

Werkzeugbestände werden weiter erhöht

Forst - Das Internet bietet teilweise sehr viele verlockende und gut klingende Angebote. Einzelunternehmer bieten auf Ihren Internetseiten häufig Werkzeuge an, die meist nicht mit Beständen untersetzt und verfügbar sind.

Das Internet bietet teilweise sehr viele verlockende und gut klingende Angebote. Einzelunternehmer bieten auf Ihren Internetseiten häufig Werkzeuge an, die meist nicht mit Beständen untersetzt und verfügbar sind. Lange Lieferzeiten oder unendlicher E-Mail Verkehr zwischen Kunden und Verkäufer sind die Folge. Das Internet hat den Handel grundlegend verändert. Vorkassen und Online-Zahlsysteme gehören zum Standard im Internet zwischen Händler und Kunden. Nun haben aber auch die Industrie, der Großhandel und die Lieferanten dazu gelernt. Falsche Kalkulationen einiger kleiner Webshopbetreiber führen oft dazu, dass diese ebenfalls an Onlinehändler meist nur noch gegen Vorkasse liefern. Gerade Kleinhändler, die sich durch den schnellen Umschlag bei Auktionshäusern abhängig gemacht haben, halten kaufmännische Grundregeln selten ein. Ein schöner und technisch ausgereifter Webshop kann der größte Flopp sein, wenn der Inhaber dieser Seite nicht weiß, dass der Verkauf nicht mit dem gefüllten Warenkorb des Kunden aufhört. Vergleichen Sie das Geschäft eines Webshopbetreibers mit einer traditionellen Baufirma. Die besten Maschinen, Bagger, Kräne, Beton, Fliesen und alles was Sie brauchen, um ein Haus zu bauen, in die Hand gelegt zu bekommen, reicht nicht aus. Selbst ein erfahrener Maurer wird die Steine aufeinander gelegt bekommen, aber spätestens beim Dach scheitern. Der Kran wird in der Ecke stehen und der Bagger vor sich hin rosten.



Wenn aber, wie sehr viele Webshopbetreiber in diesem speziellen und gerade beschriebenen Fall nicht Maurer, sondern Medizinstudenten sind, wird dieser bereits bei den Steinen zum Hausbau scheitern. Werkzeuge haben einen hart umkämpften Markt. Unsere Werkzeugabteilung hat in Einzelfällen trotz hoher Mindestbestände, mit den Bestellrhythmen der Kunden zu kämpfen. Einige Produkte werden kontinuierlich und wiederkehrend bestellt. So unsere Schleifartikel.

Unsere Werkzeugabteilung hat in Einzelfällen trotz hoher Mindestbestände, mit den Bestellrhythmen der Kunden zu kämpfen. Einige Produkte werden kontinuierlich und wiederkehrend bestellt. So unsere Schleifartikel. Ein Verbrauchswerkzeug, sowohl für das Holz bearbeitende Gewerbe als auch für den Metallbau geeignet, wird konstant bestellt. Einige Produkte der Werkzeugabteilung aber müssten mit solch hohen Mindestbeständen belegt werden, dass diese ganze Palettenstellplätze von einem Einzelwerkzeug füllen würden. Die Onlinebestellung eines Schnäppchenmarktes von 1200 Stück Maßbänder brachte auch uns an den Rand der Kapazitäten. Der 30%ige Gewerberabatt veranlasste den Kunden schnell, seine fehlenden Waren online zu ordern. Auch wenn das System von Mindestmenge erreicht schreibt, wäre in solch speziellen Fällen die konventionelle Kontaktaufnahme am Telefon ratsamer. Wir erhöhen kontinuierlich die Mindestbestände und halten daneben noch mal einen „Notbestand“, der sich hinter dem Mindestbestand orientiert. So gewähren wir einen schnellen Versand der gekauften Waren.

**Pressekontakt:**

Ulf Pietruska (CEO / Lotex Deutschland)

Postfach 100204

03139 Schwarze Pumpe

Internet: www.lotex24.eu

Endkunden, Bestellannahme:

Lotex / Deutschland

Telefon: 03562 / 69 34 30

Telefax: 03562 / 69 34 30

Onlineshop: www.lotex24.de

business to business Kunde:

Großabnehmer

lotex24 Sp.zo.o. / Polen

Telefon: +48 (0) 68 / 3 75 67 26

Telefax: +48 (0) 68 / 3 62 56 12

Internet: www.lotex24.com