

# Marke im Internet

► Auf der Internet-Plattform Mercateo, Spezialist für Geschäftskunden im Internet, können Hersteller unter dem Menüpunkt „Marken-Welten“ ihr gesamtes Produktportfolio präsentieren. Seit neuestem ist dort auch Herma mit einem eigenen Markenkatalog vertreten. **boss sprach mit Herma-Geschäftsführer Sven Schneller über den neuen Markenshop und die Möglichkeiten, die sich dadurch für Herma eröffnen.** ◀

► **Sven Schneller, Geschäftsführer Herma, ist froh über die neue Zusammenarbeit mit der Internet-Plattform Mercateo.**



**?** Herr Schneller, auf der Internetplattform Mercateo ist Herma seit März mit einem eigenen Markenshop vertreten. Haben Sie bislang schon in Teilbereichen mit Mercateo zusammen gearbeitet?

**Schneller:** Eine direkte Zusammenarbeit gab es bisher nicht. Ein Teil der Herma-Artikel war aber bereits über Online-Shops, die auf Mercateo vertreten sind, verfügbar.

**?** Welche Vorteile ergeben sich daraus für Herma und warum wurde dieser neue Vertriebsansatz gewählt?

**Schneller:** Eine Marke sollte dort vertreten sein, wo der Anwender sie sucht und erwartet. Mercateo ist ein führender Internet-Händler, der u. a. stark

ist im Bereich Büromaterial. Der Online-Handel gewinnt weiter an Bedeutung und wird durch die gewerblichen Endverbraucher zunehmend als Einkaufsmöglichkeit genutzt. Aus gutem Grund unterstützt Herma seit langem auch die Internet-Aktivitäten der Fachhändler. Beispielsweise über den Commerce Connector leiten wir Kaufwünsche, die auf unserer Website generiert werden, unmittelbar in die Online-Shops der beteiligten Händler. Die Mercateo-Bestellplattform bietet uns eine weitere Möglichkeit, das komplette Herma-Sortiment leicht zugänglich zu machen für alle Anwender, die auf der Suche nach Produktlösungen das Web wählen.

**?** Wird der Shop von Herma direkt betrieben und leisten Sie dafür auch unmittelbar die Logistik?

**Schneller:** Es handelt sich um einen Herma-Markenshop, in dem gewerbliche Endanwender oder Einkäufer nach Produkten recherchieren können. Die Bestellung erfolgt ausschließlich über die jeweiligen Online-Shops der auf Mercateo vertretenen Händler. Diese haben eine eigene Logistik oder sie arbeiten mit Logistikdienstleistern zusammen. Herma übernimmt die Logistik nicht.

**?** Welche Vorteile ergeben sich durch die Mercateo-Markenwelt von Herma für Geschäftskunden?

**Schneller:** Es gibt eine Reihe von gewerblichen Anwendern oder Einkäufern, für die das „One Stop Shopping“ wichtig ist: Weil sie so Zeit sparen, wollen sie den gesamten Bedarf bei einem Händler abdecken, nicht nur Büromaterial, sondern auch andere Ver-

**„Die Mercateo-Bestellplattform bietet uns eine weitere Möglichkeit, das komplette Herma-Sortiment leicht zugänglich zu machen für alle Anwender, die auf der Suche nach Produktlösungen das Web wählen.“**

brauchs- oder Gebrauchsgüter. Das haben bereits viele PBS-Händler für sich entdeckt und ihr Produktsortiment ergänzt. Besonders bei Katalogen und Webauftritten. Diesen Vorteil bietet auch Mercateo – mit der Einschränkung, dass der Kunde die Produkte u. U. von verschiedenen Händlern erhält.

**?** Ist das Mercateo-Modell mit einer Herma-Markenwelt auf andere Internetplattformen übertragbar?

**Schneller:** Es kommt immer auf den Einzelfall an. Wir würden sehr genau prüfen, ob die Rahmenbedingungen für einen Markenhersteller stimmen. Grundsätzlich können wir uns vorstellen, auch mit anderen Anbietern von Internetplattformen zusammenzuarbeiten.

Herr Schneller, vielen Dank für das Gespräch. **sche** ◀