

MERCATEO NUTZT ONLINE-LEISTUNGEN VON AVERY ZWECKFORM

# Service im Wettbewerb um die Gunst des Kunden

Wachstumsmotor Internet – Avery Zweckform bietet Händlern umfassende Online-Unterstützung für den E-Commerce. Mercateo nutzt als einer der ersten die neuen Online-Serviceleistungen des Herstellers. Seit dem 15. Mai können sich Interessierte auf der neuen Internet-Plattform informieren.

Effizientes Arbeiten leicht gemacht. Avery Zweckform – wir können das,“ bringt Hilmar Naubert, Avery Zweckform Director Customer Marketing & CRM, den Serviceansatz seines Unternehmens auf den Punkt. Neuestes Angebot des Herstellers ist das Händlerportal, das seit dem 15. Mai online ist. Dort finden Händler alles, was sie für einen Webshop rund um die Avery Zweckform Produkte benötigen. Jeder Händler, der Artikel des Herstellers vertreibt, kann auf die dort bereitgestellten Daten kostenlos zugreifen.

## WACHSENDER VERTRIEBSKANAL INTERNET

Ein Nutzer der ersten Stunde ist der B2B-Händler Mercateo, der die angebotenen Tools auf seinem Online-Marktplatz einsetzt.

Was bietet das Portal dem Handel und wie sehen die ersten Erfahrungen mit der Plattform aus? Office&paper hat bei Avery Zweckform und Mercateo nachgefragt.

Am Anfang des Gesprächs stehen harte Fakten. Allein in Deutschland gibt es ca. 56 Millionen Internet-Nutzer. Die Online-Shopper hatten laut GfK Enigma im vergangenen Jahr einen Anteil von 76 Prozent an den WWW-Nutzern. Für Händler besonders interessant: 30 Prozent davon sind marken- und qualitätsbewusst, Tendenz steigend. „Wir bieten mit unserem Online-Service-Portal alle Werkzeuge, damit der Handel die enor-



Mercateo nutzt als einer der ersten das Avery Zweckform Händlerportal: Hilmar Naubert, Miriam Leiner, Monika Althammer (Avery Zweckform) sowie Lars Schade und Andreas Dahms (Mercateo)

men Absatzmöglichkeiten bestmöglich ausschöpfen kann, die das Internet bietet“, erklärt Naubert das Engagement von Avery Zweckform in diesem Bereich. Ein Beispiel für den Geschäftserfolg im Web ist Mercateo. Der B2B-Händler hat eine Wachstumsgeschichte geschrieben, die Ihresgleichen sucht. Mit einem Sortiment von über vier Millionen Artikeln aus 400 Lagern richtet sich der Online-Marktplatz an Geschäftskunden aus allen Branchen. Das Produktportfolio reicht dabei von Büromaterial über Labor- und IT-Bedarf bis hin zur Betriebs- und Lagerausstattung. Über 500.000 Kunden aus kleinen und mittleren Betrieben, Konzernen und öffentlichen Einrichtungen wissen das Angebot von Mercateo zu schätzen.

Wie steht Mercateo zum neuen Avery Zweckform Händlerportal? Lars Schade, Mercateo Geschäftsführer, hat bereits nach dem ersten Test eine klare Meinung: „Die Idee mit dem Avery Zweckform Händlerportal finden wir sehr gut.

Das System ist sehr leistungsfähig und komfortabel. Avery Zweckform ist damit führend in der PBS-Branche.“ Der Standard des Portals sei so hoch wie sonst nur in der IT-Branche üblich, so Schade. Vor allem die Schnelligkeit, mit der das System arbeitet, hat den erfahrenen Online-Fachmann beeindruckt. Andreas Dahms, zuständig für die Herstellerkooperationen bei Mercateo, ergänzt: „Alle wichtigen Informationen zu Produkten und Promotions sind auf einen Blick zu finden und können rund um die Uhr heruntergeladen werden. Das ist Service, wie wir ihn schätzen.“

## EFFIZIENTE PLATTFORM FÜR MEHR ERFOLG AM POS

Durch den direkten Weg über das Händlerportal könne man viel Zeit sparen, erklärt Dahms. „Anstelle Daten erst beim Lieferanten anzufordern und dann auf die CD zu warten, kann man nun in nur drei Minuten zum Beispiel ein neues Banner vom Portal herunterladen und

auf die eigene Webseite einspielen.“ Hilmar Naubert fügt hinzu: „Die schnelle und einfache Handhabung war für uns eine der wichtigsten Vorgaben bei der Konzeption der Plattform.“ Hilmar Naubert hat dabei auch die kleineren Händler im Auge: „Auch für diejenigen, die bislang über den Großhandel mit unseren Produktdaten beliefert wurden, ist unser kostenloser Service sehr attraktiv. Denn jetzt können sie selber ohne Umwege aktiv werden.“

### ZUSATZANGEBOTE FÜR OPTIMALEN AUFTRITT

Zusätzliche Tools und individuelle Lösungen erarbeitet Avery Zweckform darüber hinaus im direkten Gespräch mit dem Händler. Zu den zusätzlichen Händler-Serviceangeboten gehört auch der Avery Zweckform Etikettenfinder, den engagierte Händler in ihre eigene Webseite aufnehmen können. „Der Etikettenfinder gefällt uns ausnehmend gut. Er lässt sich hervorragend in unsere Online-Präsenz integrieren“, erklärt Geschäftsführer Schade. „Die Ergebnisse der Suche erscheinen umgehend rechts neben der Auswahl. Man kann sie sehen, ohne zu scrollen – ein entscheidender Anwendungsvorteil.“

Andreas Dahms stimmt seinem Kollegen zu und ergänzt: „Mit dem Avery Zweckform Etikettenfinder bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, schnell die richtige Etikett zu finden und dies direkt auf unserer Seite.“ Denn der User verlässt die Händlerseite nicht, sondern verbleibt im Online-Shop. Das kommt bei Mercateo gut an. „Das ist Zusatz-Service und bedeutet Extra-Umsatz“, freut sich Dahms über die Vorzüge des integrierten Etikettenfinders.



Hilmar Naubert von Avery Zweckform präsentiert den Office Pilot, einen Service für Firmen

Seit dem 15. Mai ist die Plattform für Händler [www.haendlerportal.avery-zweckform.eu](http://www.haendlerportal.avery-zweckform.eu) im Internet online. Hier lassen sich im Handumdrehen komplette Datenpakete zu den aktuellen Promotions und Neuheiten von Avery Zweckform aus dem Internet herunterladen

### VORLAGEN – EINFACH, SCHNELL GEDRUCKT

Ein weiterer zusätzlicher Service ist der neue Avery Office Pilot. Dieser Service wurde von Avery Zweckform speziell auf die Bedürfnisse und Wünsche von Firmenkunden abgestimmt. Vorlagen, die speziell in dem jeweiligen Firmen-Design erstellt wurden, sind in einem zugangsgeschützten Bereich jederzeit für alle Mitarbeiter und Kollegen der jeweiligen Firma zugänglich und ausdrückbar. Diesen hat auch der Online-Händler

Mercateo gleich ausprobiert und Geschäftsführer Schade zeigt sich von den Ergebnissen beeindruckt: „Zum Beispiel Visitenkarten lassen sich hier schnell und nach Bedarf drucken.“ „Da werden wir in unserem Newsletter gleich ein Banner integrieren, um unsere Kunden über diesen Service zu informieren“, ergänzt Dahms. Das Fazit der Gesprächsrunde: Avery Zweckform hat mit dem neuen Händlerportal ein Rundum-Sorglos-Paket für einen optimalen Auftritt geschaffen, das überzeugt.

### AVERY ZWECKFORM

Folgende Online-Serviceleistungen von Avery Zweckform kann der Handel unter [www.haendlerportal.avery-zweckform.eu](http://www.haendlerportal.avery-zweckform.eu) nutzen:

- Empfehlung von Suchwörtern für die Hinterlegung in Suchmaschinen
- Download-Möglichkeit von Produkttexten für das Internet und Kataloge in allen gängigen Dateiformaten
- Nutzung von sich selbst aktualisierenden Bilddaten. Dies bedeutet, der Händler braucht nur einmalig eine Referenz zu einem Produktbild oder einer Stanze ein-

zurichten. Avery Zweckform pflegt anschließend die Daten für den Händler.

- Komplette Datenpakete für Neuheiten und Promotionmaterialien stehen zum schnellen Download bereit

Für besonders engagierte Händler stehen optional verschiedene weitere Verkaufstools zur Verfügung. Diese und weitere individuelle Lösungen für den Verkaufserfolg werden im gemeinsamen Gespräch zwischen Hersteller und Handelskunden erarbeitet.