

**NEUE MARKE, BREITERER MARKTANSPRUCH**

## **PBS Network stellt die nächste Stufe seiner B2B-Commerce-Plattform vor**

**Aus PBSeasy wird enchase: neue Marke, integriertes PIM, KI-gestützte Datenqualität, EDI/WebEDI und Agentic Commerce für Business & Workplace Supplies im europäischen B2B-Markt.**

**Stuttgart, 13. Mai 2026** - Aus PBSeasy wird enchase. Die PBS Network GmbH hat im Rahmen des Lieferantenworkshops 2026 in Stuttgart ihre neue Marke vorgestellt und damit die nächste Entwicklungsstufe der Plattform eingeläutet. Der neue Name steht für den Anspruch, B2B-Commerce in Europa neu zu ordnen: Produktdaten, Systeme, Partner, KI-Funktionen und Transaktionen sollen künftig noch stärker in einer integrierten Plattform zusammengeführt werden.

Mit dem Rebranding macht PBS Network sichtbar, was sich in den vergangenen Jahren bereits entwickelt hat: Aus einzelnen Projekt- und Datenlösungen ist eine skalierbare Plattform für digitalen B2B-Handel geworden. Heute verbindet die Plattform Produktdaten, Datenqualität, Händlernetzwerk, Multi-Channel-Distribution und Order-Prozesse in einem System. Auf dieser Basis soll enchase zur modernsten E-Commerce-Daten- und Transaktionsplattform im europäischen B2B-Bereich werden.

Der neue Claim „set your commerce in place.“ beschreibt diesen Anspruch in einem Satz. enchase bringt Daten, Prozesse und Handelsbeziehungen an die richtige Stelle. In einem Marktumfeld, in dem Produktinformationen, Zielkanäle, Compliance-Anforderungen, Bestellungen, EDI-Prozesse und Systemintegrationen immer enger zusammenhängen, soll die Plattform Orientierung, Tempo und Zukunftssicherheit schaffen.

*„B2B-Commerce wird nicht einfacher - aber er kann deutlich besser organisiert werden. Mit enchase geben wir der nächsten Stufe unserer Plattform einen Namen. Unser Ziel ist es, Produktdaten, PIM, künstliche Intelligenz, EDI und Transaktionsprozesse so zu verbinden, dass Lieferanten und Händler ihre digitalen Handelsprozesse zentral, effizient und zukunftssicher steuern können.“*

- Christoph Eberz, Geschäftsführer, PBS Network GmbH

### **Vom PBS-Sortiment zu Business & Workplace Supplies**

Mit enchase verbindet PBS Network das Rebranding zugleich mit einer strategischen Öffnung der Plattform. Die Wurzeln liegen weiterhin in der PBS-Branche - also in Papier, Bürobedarf, Schreibwaren und klassischen Office Supplies. Künftig richtet sich die Plattform jedoch deutlich breiter auf den gesamten Bereich der Business & Workplace Supplies aus.

Gemeint ist damit der Betriebs- und Arbeitsplatzbedarf von Unternehmen: von Office Supplies über Arbeitsschutz und persönliche Schutzausrüstung bis hin zu Cleaning- und Hygieneprodukten, Breakroom- und Pausenraumbedarf, Facility Supplies, Verbrauchsmaterialien und weiteren angrenzenden Betriebsbedarfen.

Diese Erweiterung folgt einer klaren Marktlogik. Händler, Einkäufer und Organisationen beschaffen nicht mehr entlang historischer Branchengrenzen, sondern entlang konkreter Bedarfe. Ein moderner B2B-Commerce-Prozess muss deshalb viele Sortimentwelten verbinden können - mit einheitlicher Datenqualität, klaren Zielkanalanforderungen, verlässlichen Compliance-Informationen und digitalen Bestellprozessen.

Genau dafür wird enchase weiterentwickelt. Die Plattform soll Lieferanten und Händler nicht nur im klassischen PBS-Geschäft unterstützen, sondern auch angrenzende B2B-Sortimente datenbasiert, transaktionsfähig und künftig agentenfähig machen. Damit wird der neue Name auch zum Signal für den erweiterten Anspruch: enchase will die modernste E-Commerce-Daten- und Transaktionsplattform für Business & Workplace Supplies im europäischen B2B-Markt werden.

*„Wir kommen aus der PBS-Welt - und diese Erfahrung bleibt ein wichtiger Teil unserer DNA. Aber die Anforderungen unserer Händler, Lieferanten und Systempartner gehen längst darüber hinaus. Mit enchase öffnen wir die Plattform für Business & Workplace Supplies und schaffen die Grundlage, um auch angrenzende Sortimente datenbasiert, transaktionsfähig und agentenfähig in den B2B-Commerce zu bringen.“*

- Christoph Eberz, Geschäftsführer, PBS Network GmbH

## Vom Datenprojekt zur Plattform

Die neue Marke ist mehr als ein neuer visueller Auftritt. Sie steht für die strategische Weiterentwicklung der Plattform. enchase verbindet ein europäisches B2B-Netzwerk mit strukturierten Produktdaten, branchenspezifischen Qualitätsprüfungen und digitalen Order-Prozessen. Im Lieferantenworkshop wurde die Plattform mit rund 1,1 Millionen Artikeln, 300 Herstellern, mehr als 1.500 Händlern und mehr als 400 automatischen Qualitätsprüfungen beschrieben.

Damit schafft enchase die Grundlage für eine neue Plattformlogik: Produktinformationen werden nicht nur gesammelt, sondern geprüft, angereichert, kanalbezogen validiert und mit Commerce-Prozessen verbunden. Lieferanten können ihre Daten effizienter bereitstellen, Händler erhalten bessere und verlässlichere Informationen, und digitale Bestellprozesse lassen sich einfacher automatisieren.

Ein zentraler Baustein der Weiterentwicklung ist ein eigenes, vollständig in die Plattform integriertes PIM-System. Damit sollen Lieferanten ihre Produktinformationen künftig noch zentraler pflegen, strukturieren, validieren und an unterschiedliche Zielkanäle ausspielen können - ohne zusätzliche Insellösungen oder doppelte Datenpflege. Das PIM wird nicht als separates Tool gedacht, sondern als integraler Bestandteil der enchase-Plattform.

## KI als Intelligence Layer der Plattform

Ein weiterer Schwerpunkt der neuen Plattformstrategie ist die tiefe Integration von KI-Funktionen. enchase soll künftig nicht nur Daten transportieren, sondern diese aktiv verbessern, prüfen und nutzbar machen. Dazu gehören KI-gestützte Qualitätsprüfungen, automatische Anreicherungen, Text- und Keyword-Generierung, Klassifikationsunterstützung sowie intelligente Validierungen für unterschiedliche Zielkanäle.

Dabei versteht enchase KI nicht als isoliertes Zusatzfeature, sondern als Intelligence Layer innerhalb der Plattform. Die KI soll dort unterstützen, wo Komplexität entsteht: bei der Prüfung von Pflichtattributen, der Bewertung von Datenqualität, der Anreicherung von Produktinformationen, der Vorbereitung von Zielkanälen und der Frage, ob ein Produkt für moderne digitale Einkaufsprozesse wirklich nutzbar ist.

Ziel ist es, Lieferanten spürbar bei Datenpflege, Datenqualität und internationaler Ausspielung zu entlasten und gleichzeitig die Verlässlichkeit der Informationen für Händler, Marktplätze, Systeme und künftig auch KI-Agenten zu erhöhen.

## Agentic Commerce: Der nächste Kunde ist ein Agent

Mit enchase bereitet PBS Network die Plattform außerdem auf die nächste Evolutionsstufe des digitalen Handels vor: Agentic Commerce. Gemeint sind Handelsprozesse, in denen KI-Agenten nicht nur Informationen anzeigen, sondern konkrete Aufgaben im Einkaufs- und Verkaufsprozess übernehmen - von der Bedarfserkennung über Produktempfehlungen, Preis- und Verfügbarkeitsprüfung bis hin zur Vorbereitung oder Auslösung von Bestellungen.

Für Lieferanten bedeutet das einen grundlegenden Perspektivwechsel. Sichtbarkeit entsteht künftig nicht mehr nur dadurch, dass Produkte in einem Webshop oder Katalog gelistet sind. Produkte müssen von KI-Agenten verstanden, bewertet, empfohlen und direkt in einen Bestellprozess überführt werden können. Dafür braucht es strukturierte Produktdaten, aktuelle Verfügbarkeiten, klare Konditionen, Compliance-Informationen, Vertrauen und eine funktionierende digitale Transaktionsstrecke.

Genau hier sieht enchase den strategischen Vorteil der eigenen Plattform: Sie verbindet Produktdaten und Orders in einem System. Während klassische PIM-Anbieter häufig bei der Datenpflege enden und reine EDI-Anbieter vor allem Transaktionen abbilden, bringt enchase beide Welten zusammen - ergänzt um Datenqualität, Compliance, Zielkanal-Logik, Händlernetzwerk und KI-gestützte Workflows.

*„Agentic Commerce beginnt nicht beim Chatbot. Er beginnt bei guten Daten, verlässlichen Prozessen und digitaler Bestellfähigkeit. Wer morgen von Agenten empfohlen werden will, muss heute maschinenlesbar, vertrauenswürdig und transaktionsfähig sein. Genau dafür bauen wir enchase.“*

- Christoph Eberz, Geschäftsführer, PBS Network GmbH

## Data, Trust, Commerce und Insights in einer Plattform

Die künftige Plattformlogik von enchase basiert auf vier Ebenen: Data, Trust, Commerce und Insights. Die Data-Ebene umfasst strukturierte Produktinformationen, Attribute, Medien, Preise und Klassifikationen. Die Trust-Ebene ergänzt Qualitätsprüfungen, Compliance-Daten, Rechte, Nachvollziehbarkeit und Auditierbarkeit. Die Commerce-Ebene bildet Verfügbarkeit, Konditionen, EDI, WebEDI, Bestellungen und Rückmeldungen ab. Die Insights-Ebene soll künftig Benchmarks, Nachfrageinformationen und kanalbezogene Auswertungen ermöglichen.

Diese Verbindung ist entscheidend für Agentic Commerce. Ein KI-Agent benötigt nicht nur eine Produktbeschreibung, sondern eine kontrollierte, belastbare Antwort: Welches Produkt passt zum Bedarf? Ist es lieferbar? Sind die Daten vollständig? Erfüllt der Anbieter die relevanten Anforderungen? Gibt es gültige Konditionen? Kann direkt bestellt werden? enchase soll genau diese Fragen über die Plattform beantworten können.

## Was sich für Kunden und Partner ändert

Für bestehende Kunden und Partner bleibt die operative Grundlage stabil. Die PBS Network GmbH bleibt rechtlich bestehen, bestehende Verträge bleiben gültig, Ansprechpartner und Team bleiben erhalten. Neu sind Markenname, Außenauftritt, Domain, Designsystem und die geschärfte Plattformpositionierung unter enchase.

Der neue Name steht damit nicht für einen Bruch, sondern für Kontinuität auf der nächsten Stufe. Die Plattform wird weiter ausgebaut - mit integriertem PIM, KI-gestützten Datenprozessen, WebEDI, E-Rechnung, Marketplace-Connectoren, ISO-27001-Zertifizierungsvorbereitung und ersten Agentic-Readiness-Piloten.

Für Lieferanten entsteht dadurch ein klarer Nutzen: Sie können Produktdaten zentraler und intelligenter verwalten, Zielkanäle effizienter bedienen, Datenqualität automatisiert verbessern, Compliance-Anforderungen besser abbilden und sich frühzeitig auf KI-gestützte Einkaufsprozesse vorbereiten. Händler profitieren von besseren Daten, effizienteren Bestellprozessen, höherer Transparenz und neuen digitalen Services.

## Ausblick

Mit enchase setzt PBS Network den nächsten Schritt vom Branchennetzwerk zur integrierten europäischen B2B-Commerce-Plattform. Der Anspruch der neuen Marke ist klar: Business & Workplace Supplies, Produktdaten, PIM, künstliche Intelligenz, Transaktionsfähigkeit und Agentic Commerce sollen in einer Plattform zusammenkommen.

Damit wird aus Produktdaten echte Commerce-Fähigkeit - und aus digitalen Prozessen ein zukunftssicheres Fundament für Lieferanten, Händler und neue KI-gestützte Einkaufskanäle.

## **enchase - set your commerce in place.**

### **Über enchase**

enchase ist die neue Marke der PBS Network GmbH für eine europäische B2B-Commerce-Plattform. Die Plattform unterstützt Lieferanten, Hersteller und Händler bei der zentralen Verwaltung, Prüfung und Ausspielung von Produktdaten, bei PIM- und Datenqualitätsprozessen, bei Multi-Channel-Distribution, EDI, WebEDI und digitalen Order-Prozessen. Ziel ist es, Produktdaten, Trust, Commerce und künftig Agentic Commerce in einer integrierten Plattform zusammenzuführen.

### **Pressekontakt**

PBS Network GmbH  
Christoph Eberz, Geschäftsführer  
E-Mail: [christoph.eberz@enchase.com](mailto:christoph.eberz@enchase.com)  
Web: [www.enchase.com](http://www.enchase.com)