

PRESSEMITTEILUNG

Brunn/Gebirge, Oktober 2014

Kein Entweder-oder: Hybridhandel mit besten Zukunftsaussichten

Wie der stationäre Handel mit der richtigen IT-Lösung von ETRON die Chancen des Onlinehandels nutzen kann

Handel im Wandel: Große Online-Shops machen dem stationären Handel Konkurrenz, doch auch das Einkaufserlebnis gewinnt wieder an Bedeutung. „Hybridhandel“ heißt das Zauberwort, denn Kunden wollen das Beste aus beiden Welten: Eine serviceorientierte Verknüpfung zwischen Offline- und Onlinehandel, wie sie der österreichische Spezialist für IT-Handelslösungen ETRON mit seiner durchdachten Komplettssoftware bietet. Der in der Lösung integrierte Webshop hat auch die Jury des E-Commerce Quality Awards 2014 überzeugt.

Litt der stationäre Einzelhandel bei Aufkommen des Onlinehandels vor allem unter der Tatsache, dass man sich im Geschäft beraten ließ und dann online billig bestellte (so genanntes „Showrooming“), hat sich die Beziehung zwischen Online- und Offline-Geschäft nun teilweise gewandelt. Markus Zoglauer, Geschäftsführer des IT-Spezialisten ETRON: „Studien* zeigen, dass sich das Kundenverhalten in dieser Hinsicht sogar um 180 Grad gedreht hat: Online werden Informationen gesammelt, um auf den Kauf vor Ort vorbereitet zu sein.“ So finden etwa 70% der Befragten einer Studie des ECC Köln einen Online-Verfügbarkeits-Check besonders hilfreich, 60% begrüßen die Möglichkeit, online zu bestellen und im Geschäft abzuholen. Rund 60% der Österreicher informieren sich laut einer Studie* von BITKOM vor dem Kauf im Internet, auch das Lesen anderer Kundenmeinungen im Internet gehört mittlerweile zur gründlichen Kaufvorbereitung dazu.



Fotos: ETRON (Jürgen Skarwan)

ETRON-Geschäftsführer Markus Zoglauer verzahnt Online- und Offline-Kanäle mit seinen Rundumlösungen: vom Kassensystem bis zum Online-Shop.

Fluch oder Segen?

Die Moral von der Geschichte: Offline und online sind längst keine Gegensätze mehr, sondern bieten Stärken und Chancen, die clever genutzt werden wollen. Auch wenn sich das Konsumentenverhalten und der Umgang mit dem Internet im Wandel befinden und viele das Einkaufserlebnis vor Ort wieder zu schätzen wissen, leidet der Einzelhandel, vor allem kleine Unternehmen, noch immer unter der starken Konkurrenz einiger großer Online-Shops mit aggressiver Preispolitik. Die Schattenseite des Nur-Online-Konzepts zeigt sich oft in mangelnder Service-Qualität oder schlechter Erreichbarkeit, also genau dort, wo der klassische Handel stark ist. Wie also die Vorteile von stationärem Handel und jene des Online-Handels optimal nutzen?

*Studie von BITKOM: <http://www.tecchannel.de/bild-zoom/2039120/1/2157712/d2e242-media/>

*Studie des ECC Köln: <http://www.ecckoeln.de/News/Der-Point-of-Sale-wird-digital-%E2%80%93-Cross-Channel-Services-im-Fokus>

Hybridhandel: Konzept für die Zukunft

„Wer die Kanäle gut verzahnt, hat die besten Chancen!“ bringt es Zoglauer, auf den Punkt. Sein Unternehmen bietet Rundum-Lösungen für den „Hybridhandel“, also die sinnvolle Integration von Offline- und Online-Geschäft. „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 Zoglauer zusammen. Und gibt gleichzeitig zu bedenken: „Haben ist hier nicht genug, der Online-Shop muss leistungsfähig und serviceorientiert sein und die Shopbetreiber müssen sich um sinnvollen und wertvollen Content kümmern.“



Bildgrafik und Infografik: ETRON

Nahtloser Übergang

Worum sich Händler nicht kümmern müssen, ist die Technik. Die kommt einsatzbereit vom IT-Spezialisten ETRON. Die ETRON-Software ist eine Komplettlösung für alle Geschäftsprozesse im Handel: Angefangen bei der Kassa und dem Verkauf der Produkte über die Lagerverwaltung, Inventur und das Bestellwesen bis hin zu Kundenbindungs- und Marketing-Maßnahmen sowie schließlich Online-Shop-Lösungen. Die tiefgreifende Integration der Webshop-Lösung in die Kernfunktionen der Kassa-/Warenwirtschaftssoftware ist dabei der besondere Vorteil.

Ausgezeichnete Lösung: Webshop-Award für Reformhaus Prokopp

Der innovative Webshop hat auch die Eigentümer der erfolgreichen Reform-Filialbetrieb Prokopp (Gewußt wie) beeindruckt. Und die Jury beim E-Commerce Quality Award 2014 des Handelsverbandes, die den Preis in der Kategorie „Bester Newcomer“ an das innovative Projekt vergab. Der Reform-Filialbetrieb hat seine klassische Webseite durch eine maßgeschneiderte Komplettlösung ersetzt: Der neue Internetauftritt basiert auf einem Webshop mit integriertem Redaktionssystem, alles auf einer Plattform. Webshopangebote und Informationsangebote sind farblich getrennt, verschiedene Layouts bringen Übersichtlichkeit und Transparenz. Regina Prokopp, Geschäftsleiterin des Traditionsunternehmens, freut sich, die Stärken ihres Geschäfts auch auf den Online-Handel übertragen zu können, und formuliert es so: „Prokopp macht das Internet schöner!“



Foto: Katharina Schiffli / Handelsverband

Valentina Prokopp (Mitte) vom Reformhaus Prokopp Gewußt wie nimmt stolz den E-Commerce Quality Award in der Kategorie „Bester Newcomer“ für den innovativen Webshop – konzipiert und umgesetzt von ETRON – entgegen. Rechts: Harald Gutsch, Leiter der Plattform E-Commerce, Handelsverband, links: Susanne Czech, Generalsekretärin European Multi-channel and Online Trade Association (EMOTA), Brüssel.

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

Fotograf siehe Foto

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