

Digitale Verknüpfung

Mit einem Online-Händlerportal integriert Holst Porzellan seine stationären Partner in den Webauftritt, um diese mit der eigenen Produktkompetenz zu verknüpfen.

Nach einer Vorbereitungszeit von mehr als 18 Monaten hat Holst Porzellan im Januar das Online-Händlerportal innerhalb des bestehenden E-Shops www.holst-porzellan.de eröffnet. Die als Sell & Order bezeichnete Integration der stationären Partner in den Webauftritt soll den Wiederverkäufern als Einkaufs- und Verkaufsinstrument gleichermaßen dienen sowie die Beratungskompetenz vor Ort unterstützen.

Alles abgedeckt

Verfügbarkeiten, Brutto- und Nettopreise, Einkaufsrabatte, Lieferzeit und Frachtkosten sind nun schon in der Anbahnungsphase zwischen Händler und Endkunde abrufbar. Zudem sind zu den Artikeln neben ausführlichen Erklärungen sofort die passenden Zubehör- und Ergänzungsartikel sichtbar. Auf Merklisten können umfassende Angebotslisten erstellt werden oder der Endkundenauftrag wird direkt online abgeschlossen. Das neue Händlerportal deckt alle drei gängigen Geschäftsarten ab: Das klassische Lagerge-

schäft, das Streckengeschäft und das Vermittlungsgeschäft, in dem Holst Porzellan auch das Inkasso für den Händler durchführt und später die erzielte Handelsspanne vergütet.

Das Kernziel der Plattform ist die Verknüpfung des stationären Handels mit der Produktkompetenz der Marke Holst Porzellan, die nach eigenen Angaben auf ein „qualitativ ordentliches Produkt zu einem guten Preis, mundgerecht dargeboten und eine zuverlässige Verfügbarkeit“ setzt. Insgesamt publiziert Holst Porzellan 4.000 Artikel und Ideen auf 130 Domänen. Das Online-Händlerportal erweitert die digitale Vertriebsausweitung des Unternehmens. *ew*



Die als Sell & Order bezeichnete Integration der stationären Partner in den Webauftritt von Holst Porzellan soll den Wiederverkäufern als Einkaufs- und Verkaufsinstrument gleichermaßen dienen sowie die Beratungskompetenz vor Ort unterstützen.