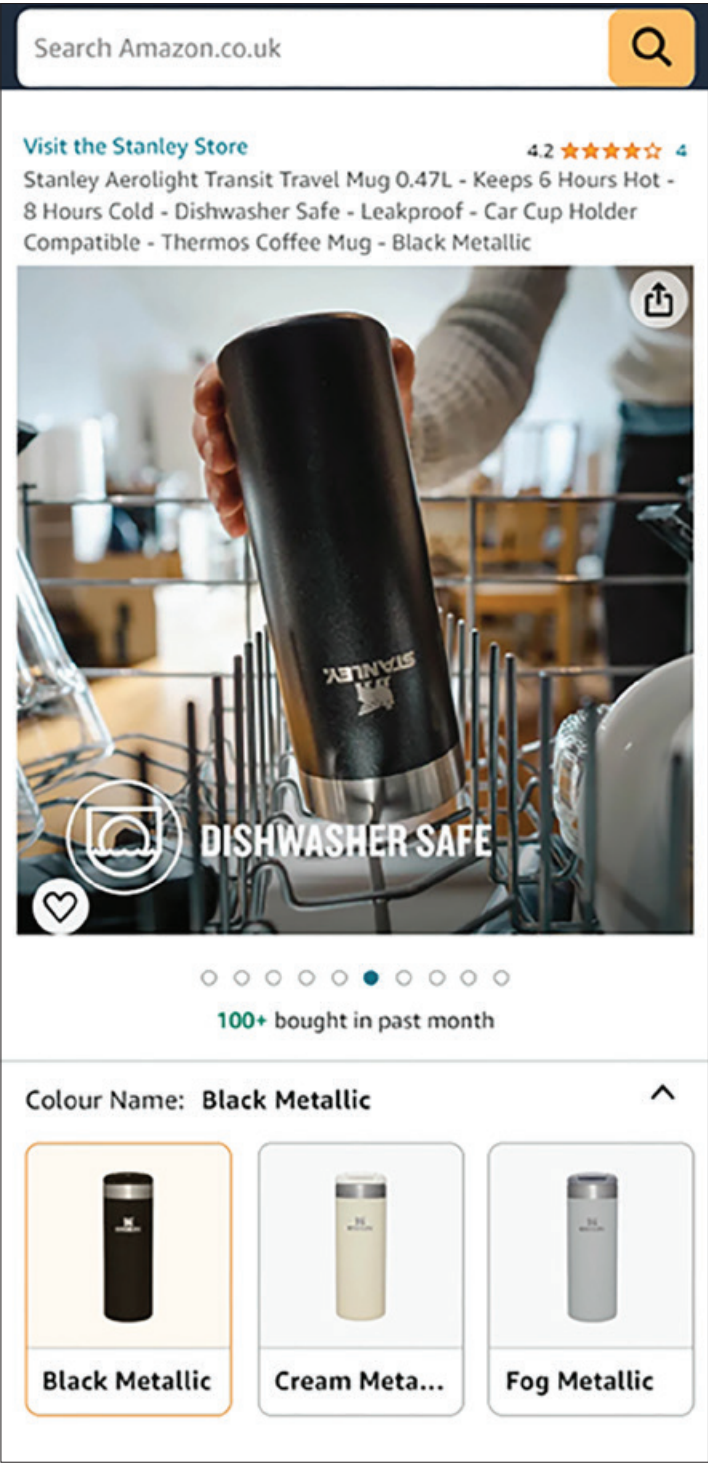
MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/10XCREW

5 TIPS OM EEN TOP 3-MERK TE WORDEN OP AMAZON!



CASE: STANLEY
Aangezien Amazon een steeds belangrijker kanaal wordt, heeft Stanley besloten om de business in heel Europa te versnellen en het merk goed te positioneren. Omdat Stanley alleen actief was in Duitsland en de UK en beperkte resources (in combinatie met kennis en expertise) beschikbaar waren, hebben ze de hulp van 10XCREW ingeschakeld. De doelstelling is om de potentie van Amazon maximaal te benutten, meer merkbekendheid te genereren en een ‘category leader’ te worden. Met name door het uitbreiden van het aantal landen én categorieën, content- en conversieoptimalisatie, full funnel advertising (incl. DSP) en goed gebruik te maken van de belangrijkste retailmomenten. Inmiddels is Stanley een top 3-merk in de ‘waterbottle’-categorie voor Amazon in heel Europa en is de omzet x6,4 gegaan in de afgelopen vier jaar.

ONLINE
Sinds maart 2024



Bluebird Day

E-commerce agency

BUREAU-IDENTITEIT

Van replatforming tot digitale transformaties, wij helpen merken groeien met meer dan alleen een e-commerce platform. We beginnen met strategie, ontwikkelen op maat en optimaliseren voor meer klanttevredenheid, efficiëntie, schaalbaarheid of wat jouw ambitie ook is.

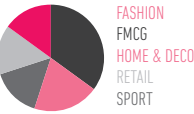
SPECIALISATIE

Met strategie, creativiteit, development en optimalisatie helpen we ambitieuze merken excelleren in digital commerce.

SELECTIE VAN KLANTEN

Nespresso, Brabantia, INSTAX, Kwalitaria, Hubo, Cavallaro Napoli, Fortune Coffee, VIA VAI, Sligro, Silk-ka, Rogelli

- **AANGESLOTEN** DDA, Fronteers, City of Imagineers, Dutchento
- **BEDRIJFSGROOTTE** 36 werknemers
- **OPGERICHT IN** 2009



BLUEBIRD DAY

Reduitlaan 29, 4814 DC Breda
076 204 30 46, hello@bluebirdday.nl
WWW.BLUEBIRDDAY.NL



Wim La Haye
Managing Director



Ricardo van Weerd
Operations Director



Daniël Klomps
Commercial Director

MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/BLUEBIRD-DAY

DE SMAAK VAN LOKAAL, HET GEMAK VAN DIGITAAL



CASE: FORTUNE COFFEE

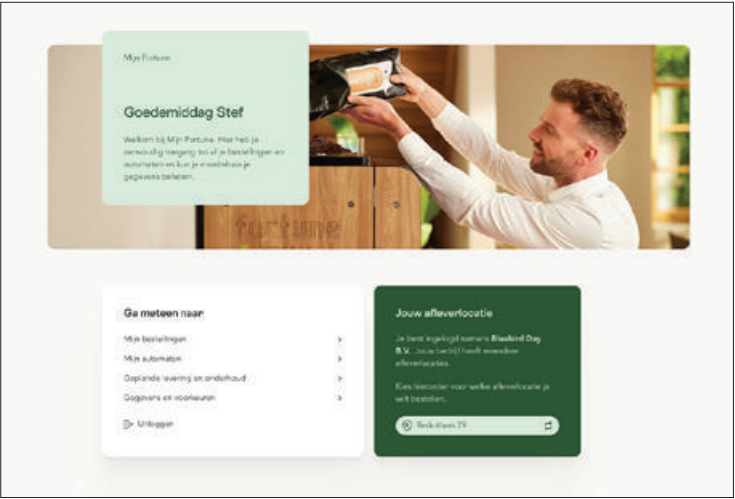
Fortune Coffee verbindt mensen op de werkvloer met de beste koffiecorners, ondersteund door lokale ondernemers. Maar zoals veel franchiseorganisaties worstelden ze met het toekennen van omzet aan franchisenemers. Ook was het ERP-systeem verouderd, data onbetrouwbaar en processen gefragmenteerd. Tijd voor een nieuwe omgeving voor meer klanten, franchisenemers en sollicitanten. Van ERP-implementatie tot platformontwikkeling:

we serveren een recept waarbij we dertien kernsystemen raken en nationale uniformiteit met regionale flexibiliteit garanderen. Keuzes worden nu datagedreven gemaakt, orders automatisch en eerlijk toegekend en het platform is overgoten in een huisstijl die uitnodigt voor een koffiepauze. Met 47 procent meer omzet en tevreden franchisenemers, is fortune.nl gebrand op verdere groei.

WWW.FORTUNE.NL

ONLINE

Sinds juni 2024



▲ We stappen af van de oude Fortune-formule online en ontwikkelen een geïntegreerde omgeving, waar zowel klanten, franchisenemers als collega's op de koffie willen komen. Maak kennis met het nieuwe Fortune Coffee online.

◀ Klanten kunnen in de Mijn Fortune-omgeving op elk moment orders, facturen, koffieautomaten, geplande leveringen en onderhoudsafspraken inzien. Klantgericht en persoonlijk: zo is het in het echt en nu ook online.

Bluedesk

E-Commercebureau

BUREAU-IDENTITEIT

Bluedesk gelooft in een wereld waarin de enorme diversiteit aan online kanalen op ieder gewenst moment, relevant in de online behoeftes moet kunnen voorzien. Daarom ontwikkelen we duurzame, integrated E-Commerce, PIM en Online Marketingoplossingen die langdurig rendement opleveren voor onze klanten. Dit doen wij al ruim 28 jaar met passie en plezier.

SPECIALISATIE

E-Commerce, PIM (Product Information Management) en Online Marketing.

SELECTIE VAN KLANTEN

Essentiel Antwerp, VARO Energy, Zevij-Necomij,
Horta Tuin & Dier, Industrial Pump Group,
Nh1816 Verzekeringen, KOKS Group

→ AANGESLOTEN

→ **BEDRIJFSGROOTTE** 28 werknemers

→ OPGERICHT IN 1995

**BLUEDESK**

Rogier van der Weydestraat 8, 1817 MJ Alkmaar
072 520 03 10, info@bluedesk.nl
WWW.BLUEDESK.NL



Gert Janssen
Project Delivery
Director



Rosa Harris
Customer Success
Manager PIM



John Broers
Lead (Front-End)
Developer

ALLES-IN-EEN OPLOSSING PIM & E-COMMERCE



CASE: THE GIFT

Bluedesk heeft een krachtig digitaal platform voor The Gift gecreëerd, waardoor klanten online zaken kunnen doen en The Gift processen verder kan automatiseren. Middels DynamicWeb is een corporate site met shop ontworpen, ontwikkeld, geïntegreerd en geïnstalleerd, inclusief de PIM-omgeving. Het DynamicWeb-platform past perfect bij het productaanbod en de vereisten; MS-Dynamics BC365, Orbitvu, Indesign en betaalprovider MultiSafePay zijn naadloos

geïntegreerd. Het resultaat? Een corporate omgeving, b2b-webshop, 'Mijn The Gift'-portaal, diverse contenttemplates en meer. Door de PIM-oplossing bespaart The Gift tijd en kosten en beschikt het over een eenvoudig te beheren systeem en betrouwbare en centrale informatiebron. De transitie naar DynamicWeb heeft geresulteerd in een grote efficiëntieslag voor The Gift, gebruikmakend van een robuust en duurzaam platform.

WWW.THEGIFT.NL

ONLINE

Sinds januari 2024



Dept®

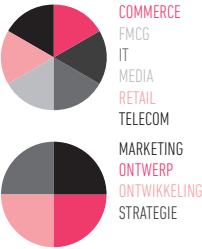
Fullservice digital agency

BUREAU-IDENTITEIT
DEPT® is een global digital agency dat technologie en marketing inzet om merken te helpen voorop te blijven. Met een team van 4.000+ specialisten creëert DEPT® end-to-end digitale ervaringen, gecombineerd met de wendbaarheid van een boutique bureau. Ze werken voor merken als Google, bol, Philips en Just Eat Takeaway. Sinds 2021 is DEPT® klimaatneutraal en B Corp-gecertificeerd.

SPECIALISATIE
DEPT® combineert technologie, creativiteit en marketing voor impactvolle digitale ervaringen.

SELECTIE VAN KLANTEN
Bol, ING, Logitech, Foot Locker, Bolia, Lotus, Omoda, Lufthansa, Rituals

→ **AANGESLOTEN** -
→ **BEDRIJFSGROOTTE** 4000 werknemers
→ **OPGERICHT IN** 2015



DEPT®
Generaal Vetterstraat 66, 1059 BW Amsterdam
088 040 08 88, amsterdam@deptagency.com
DEPTAGENCY.COM



Marten Kuipers
Associate Design Director

Franklin Schamhart
VP of Experience

Harmen Nanninga
Sr. Visual Designer

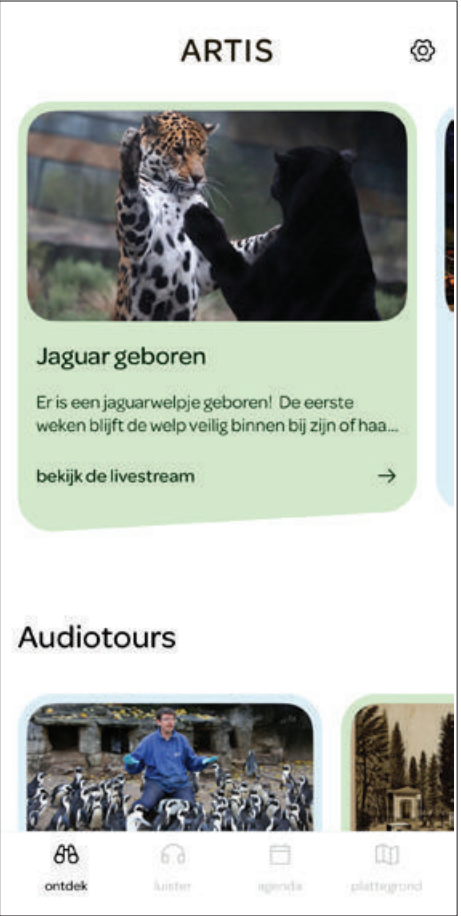
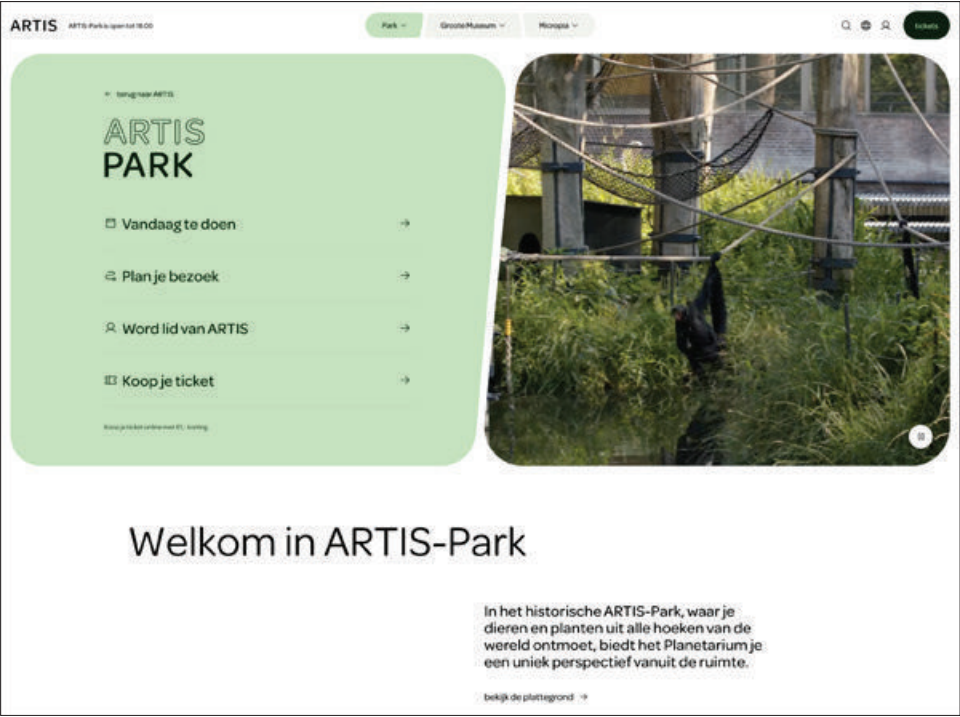
MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/DEPT

DIGITALE INNOVATIE VOOR EEN RIJKERE NATUURBELEVING



CASE: ARTIS
Voor ARTIS, Micropia en het Groote Museum ontwikkelden we een nieuwe identiteit, website en app die bezoekers een vloeiende totaalervaring biedt. We creëerden een contentgedreven platform met interactieve plattegrond, audiotours, brand stories en narrowcasting. Alle touchpoints zijn verbonden via een centraal CMS, met een intuïtieve interface en een look & feel die de natuurlijke ritmes, vormen en patronen weerspiegelt. Sinds de lancering steeg het aantal actieve gebruikers met 50-60% en groeiden de donaties zelfs met 300%. De belangstelling voor evenementen verdubbelde bijna, met 40% meer registraties. “De samenwerking met DEPT® was erg prettig. We zijn trots op het resultaat en kijken ernaar uit om onze bezoekers ARTIS en de natuur te laten ervaren.” Bram Mans, Projectmanager Data & Digitalisering bij ARTIS.

WWW.ARTIS.NL
ONLINE
Sinds 1 December 2024



▲ Met meer dan 11.000 downloads in de eerste maanden verrijkt de ARTIS-app elke interactie met bezoekers, dankzij audiotours en evenementen.

◀ In ARTIS leren bezoekers over de natuur, van de kleinste micro-organismen tot de uitgestrektheid van het heelal. Elke ervaring vult de andere aan, waardoor een samenhangend en uniek aanbod ontstaat dat geen enkele andere dierentuin ter wereld biedt.

Enrise

De digital partner voor complexe IT-vraagstukken

BUREAU-IDENTITEIT

Wij zijn de onafhankelijke gids in het digitale oerwoud. Voor velen brengen we de expertise en de power om sneller, beter en efficiënter te innoveren naar een toekomstbestendig IT-landschap. We bieden precies dat wat je nodig hebt om te groeien. Op het juiste moment, de juiste hulp. Jouw toekomst zit in onze maatwerkoplossingen.

SPECIALISATIE

Enrise is een grote, onafhankelijke digital partner, gespecialiseerd in complexe IT-vraagstukken.

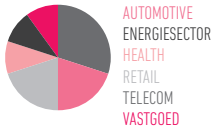
SELECTIE VAN KLANTEN

Simpel, Odido, Easytoys, Figo, CM.com, Dayes,
Nationale Vacaturebank, Weltevreë, Heigo,
Randstad, Big Green Egg, TotalEnergies, Pay.

→ AANGESLOTEN DDA

→ **BEDRIJFSGROOTTE** 71 werknemers

→ OPGERICHT IN 2000

**ENRISE**

Euroweg 20, 3825 HD Amersfoort
Hanzeplein 11-27, 8017 JD Zwolle
Goudsesingel 120, 3011 KD Rotterdam
088 555 33 00, info@enrise.com
WWW.ENRISE.COM



Hermen Heinen
Eigenaar/CEO



Erwin Schoonderbeek
Eigenaar/CCO



Pim van der Linden
Business development
& Partnerships

DE KRACHT VAN EEN INNOVATIEVE CONFIGURATOR



CASE: WECOV

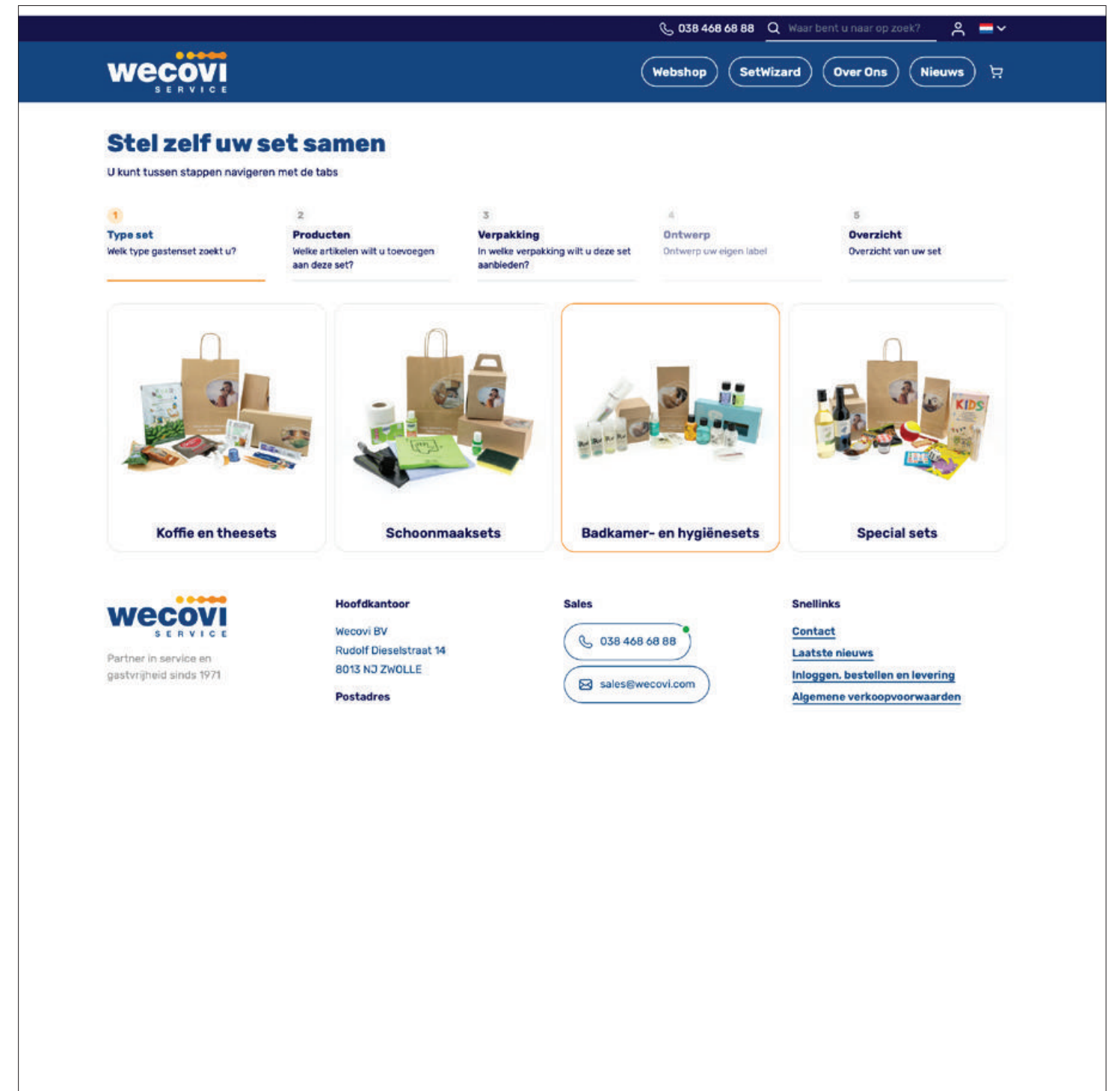
In dit project hebben we veel aandacht besteed aan een verbeterde klantervaring. Zo draagt de innovatieve configurator bij aan een prettige ervaring die veelvuldig gebruik van het systeem aanmoedigt. Personalisatie en creatieve differentiatie zorgen voor een hogere gemiddelde orderwaarde en verhoogde klantloyaliteit. Dankzij automatiseringen worden

daarnaast overheadkosten verlaagd en gaat de snelheid van bedrijfsprocessen omhoog. Hiermee bouwen we aan de toekomstbestendigheid van het bedrijf. Dankzij de schaalbare architectuur kan de webshop meegroeien met ambities en eisen in de toekomst. De combinatie van moderne techniek en slimme integraties maakt deze webshop bijzonder.

WECOVISERVICE.COM

ONLINE

Sinds 2024



Lab Digital

Digital agency

BUREAU-IDENTITEIT

Lab Digital helpt bedrijven met het realiseren van een moderne e-commerceoplossing, gebaseerd op best-of-breed SaaS-oplossingen. Wij richten ons op het creëren van toonaangevende digitale ervaringen voor ambitieuze bedrijven. Vaak ontstaat ons werk door bestaande technologie die onze klanten in de weg staat om naar nieuwe markten uit te rollen, veel onderhoudskosten, waardoor er geen ruimte is voor verandering, of waar geen kennis meer van aanwezig is.

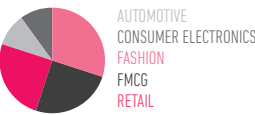
SPECIALISATIE

Schaalbare composabe e-commerceplatformen en klantportalen van strategie tot onderhoud en optimalisatie.

SELECTIE VAN KLANTEN

Frasers Group, Mars, Topgeschenken, HBM Machines, Zeeman, Danone, Louwman Group, Knivesandtools, Heijmans

- **AANGESLOTEN** DDA, Great Place To Work, MACH Alliance, GoFastForward
- **BEDRIJFSGROOTTE** 85 werknemers
- **OPGERICHT IN** 2015



LAB DIGITAL

Reykjavikstraat 1, 3543 KH Utrecht
085 060 39 80, info@labdigital.nl
WWW.LABDIGITAL.NL



Michiel Tielemans
Managing Director



Gijs Edelbroek
Strategy Director

MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/LAB-DIGITAL

INTERNATIONALISERING MET BEHULP VAN COMPOSABLE COMMERCE



CASE: KNIVES AND TOOLS

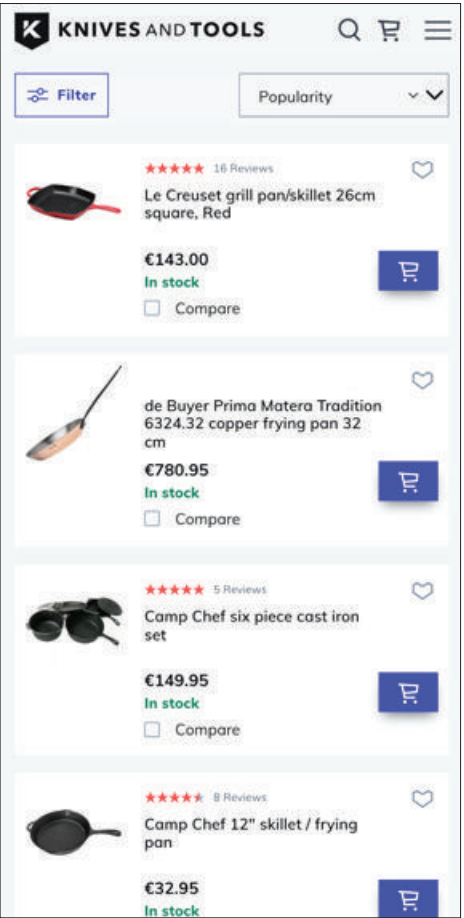
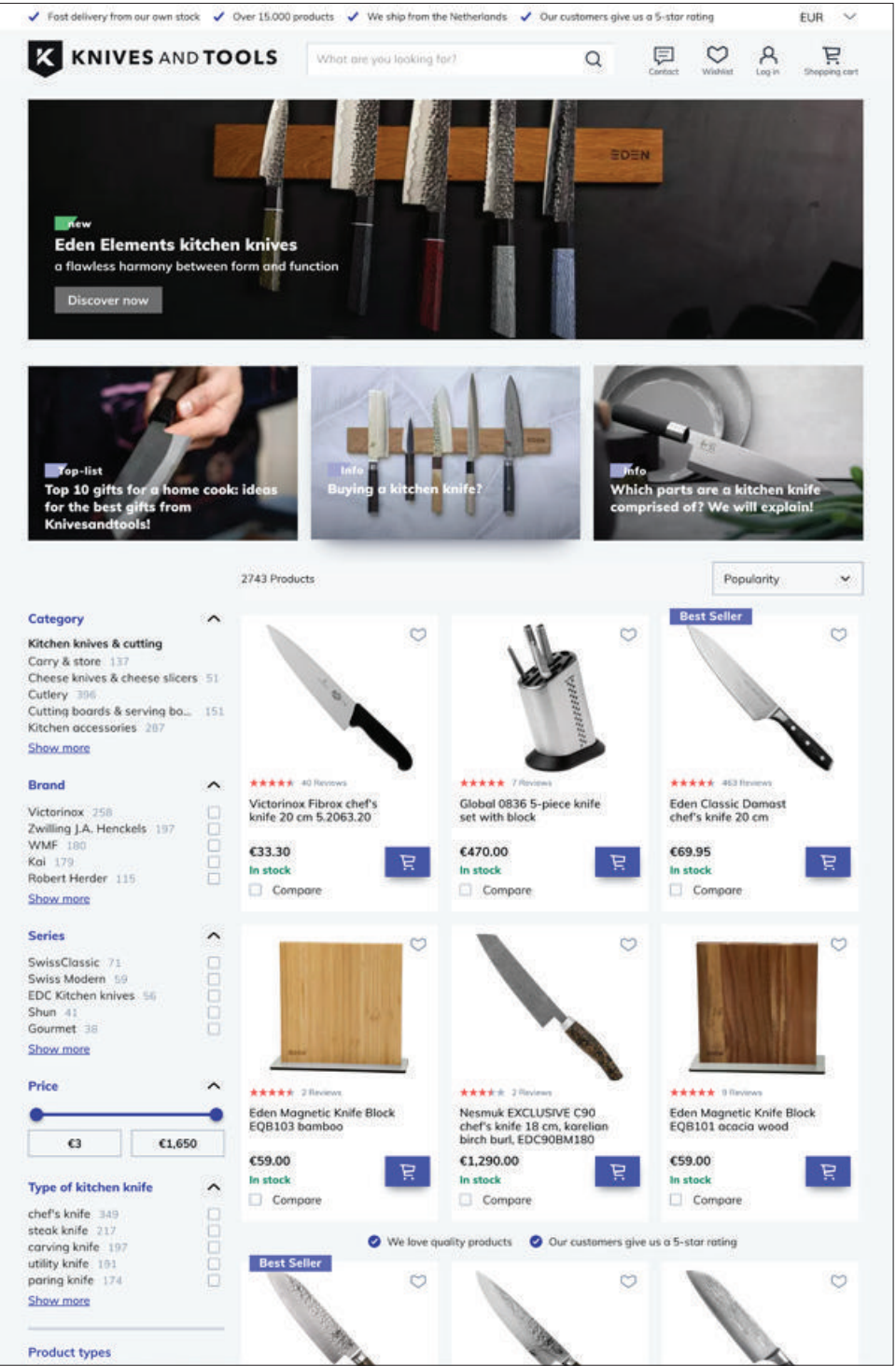
Knives and Tools stond voor de uitdaging hun internationale e-commerceomgeving te moderniseren en naar meer landen uit te rollen, met behoud van merkidentiteit en klantbeleving, terwijl operationele kosten werden verlaagd. Lab Digital ontwikkelde een strategie om, via een MACH composabe commerce-architectuur, een snelle uitrol over markten

te realiseren, kosten te verminderen en met legacysystemen te integreren. Dit resulteerde in de succesvolle lancering in zeventien landen en acht talen, significante kostenbesparingen, en een verbeterde klantbeleving door betere productinformatie. Tenslotte zijn ze klaar voor toekomstige e-commerce-uitdagingen.

KNIVESANDTOOLS.COM

ONLINE

Sinds juli 2021



▲ Ontdek het gebruiksvriendelijke ontwerp van de productoverzichtspagina van Knives and Tools, geoptimaliseerd voor een uitzonderlijke mobiele ervaring. De responsieve interface van de website zorgt voor moeiteloze navigatie en een intuïtieve winkelreis.

Nakatori

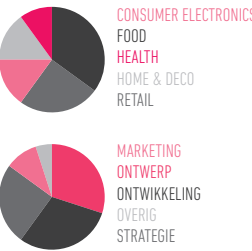
Digital creative agency (Amsterdam, Berlin, Toronto)

BUREAU-IDENTITEIT
Nakatori is een gespecialiseerd digitaal bureau met teams in Amsterdam, Berlijn en Toronto. We ontwerpen en bouwen Digital Flagships: online merkervaringen die onderscheidend zijn, merkwaarde versterken en conversie stimuleren. Geen one-size-fits-all, maar maatwerk gebaseerd op merkpsychologie, customer journeys en de unieke kracht van het merk zelf.

SPECIALISATIE
Digitale merkervaringen op maat, met focus op merkpsychologie, customer journeys en conversieoptimalisatie.

SELECTIE VAN KLANTEN
Fabel Friet, Curry Wolf, Unsanctioned Running, Levvel, Slazenger, Nicky Romero

- **AANGESLOTEN** Shopify Partners
- **BEDRIJFSGROOTTE** 9 werknemers
- **OPGERICHT IN** 2020



NAKATORI
Singel 63, 1012 VD Amsterdam
020 244 32 52
hello@nakatori.agency
NAKATORI.AGENCY



Marcel van Plateringen
Creative Director

MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/NAKATORI

DE DIGITALE ERVARING BEGINT VÓÓR DE EERSTE HAP



CASE: FABEL FRIET
Fabel Friet is een geliefd frietmerk in Amsterdam, bekend om zijn kwaliteit, karakter én lange rijen. In een tijd waarin drukte, toerisme en leefbaarheid veel besproken thema's zijn, zocht Fabel naar manieren om de klantreis slimmer te organiseren én zijn maatschappelijke betrokkenheid zichtbaar te maken. De doelstelling: digitale ondersteuning bieden die

zowel efficiëntie als beleving versterkt. Nakatori ontwikkelde een Digital Flagship en een QR-gebaseerd bestelsysteem om ter plekke sneller te kunnen bestellen. Tegelijk werd via storytelling duidelijk hoe Fabel actief bijdraagt aan de buurt. Het resultaat: een online ervaring die vóór het bezoek begint, een snellere doorloop (ca. 20%) én een fundament voor verdere digitale groei.

FABELFRIET.NL
ONLINE
Sinds 2025



SQLI Digital Experience

Fullservice internetbureau

BUREAU-IDENTITEIT

SQLI Digital Experience is een van de grootste digitale specialisten van Europa. Bij SQLI creëren we digitale ervaringen die het succes van de beste merken bepalen. We draaien mee sinds de jaren 90 en hebben een bewezen staat van dienst in e-commerce en creatie van digital experiences. Dit doen we door engagement met klanten en omzetgroei te stimuleren met een combinatie van strategie, ontwerp en innovatieve technologie.

SPECIALISATIE

We zijn technische en creatieve denkers die zich inzetten voor het leveren van zinvolle en boeiende digitale ervaringen.

SELECTIE VAN KLANTEN

Carlsberg, Sligro, Miele, L'Oréal, Warmteservice, ForFarmers, Rensa, My Jewellery, Teijin Aramid, KYOCERA SENCO

- **AANGESLOTEN** DDA
- **BEDRIJFSGROOTTE** 2300 werknemers
- **OPGERICHT IN** 1990



SQLI NEDERLAND
De Ruijterkade 6H, 1013 AA Amsterdam
020 531 51 51, mail@sqli.com
www.sqli.com/nl-nl



Mitchell Bakker
Head of Digital Marketing and Experience Design

Nick Frens
Digital Product Designer (UI/UX)

Chantal Aafjes
Digital Product Designer (UX/UI)

MEER WETEN? → www.emerce.nl/bedrijven/sqli

STRALENDE MERKBELEVING ONLINE



CASE: TEIJIN ARAMID

Teijin Aramid is wereldleider in productie en verkoop van aramidevezels. Deze hoogwaardige producten worden ingezet o.a. in auto's, ruimtevaart, windenergie en beschermende kleding. In een lopende digitale transformatie zijn wij als fullservice partner betrokken en ondersteunen we de lancering van een vernieuwde brand identity online. Met een schaalbaar atomic designstelsel en headless frontend, ontstaat er een consistente uitstraling

die aansluit op de prestaties en duurzaamheid van Teijin Aramids producten. We ontwikkelen samen marketingcampagnes, sturen op performance, lanceren de corporate website en bevorderen de ontwikkeling van het Digital Experience Platform (DXP). Zo bouwen we gezamenlijk aan een digitale toekomst voor Teijin Aramid die hun volledige visie en identiteit weerspiegelt.

www.teijinaramid.com

ONLINE

Sinds Q3 2023

Lighter

Fibre-aramids in automotive components give them the strength of steel, without the weight. They're lighter, without compromising performance.

Safer

Aramid pulp elevates the performance of brake systems, reducing braking harshness, and enhancing driver comfort and safety.

More durable

Aramid provides exceptional strength, heat and chemical resistance, and long-term stability. That's how we bring durability to automotive components and ensure they withstand the rigors of prolonged...

High performance

High-performance materials – the answer to lightweight mobility

As the automotive industry accelerates towards electrification and autonomous vehicles, our high-performance aramids offer lighter weight, durable and sustainable solutions for the next generation of electric vehicles.

Sustainability

Realizing a circular economy

Our aramids are applied in a range of industries, each with unique challenges and opportunities. We're proud to contribute to their growth and innovation.

Our industry impacts

Our aramids are applied in a range of industries, each with unique challenges and opportunities. We're proud to contribute to their growth and innovation.

Aerospace

Propelling the future of flight with lightweight, fireproof and sustainable aerospace composite solutions.

Protective wear

At the forefront of high-performance ballistic protection for over three decades, our portfolio of products...

▲ De innovatieve oplossingen die Teijin Aramid biedt voor de luchtvaart, beschermende kleding, automotive en renewable energy zorgen voor high performance en duurzame producten.

◀ Op de corporate website wordt de digitale merkidentiteit doeltreffend overgebracht, waarbij communicatie centraal staat met storytelling volgens het Heart, Head, Hands-principe.

Strix

Fullservice e-commercebureau

BUREAU-IDENTITEIT

Strix is een fullservice e-commercebureau. Wij begeleiden onze opdrachtgevers bij elke stap in hun online succes. Digitale transformatie en groeistrategieën, uitgevoerd met slimme en gedurfde oplossingen: Met technologie in onze kern, zijn we gepassioneerd over het optimale resultaat in elke fase van het online succes. Strix heeft ruim 220 e-commercespecialisten in Nederland, Duitsland en Polen.

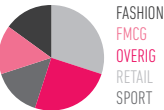
SPECIALISATIE

We bepalen samen de strategie, we ontwikkelen en beheren geavanceerde e-commerceplatformen en zorgen voor groei.

SELECTIE VAN KLANTEN

Skins Cosmetics, het Rijksmuseum, Nestlé, Clean Nutrition, Deventrade, Oneway Bike, Decathlon

- **AANGESLOTEN DDA**
- **BEDRIJFSGROOTTE** 220 werknemers
- **OPGERICHT IN** 2011



STRIX

Nijverheidsweg 16C, 3524 AM Utrecht
088 648 04 01, info@strix.net
STRIX.NET/NL



Frank Bouwman
Director of Growth



Manon van Leeuwen
Managing Director



Damir Durbić
Managing Director

MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/STRIX

E-BOUTIQUE ALS FUNDERING VOOR DE TOEKOMST



CASE: SKINS COSMETICS

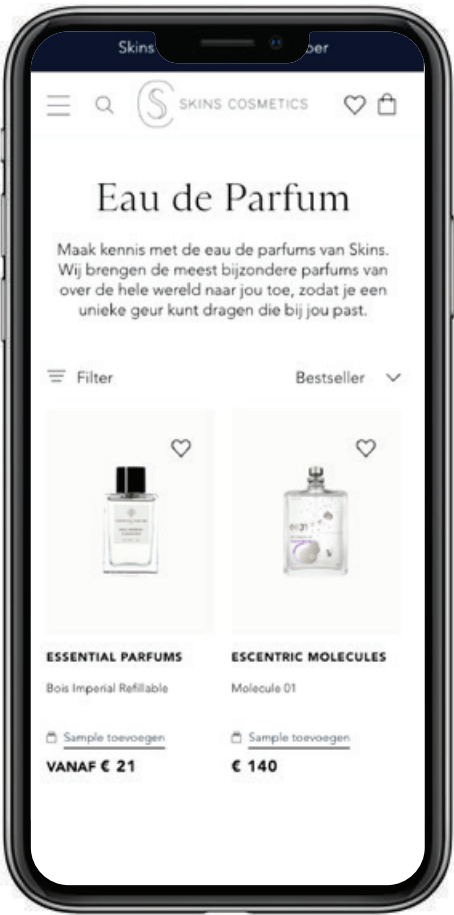
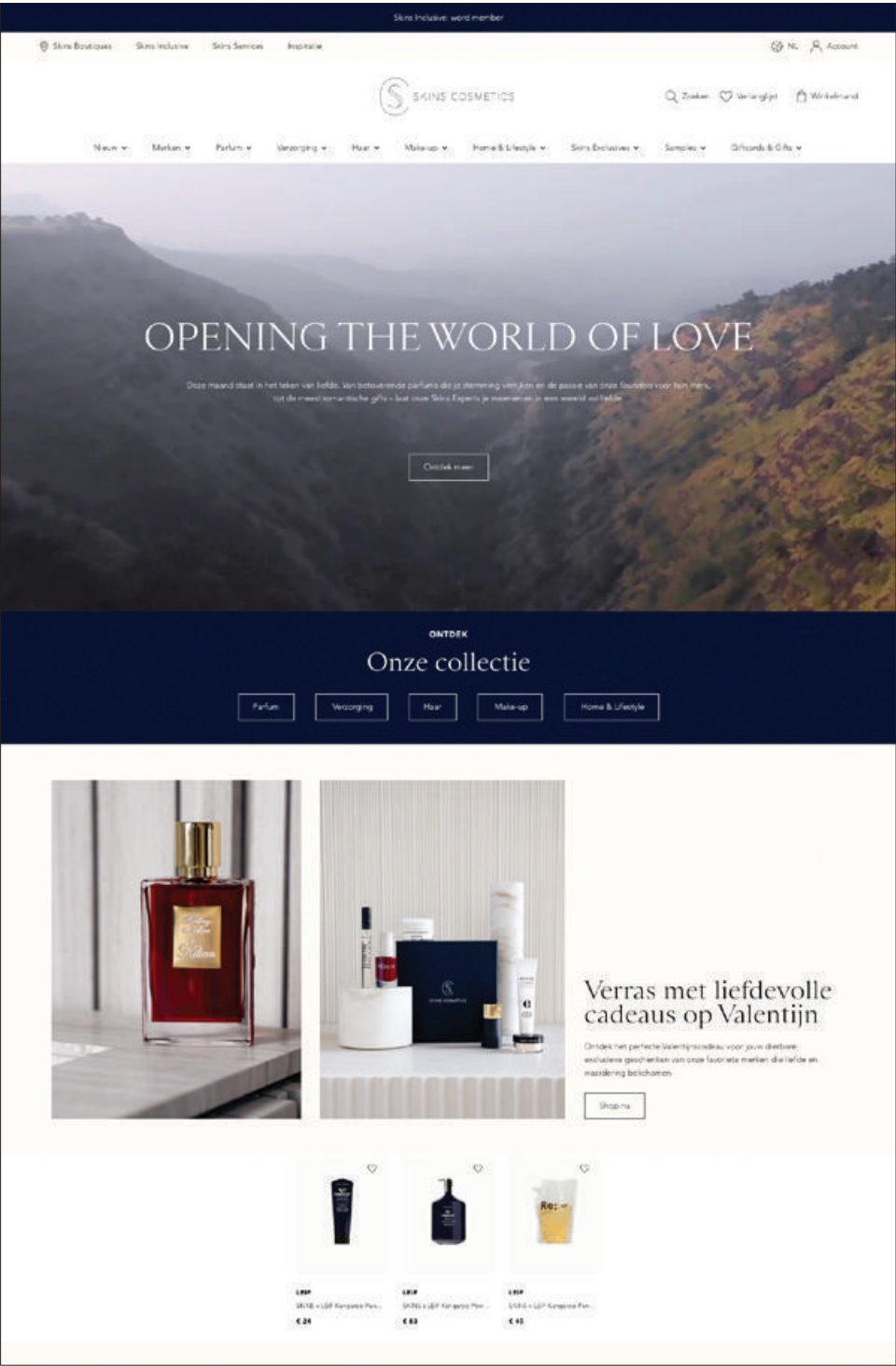
Skins Cosmetics, hét adres voor exclusieve beautyproducten en parfums, biedt een rijke selectie van unieke merken. Als toonaangevend bedrijf in nichecosmetica met negentien boutiques en een succesvolle e-boutiques, streeft Skins ernaar haar klanten zowel offline als online een onvergetelijke ervaring te bieden. Strix is als digitale partner verantwoordelijk voor de realisatie van het e-commerceplatform en

de online doorvertaling van de offline beleving. Er is een Shopware-b2c-webshop ontwikkeld, die de sfeer, service en ambiance van de fysieke winkels online weerspiegelt. Het Skins Inclusive loyaltyprogramma, geïntegreerd in het platform, belooft klanten voor hun loyaliteit en versterkt de klantrelatie. Met deze ontwikkelingen legt Skins Cosmetics een ijzersterke fundering voor de toekomst.

WWW.SKINS.NL

ONLINE

Sinds 2022



▲ De online shop is een doorvertaling van de fysieke boutiques. De service, sfeer en ambiance die bezoekers offline ervaren is online geïntegreerd.

XSARUS Digital Commerce

Digital Commerce Agency

BUREAU-IDENTITEIT

Jouw digitale uitdaging, onze expertise. Met converterende platforms, efficiënte PIM-oplossingen, omnichannel order management, verbluffende designs, slimme data en succesvolle marketing maakt XSARUS digitale ambities waar. Doordat we al 25 jaar experts zijn in ons vakgebied, weten we wat werkt en wat niet. In de dynamische markt waarin technologie zich razendsnel ontwikkelt, zijn we jouw stabiele factor.

SPECIALISATIE

E-commerce, Product Information Management, Order Management, Design & CX, Digital Marketing, Data & Intelligence en Consultancy.

SELECTIE VAN KLANTEN

Travelbags, Dille & Kamille, Eijerkamp, Norah, The Sting, Amac, WE Fashion, Sissy-Boy, Bugaboo, Mepal, Profuomo

- **AANGESLOTEN** DDA
- **BEDRIJFSGROOTTE** 85 werknemers
- **OPGERICHT IN** 2000



XSARUS DIGITAL COMMERCE

De Hofjes 22, 3241 ML Middelharnis
0187 74 74 00, info@xsarus.nl
WWW.XSARUS.NL



Paul Kieviet
CEO



Daniël Kieviet
CSO



Bram Hoekman
CTO

MEER WETEN? → WWW.EMERCE.NL/BEDRIJVEN/XSARUS

VAN WILDGROEI AAN TOOLS NAAR CONVERSIEMACHINE



CASE: TRAVELBAGS

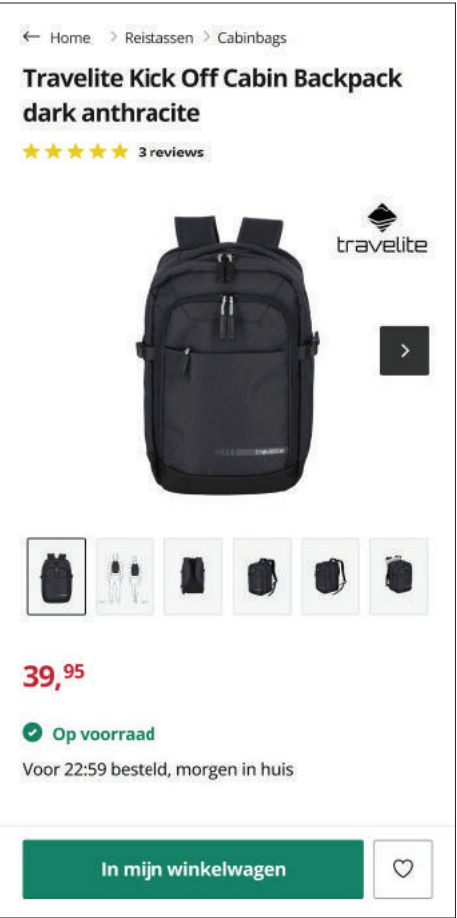
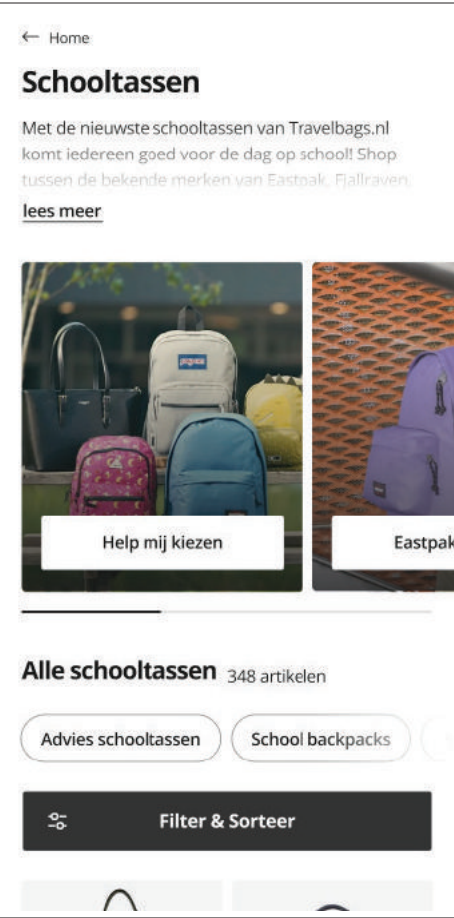
Travelbags is een toonaangevende retailer in tassen, koffers en reisaccessoires. Als next step in het online succes van Travelbags, realiseerde XSARUS een volledige rebuild naar een headless Magento Open Source platform. Ook een PIM-systeem, BI-platform en tools voor o.a. voorraadbeheer, marketing automation en

dynamische prijzen zijn naadloos geïntegreerd. Een slim samenspel dat de IT-architectuur van Travelbags toekomstproof maakt. Minder terugkerende kosten, meer flexibiliteit, dankzij de composabe set-up en volledige controle met schaalbare open-sourcesystemen.

WWW.TRAVELBAGS.NL

ONLINE

Sinds januari 2025



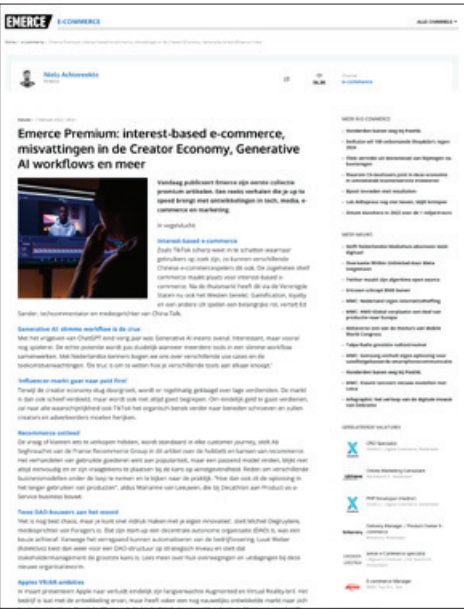
**OVER
EMERGE**

03

Emerce

Het mediaplatform over digital business en marketing

Emerce is het multichannelplatform over online business en marketing. Het biedt managers en ondernemers in e-business inspiratie, kennis en concrete tools voor innovatieve marketing en business. Dit gebeurt op verschillende manieren: met 24/7 nieuws via emerce.nl, Emerce Academy, Emerce 100, Agency Guide, Emerce TV, events, mobile en social media.



NIEUWS
Met 525.000 maandelijkse bezoekers is Emerce.nl een van de meest bezochte websites over media, marketing en e-business in Nederland. Naast de website houdt Emerce dagelijks meer dan 150.000 volgers op de hoogte van het laatste nieuws via diverse kanalen, zoals de e-mailnieuwsbrieven en socialmediafeeds.

emerce.nl

PREMIUM
Met Emerce Premium krijg je direct onbeperkt toegang tot premiumartikelen. Dit is content die net dat stapje verder gaat: de laatste updates in je vakgebied tot in detail kennen? Een complex niche-onderwerp? Je leest het met Emerce Premium én draagt bij aan onafhankelijke journalistiek.

[emerce.nl/over-emerce/abonneren of account.emerce.nl/](https://emerce.nl/over-emerce/abonneren-of-account.emerce.nl/)

ACADEMY
Emerce Academy leidt je als e-businessprofessional op tot digital innovator. Hiervoor selecteert Emerce de beste professionals uit de business. Onze docenten werken met praktijkgerichte cases en geven je persoonlijke aandacht, waardoor je de theorie direct de volgende dag kunt toepassen. Dit zorgt voor een hoog rendement uit de training. Alle trainingen binnen Emerce Academy zijn kleinschalig van opzet, dit biedt je een uitgelezen kans om je netwerk uit te breiden.

emerce.nl/academy

EMERCE TV
Met de komst van video is Emerce inmiddels getransformeerd tot een online mediabedrijf. Video is een belangrijke pijler geworden en is ondergebracht onder Emerce TV. Emerce publiceert jaarlijks meer dan tweehonderd talks, ingedeeld in collections op het gebied van business, marketing, e-commerce en tech.

Een overzicht van alle collections vind je op emerce.nl/tv

AWARDS
Emerce organiseert de Website van het Jaar en de Dutch Interactive Awards. De Dutch Interactive Awards zijn dé prijzen voor het allerbeste interactieve werk van Nederlandse makers. De Website van het Jaar-verkiezing is de jaarlijkse online publieksprijs voor de beste en populairste websites in Nederland. Gebruikers beoordelen op meer dan dertig categorieën hun favorieten op inhoud, navigatie, design en in welke mate zij de site zouden aanbevelen aan anderen.

dutchinteractiveawards.nl & websitevhjaar.nl

EVENTS
Emerce organiseert acht events op het gebied van business, marketing, e-commerce en tech. Met titels als Emerce Retail, Emerce Conversion & Analytics, E-commerce Live!, Digital Marketing Live! en Emerce EDAY.

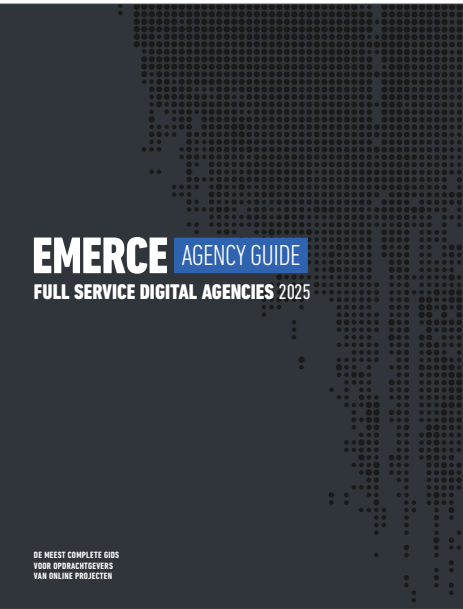
Check de data en locaties op emerce.nl/events

Emerce

Het mediaplatform over digital business en marketing



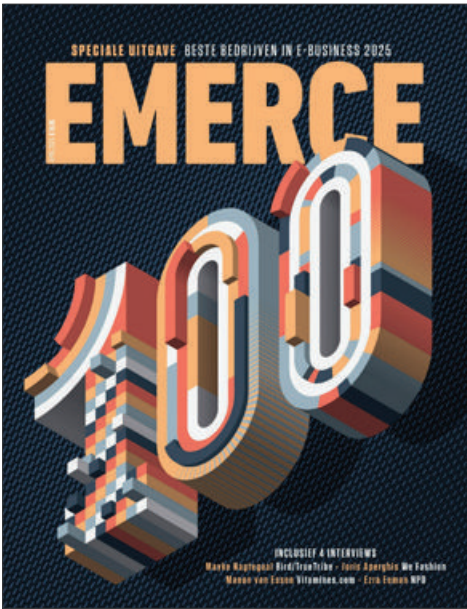
SPECIALS



AGENCY GUIDE

Dit digitale naslagwerk is een must-have voor alle opdrachtgevers van online projecten. Naast cases en informatie over de bureaus krijg je ook enkele visies van professionals op online strategie.

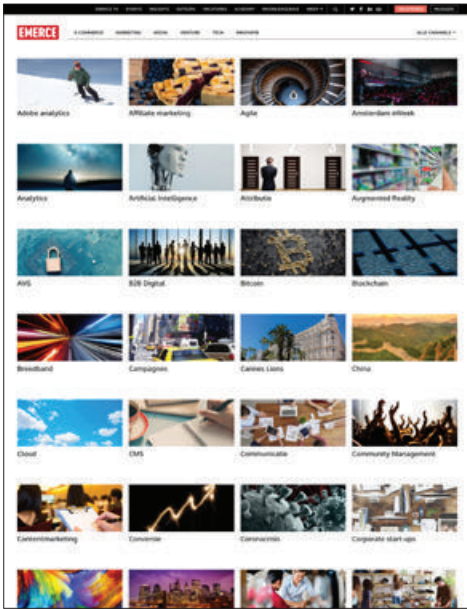
emerce.nl/channel/agency-guide



EMERCE 100

Op basis van een imago-onderzoek, uitgevoerd door Motivaction, worden de 534 beste e-businessleveranciers beoordeeld op know-how, prijs, kwaliteit van de dienstverlening en betrouwbaarheid. Emerce 100 biedt inzicht in de belangrijkste spelers in de markt en is hét naslagwerk voor de branche.

emerce.nl/emerce100



EMERCE TOPICS

Emerce.nl biedt in de vorm van topics online portfolio's op maatspecifieke onderwerpthema's. Lees en bekijk hier achtergronden, opinies, cases, trends en interviews. Emerce Topics is gestructureerd weergegeven in inmiddels ruim negentig onderwerpen.

Een overzicht van alle topics vind je op emerce.nl/topics

SERVICES



AGENCY HUB

De Emerce Agency Hub is matchmaker en database ineen. Om snel tot de juiste match te komen voor de uitvoering van je case, selecteert Emerce de digitale bureaus die voor het beste resultaat kunnen zorgen. Agency Hub werkt onafhankelijk en objectief; je bepaalt zelf of en met welk digitaal bureau je contact opneemt.

emerce.nl/agencyfinder



EMERCE JOBS

Emerce heeft de meeste (relevante) vacatures in de markt op het jobportal emercejobs.nl. Met meer dan 250 openstaande functies is Emerce Jobs de grootste gespecialiseerde vacaturewebsite. Emerce Jobs focust op innovatieve banen in online business, marketing en media. Je vindt hier de beste professionals van Nederland. Voor slechts € 950,- kun je een jaar lang onbeperkt vacatures plaatsen op Emerce Jobs.

emercejobs.nl



EMERCE KNOWLEDGEBASE

Sorteer content op basis van je behoefte. Het handige aan de Emerce Knowledgebase is dat je de content eenvoudig filtert op basis van je interesses en wensen. Zodat je makkelijk de content vindt die je helpt bij het onderzoeken van nieuwe technieken, aanschaffen van software of inlezen in een nieuwe vorm van online marketing. Alles om je digital business nog een stap verder te brengen.

emerce.nl/knowledgebase

