

PRESSEMITTEILUNG

Brunn/Gebirge, Okt/Nov 2014

Handel: Keine Angst vor den Webshop-Kosten

IT-Spezialist ETRON macht Webshop-Kosten transparent und präsentiert kostenloses Tool

Was kostet eigentlich ein Webshop? Obwohl – oder gerade weil – sie pauschal nicht zu beantworten ist, stellen sich viele Händler immer wieder diese Frage. Einen Überblick über die Bandbreiten und einen individuellen Kostenplan liefert das neue kostenlose Tool von ETRON: der Webshop-Kostenkalkulator (<http://webshopkosten.etroneo.at/>). Wie es dann mit dem Webshop konkret weitergehen kann, zeigt der österreichische Experte für IT-Handelslösungen mit seinem Vortrag auf der aktuellen Roadshow der Wirtschaftskammer, wo auch das Tool erstmals exklusiv präsentiert wird. Die nächsten Stationen im November: Vorarlberg, Tirol, Niederösterreich und Burgenland.

Webshop ist nicht gleich Webshop

Das kostenlose Tool von ETRON hilft, die Erstellungskosten für ein Webshop-Projekt abzuschätzen. In 12 Schritten werden die zentralen Funktionen abgefragt, gewünschte Optionen werden einfach angeklickt, man kann live verfolgen, wie sich die Kosten zusammensetzen.

<http://webshopkosten.etroneo.at/>

Design als starker Kostenfaktor

„Das Design ist sehr kostenentscheidend und nicht nur ein bisschen Grafikarbeit“, gibt ETRON Geschäftsführer Markus Zoglauer zu bedenken. „Der erste Eindruck ist am wichtigsten, damit baut der Händler Vertrauen auf. Die Funktionalität planen wir im zweiten Schritt. Denn auch wenn das Design sehr wichtig ist, allein reicht es auf keinen Fall aus. Ein halbherziger Webshop wird beim Kunden nur Ärger auslösen.“



„Galt früher ein Unternehmen ohne Website als nicht ernstzunehmend, so lässt sich dieser Satz heute auf Händler ohne Online-Shop ummünzen: Wer keinen hat, existiert nicht“, fasst Markus Zoglauer, Geschäftsführer von ETRON, zusammen. Sein Unternehmen verzahnt Online- und Offline-Kanäle mit Rundumlösungen – vom Kassensystem bis zum Online-Shop.“

Von A wie Abholmöglichkeiten bis Z wie Zahlungsmodalitäten

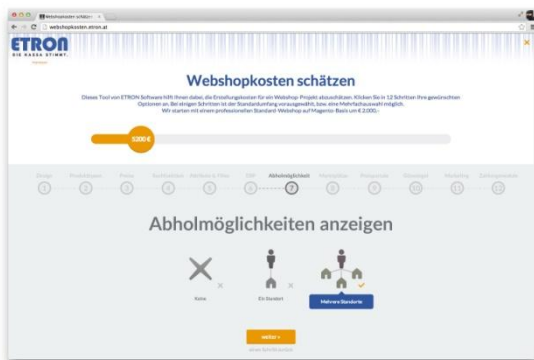
Daher folgen gleich die nächsten Entscheidungen, z. B. die *Abholmöglichkeiten*. Hier sieht der Experte viel Potenzial: „Wer die Kanäle gut verzahnt, hat die besten Chancen!“, bringt es Zoglauer auf den Punkt. Kunden wollen immer öfter online bestellen und die Ware im Geschäft abholen. „Hybridhandel“, also die sinnvolle Integration von Offline- und Online-Geschäft, sei die Zukunft, so Zoglauer.

Marketingmaßnahmen lassen sich ebenfalls vom Webshop aus steuern. Ob eine klassische Suchmaschinenoptimierung und simple Rabattbons in der Standardversion oder ausgeklügelte regelmäßige

Mailings – die Möglichkeiten sind vielfältig. Auch mit kostengünstigen Optionen lässt sich das Potenzial gut nutzen.

Eine *Anbindung an das Warenwirtschaftssystem* bietet eine professionelle Möglichkeit, viele Produkte mit unterschiedlichen Lagerständen optimal im Webshop anzubieten. So sind bspw. automatische Lagerstandsabfragen möglich.

Bei *Zahlungsmöglichkeiten* im Webshop gilt: mehr ist mehr. Der Trend geht zur offenen Rechnung mit vorab-Bonitätsprüfung und einem Ampelsystem pro Kunden. Kreditkarteneinbindung ist nach wie vor der Klassiker in diesem Bereich, auch Besonderheiten wie Abo-Systeme können integriert werden.



<http://webshopkosten.etrn.co.at/>

Der übersichtliche Webshop-Kostenkalkulator von ETRON bringt Händler in 12 Schritten zu ihrer individuellen Kostenübersicht und näher zum eigenen Online-Shop. Das Fazit: Ein Webshop ist oft günstiger als erwartet.

Webshop-Kostenkalkulator: Die 12 Schritte im Überblick

- **Design:** von Standard bis nach CI-Vorgaben erstellt
- **Produkte:** Einfache Produkte, Downloads, ...
- **Preise:** Standard, Staffelpreise, Stammkundenpreise
- **Suchfunktion:** Standard oder mit Vorschau
- **Attribute und Filter:** zur genaueren Suche von Produkten
- **ERP-Anbindung:** Verknüpfung mit dem Warenwirtschaftssystem, um zB Lagerstände automatisch abzurufen
- **Abholmöglichkeiten:** ein Geschäft, mehrere Filialen
- **Marktplatzschnittstellen:** zB amazon, rakuten.at
- **Preisportale:** zB Geizhals
- **Gütesiegel:** Trusted Shop, Handelsverband, ...
- **Marketingmaßnahmen:** Einfache Suchmaschinenoptimierung oder Anbindung an E-Mail-Marketing etc.
- **Zahlungsmodule:** Kreditkarte, Rechnung, Abo, Vorauskassa, ...

Die nächsten Termine der WKO-Roadshow „Handel goes www“

- 4.11.2014 Vorarlberg, Hohenems
- 5.11.2014 Tirol, Villa Blanka Innsbruck
- 18.11.2014 Niederösterreich, Burg Perchtoldsdorf
- 20.11.2014 Burgenland, Wirtschaftskammer Eisenstadt

Näheres unter [https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/wundern.wissen.wagen - Handel goes www - PART2Neue Seite.html](https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/wundern.wissen.wagen_-_Handel_goes_www_-_PART2Neue_Seite.html)

Über ETRON

ETRON ist als österreichischer Komplettanbieter für „Hybridhandel“ im Online- *und* im Offline-Handel zuhause. Mehr als 25 Jahre Erfahrung bei Kassen- und Warenwirtschaftssystemen im KMU-Bereich und über 2.000 Installationen in mehr als 40 verschiedenen Einzelhandels-Branchen machen ETRON zum kompetenten Partner für den Handel und zum Marktführer in der Reformhaus-Branche. Von der durchdachten Lösung profitieren zufriedene Kunden wie beispielsweise SONNENTOR, Reformstark Martin, Gärtnerei Lederleitner oder auch das Besucherzentrum im österreichischen Parlament. Mit 20 Mitarbeitern in der Zentrale am Campus 21 in Brunn am Gebirge (bei Wien) und 15 Vertriebspartnern in Österreich erwirtschaftete die Firmengruppe im Jahr 2013 rund 3 Mio Euro Umsatz. www.etrone.at



Fotos

- Foto Markus Zoglauer: ETRON (Fotograf Jürgen Skarwan)
- Foto Screenshot Webkalkulator: ETRON

Honorarfrei verwendbar.

Pressekontakt

Mag. Nina Strass-Wasserlof, MBA
Strass-Wasserlof Public Relations
IZ NÖ-Süd, Straße 2, Objekt M7, A-2351 Wr. Neudorf
T: 0664.341 34 86, F: 02236.66 02 78-118
agentur@strass-wasserlof.at
www.strass-wasserlof.at

Vertretung (23.10.-14.11.2014): Mag. Sandra Wassmuth, sandra.wassmuth@strass-wasserlof.at, 0664.491 92 57