

# markt intern

**HAKA**  
Fachhandel

● aktuell ● kritisch ● unabhängig ● anzeigenfrei ● international

Düsseldorf, 29.04.2010

Redaktionsschluß 10 Uhr  
Nr. TH 17/33. Jahrgang

Einen kräftigen Frühjahrsaufschwung am Arbeitsmarkt verkündet der Chef der Bundesagentur für Arbeit, Frank-Jürgen Weise. Gute Aussichten für die Kaufkraft. Die 'mi'-Themen: ● Preisverriß: Seidensticker für 5 € in Düsseldorf angeboten! ● King's Road: HAKA-Spezialisten hoffen auf Lösung für Hemdenlieferanten ● 'mi'-Service: Arbeitszeugnisse schreiben leicht gemacht! Doch zunächst, sehr geehrte Damen und Herren:

## Enzo Lorenzo - vorbildlich im B2B

Eine funktionierende Kommunikation zwischen Händler und Lieferant ist eine tolle Sache. Insbesondere wenn die Kommunikation sich auch auf die Abwicklung des Geschäfts, genauer die täglichen operativen Vorgänge, erstreckt. Beim besonders wichtigen Ordern oder Nachordern bieten sich eine Menge Möglichkeiten, sei es über den Außendienst, auf Messen oder aber am Telefon. Jede dieser Optionen muß sich aber von Zeit zu Zeit an den neuesten (technischen) Möglichkeiten messen lassen.

**ENZO LORENZO**

Seit dem Einzug des Internets hat sich auch in diesem Bereich sehr viel getan. B2B übers Internet ist zu einer sinnvollen Plattform in der Abwicklung des Geschäfts zwischen Lieferant und Händler geworden. Was nicht verwundert – kann der Händler hier doch zeitlich flexibel, ohne auf den Besuch des Außendienstes zu warten oder aber sich an die Geschäftszeiten der Telefonzentrale zu halten, seine Wünsche äußern. Leider bieten aber noch nicht alle Hersteller die Möglichkeit eines B2B übers Internet an. Und selbst wo dies bereits der Fall ist, überzeugen die technischen Werkzeuge noch nicht überall. B2B war auch ein häufig angesprochenes Thema im Rahmen der diese Wochen beendeten Leistungsspiegel-Umfrage „Polo/Strick 2010“. Eine ganze Menge HAKA-Spezialisten haben auf diesen Punkt auf Seite 2 des Fragebogens angesprochen. So wie der **Herrenausstatter im Brückencenter/Hermsdorf:**



Enzo Lorenzo-Geschäftsführer Dirk Bodem

*„Schön wäre es, wenn alle Hersteller eine B2B-Seite hätten, wo man seine Bestände auffüllen und Nachbestellungen machen kann. Telefonische Bestellungen sind oft mit Fehlinfos behaftet. B2B ist bei Enzo Lorenzo sehr gut!“*

Gerade Enzo Lorenzo wurde in diesem Zusammenhang sehr oft von Ihren Kollegen gelobt. Deshalb haben wir uns für Sie telefonisch mit Enzo Lorenzo Geschäftsführer Dirk Bodem in Verbindung gesetzt. Im Rahmen einer Telefonkonferenz haben wir mit dem Strickspezialisten einen Spaziergang durch das als „mustergültig“ gelobte virtuelle Lager von Enzo Lorenzo unternommen. Ausgang unserer Reise ist die Homepage von Enzo Lorenzo unter [www.enzolorenzo.com](http://www.enzolorenzo.com). Unter „Händler“ gelangt der Enzo Lorenzo-Partner mit 2 Klicks (-> „Programme“ -> „Zum Händler-Shop“) und unter Eingabe von Benutzernamen und Passwort schnell in den geschützten Bereich.

Auf der Startseite des Händler-Shops fällt dann die erste grundlegende Entscheidung. Händler, die gezielt ein Produkt suchen, orientieren sich in der oberen Seitenhälfte und haben hier die Möglichkeit, nach Hauptwarengruppe, Warengruppe, Farbe und Größe vorzusortieren. Auch eine Anfrage in einem bestimmten Preisrahmen ist möglich, ebenso wie der direkte Zugriff auf eine Artikelnummer.

Wer als Händler lediglich 'shoppen' gehen will, der wählt in der Artikel-Übersicht in der unteren Hälfte zwischen „Mehr Top-Artikel“ (NOS), „Mehr neue Artikel“ (Kollektion) oder Ware aus „Mehr Sonderaktionen“.

# markt intern markt intern markt

TEIL 17/10, S. 2

Über einen Klick auf das entsprechende Wunsch-Polo oder den entsprechenden Wunsch-Pullover gelangt der Händler direkt ins Warenlager von Enzo Lorenzo (s. Abb. rechts). Hier erhält er dann in Form einer Tabelle detaillierte Informationen über mögliche Farben und Größen sowie EK und empfohlenen VK. Zu jeder einzelnen Position wird der Lagerbestand durch grüne, gelbe und rote Punkte angezeigt. Direkt in die Tabelle trägt der Händler auch seine gewünschte Stückzahl ein, die sogleich in den Warenkorb wandert.

Polo 112, mercantid - Poloshirt (100%, mercantid) - Artikel: 20-2014

Poloshirt (100% mercantid):

Größe	S	M	L	XL	XXL	3XL	4XL	5XL	6XL
1000000	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
1000001	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
1000002	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
1000003	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
1000004	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
1000005	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
1000006	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
1000007	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
1000008	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
1000009	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
1000010	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00

In den Warenkorb

Dirk Bodem: „Hier hat unser Kunde einen echten Vorteil. Diese Tabelle ist nicht lediglich ein Internet-Shop, der Bestellungen weiterleitet. Sie ist Teil unseres WWS, auf das der Händler einen direkten Zugriff erhält. In dem Augenblick, in dem der Händler seine gewünschte Anzahl einträgt, wird die Ware für ihn in Echtzeit geblockt. Das verhindert einen Verlust durch etwaige zeitlich parallele Bestellungen und gibt dem Händler sozusagen eine Liefergarantie!“

Links neben der Tabelle sind noch einmal das Produkt selbst und darunter die Stoffqualitäten abgebildet. Durch einen Klick auf diese Bilder öffnen sich separate Fenster mit jeweils größeren Darstellungen. Dirk Bodem: „Der Händler hat so die Gelegenheit, das Produkt und insbesondere auch die Qualität schon am Bildschirm zu erfassen. Und ganz wichtig: Wir achten sehr auf eine farbechte Darstellung der Produkte. Das alles funktioniert ganz gut, wir haben eine sehr geringe Quote hinsichtlich zurückgeschickter Ware.“

Hat der Händler seine Auswahl getroffen, kontrolliert er anschließend im Warenkorb seine Bestellung noch einmal, bevor er „Zur Kasse“ schreitet. Im Kassensbereich findet er dann neben seinen persönlichen Lieferdaten auch noch die Möglichkeit für Eintragungen, die zur Identifizierung seines Auftrags in seinem eigenen Geschäft sinnvoll sind. Beispiel: „Eigene Vorgangsnummer.: 1234, Bestellung von Kunde Max Meyer vom 12.4.2010.“ Abschließend wird die Bestellung abgeschickt, und in der Regel innerhalb von 24 Stunden ist die Ware dann im Laden.

Dirk Bodem freut sich über das positive Feedback aus dem Handel: „Unser Internet-Händlerbereich bietet eine rationelle Orderabwicklung für beide Seiten. Der Händler erreicht uns rund um die Uhr und sieht auf den ersten Blick, was wir vorrätig haben. Er kann direkt zugreifen und hat den Artikel sicher. Aber natürlich bieten wir auch die anderen Wege übers Telefon und den Außendienst alternativ an. Trotzdem lohnt sich ein Besuch in unserem virtuellen Warenlager. Das ist wie ein Schaufenster und viele Händler entdecken hier erst für sie interessante Artikel.“ **Fazit:**

Der Enzo Lorenzo-Shop beschränkt sich mit seinen Funktionen auf alle wesentlichen Order-Bedürfnisse, die ein Händler hat. Gerade deshalb ist er aber so luxuriös und übersichtlich für den Benutzer. Selbstverständlich kann das Internet nicht die Kommunikation mit Dirk Bodem und seinem Team gänzlich ersetzen, aber für die Bewältigung der alltäglichen Routineaufgaben ist das Enzo Lorenzo B2B ein wichtiger Baustein für eine schlanke Geschäftsabwicklung. Für Sie gilt:

- Bei Interesse an Enzo Lorenzo ist Dirk Bodem gerne bereit, Ihnen seinen Internet-Shop zu demonstrieren
- Teilen Sie uns mit (Tel.: 0211/6698-167, E-Mail: [berg@markt-intern.de](mailto:berg@markt-intern.de)), wie zufrieden Sie mit den Internet-Händlerbereichen Ihrer Lieferanten sind
- 'markt intern' wird für Sie die Industrie auf dieses Thema ansprechen und nachforschen, inwieweit hier schon für Sie alle Möglichkeiten ausgeschöpft sind.