



Verkauf im In- und Ausland – rund um die Uhr

Kooperation mit proLOG

Die IT-Informatik hat mit der proLOG-brand logistics GmbH in Geislingen eine Kooperation geschlossen. Gemeinsam stellt man umfassende Leistungen bereit, um B2C-Unternehmen den Absatzkanal Internet zu erschließen.

Die Deutschen geben im Internet 15,4 Milliarden Euro aus. Das sind 15 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Zahlen stammen aus dem Zwischenergebnis der repräsentativen Verbraucherstudie „Distanzhandel in Deutschland 2009“, vorgestellt vom Bundesverband des Deutschen Versandhandels e.V. (bvh).

Sie belegen, dass der Absatzkanal Internet für B2C-Unternehmen immer wichtiger wird. Während der stationäre Einzelhandel in den letzten Jahren mit dem Rückgang der Umsätze zu kämpfen hat, verbuchen Online-Händler eine beständige Steigerung.

Kein Wunder, schließlich bieten Online-Shops vielfältige Vorteile. Der größte Nutzen: Online-Shops sind rund um die Uhr geöffnet und stehen weltweit zur Verfügung. Damit bietet man seinen Kunden einen echten Mehrwert und kann auf relativ einfache Art und Weise neue Kunden gewinnen. Hier liegt also großes Potenzial.

Unsicherheit beim Mittelstand

Allerdings schrecken gerade mittelständische Unternehmen vor dem neuen Absatzkanal zurück. In der Tat beinhaltet der professionelle Online-Handel mehr, als lediglich einen Shop ins Internet zu stellen. Es gilt, ein individuelles Shop-Konzept zu entwickeln, die passende Technik bereit zu stellen und in die vorhandenen DV-Systeme zu integrieren. Zusätzlich müssen die notwendigen logistischen Prozesse aufgebaut sowie die Waren- und Informationsflüsse effizient und sicher gesteuert werden.

Technik und Logistik aus einer Hand

Für die professionelle Bereitstellung dieser Leistungen aus einer Hand hat die IT-Informatik eine Kooperation mit der proLOG-brand logistics GmbH in Geislingen geschlossen, einer Servicetochtergesellschaft der WMF AG. Spezialisiert ist proLOG auf reibungslose Waren- und Informationsflüsse in lokalen, aber auch in internationalen Märkten. Die Kernkompetenzen beider Unternehmen ergänzen sich hervorragend: Die IT-Informatik kümmert sich um die Technik, proLOG um die Logistik.

Für den Aufbau, die Einführung, die Steuerung und den Betrieb von Online-Shops stellen sie mittelständischen Markenartikelhersteller ab sofort umfassende Leistungen zur Verfügung.

Ganzheitliche E-Business-Konzepte

„Wir beraten unsere Kunden bei dieser strategischen Entscheidung umfassend und entwickeln ganzheitliche E-Business-Konzepte“, so Uli Schäfer, Geschäftsfeldleiter Business Solutions bei der IT-Informatik. Jürgen Vedio, Geschäftsführer von proLOG, ergänzt: „Wir bieten eine wirtschaftliche Lösung aus einer Hand. Schließlich gibt es viele Bausteine zu beachten, die in ihrer Gesamtheit die Einführung und den Betrieb eines Online-Shops komplex machen.“



“Spezialisiert ist proLOG auf reibungslose Waren- und Informationsflüsse in lokalen, aber auch in internationalen Märkten.“

factor:plus als technische Basis

Die technische Basis für die Online-Shops ist die Lösung factor:plus der IT-Informatik. Das internetbasierte Bestell- und Informationssystem bietet alle für einen Online-Shop wichtigen Funktionalitäten, darunter das Katalogmanagement, Warenkorb-Funktionen, die Erstellung von Bestellstatistiken, die Kundenregistrierung und vieles mehr.

Ein funktionelles und ansprechendes Webdesign ist garantiert. „Hinter der Shop-Oberfläche aber stecken viele Fragestellungen“, beschreibt Uli Schäfer.

- > Wie lässt sich ein Produktspektrum im Internet attraktiv präsentieren?
- > Wie kann man auf interessante Angebote aufmerksam machen?
- > Wie werden Kunden zu Dauernutzern des Online-Shops und wie erreicht man neue Kunden?

Antworten finden die Kunden gemeinsam mit der IT-Informatik. So sind beispielsweise die Suchmaschinenoptimierung und die Vernetzung mit Handelsplattformen wie Ebay, Amazon und Neckermann wichtige Erfolgsfaktoren.

Auch für Konzerne, die mehrere Marken unter einem Dach vertreiben, ist factor:plus die passende technische Lösung, da sie entsprechende mehrmarkenfähige Auftritte ermöglicht.

B2C ist nicht gleich B2B

Thema Logistik – Da die Endkundenbelieferung ganz andere Strukturen und Prozesse als das B2B-Geschäft erfordert, kümmert sich proLOG um die komplette logistische Abwicklung. Dazu gehören das Beschaffungs-, Bestands- und Liefermanagement sowie die E-Mail-Verwaltung inklusive Orderbestätigung und Lieferbenachrichtigung. Auch die Zahlungsabwicklung übernimmt proLOG plus Retouren-, Debitoren- und Inkassomanagement. „All das gilt es aufzubauen, zu überwachen und zu dokumentieren“, so Jürgen Vedio. Bei Lieferungen ins Ausland unterstützt proLOG die Kunden mit Kenntnissen über die internationalen Transportwege und Zahlungsmodalitäten.

Im WWW warten potenzielle Kunden

Gemeinsam mit der IT-Informatik und proLOG können mittelständische B2C-Unternehmen den Schritt zum Online-Handel wagen. Schließlich warten da draußen im World Wide Web viele Interessierte, die rund um die Uhr shoppen wollen.

