



## bis zu 30 % Gewerberabatt bei allen Artikeln

**Forst - Hört sich die Überschrift nicht ein wenig vermessen an? Wir sprechen nicht wie viele andere im Internet von einer „eventuellen“ oder einer „kann“ Bestimmung. 30 % Gewerberabatt ist ein fester Bestandteil unseres Content im Webshop.**

Hört sich die Überschrift nicht ein wenig vermessen an? Wir sprechen nicht wie viele andere im Internet von einer „eventuellen“ oder einer „kann“ Bestimmung. 30 % Gewerberabatt ist ein fester Bestandteil unseres Content im Webshop. Ein kaufmännisches Versprechen, welches eingehalten wird. Fest verankert, nicht in Textform, welche mal schnell geändert werden kann, sondern im Bild des Content. In vermeintlich wirtschaftlich schlechten Zeiten, solche Behauptungen aufzustellen und im Internet zu veröffentlichen ist vermessen, meinen unsere Wirtschaftsprüfer. Als wir diesen Contentbereich veröffentlichten, waren wir uns im klaren darüber, dieses Versprechen auch einhalten zu können. Die Mitarbeiter in der Lotex wissen von ihren Zielgruppen. B2B gehört ebenso zu unseren Absatzkunden wie B2C. Beide genießen die gleiche kaufmännische Behandlung. Sich mittels eines Webshops selbständig zu machen oder in bestehenden Unternehmen einen solchen Onlineshop in die Unternehmenslogistik einzubauen, erfordert harte, kontinuierliche Arbeit.



Den richtigen Zeitpunkt, um die Eröffnung eines Webshops zu wählen - gibt es nicht. Ein Leitfaden zu dessen Führung muss jeder Betreiber für sich selbst finden. Gelernt mit den Onlinekunden umzugehen, haben wir im Auktionshaus eBay. An dieser Stelle unser Dank nach Dreilinden. Aber auch viel Geld, Zeit und Nerven brachte diese Art des Warenvertriebes mit sich. Unser Webshop [www.lotex24.de](http://www.lotex24.de) hingegen wird am 25.02.2009 - 2 Jahre alt. Bis heute müssen wir täglich gerade in den Bildformaten und den Beschreibungen nachbessern. Aber dieser Webshop verfügt über eine einfache Marketingstrategie. Den Kunden mit Produkten, der Qualität und dem Preis zu verblüffen. Eine unausgedachte Idee, „Motiv Tragetaschen“ zu verkaufen, war der Anfang. Als wir bemerkten, dass gerade der Tragetaschen Markt in Deutschland hart umkämpft wird, war es schon zu spät. Aus einer anfänglichen Idee wurde Ernst. Neukunden aquirierten sich im Onlineshop selbst und bestellten entsprechende Verbrauchsmengen. Die Gründung der Aldecor Manufaktur

mit den Produkten Holzalbumbuch und Gästebuch aus Holz passte rein gar nicht in das Artikelsortiment „Tragetaschen“. Kartons, Stretchfolien und Klebebänder wurden anfänglich geordert und hergestellt, um lediglich die Waren zum Kunden zu befördern. Heute umfassen diese Produkte eine eigene Webshopkategorie und werden weiterverkauft. Für die Markennamen Ecoboxen und Modulboxen aus PP gab es bereits Abnehmer. Anfänglich auf herkömmliche Art aquiriert, kaufen nun auch einige unserer Bestandskunden neben dem beliebten Sichtlagerkästen auch Schneeschieber und Werkzeugkoffer aus PP. Neue, preiswerte Werkzeuge ließen später den Webshop selbst für uns unübersichtlich erscheinen. Aber das „weniger denken“ und „schneller handeln“ scheint sich gelohnt zu haben.



Der Onlineumsatz, gemessen am Gesamtumsatz, stieg in 2008 weiter. Die Geschäftsleitung nimmt den Onlineumsatz heute ernst. Junge, motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bearbeiten geradlinig ihre Online Aufgaben. Jeder kennt seine Arbeitsaufgaben. Und der Kunde? Er dankt oder verflucht es an jeder Stelle. Lob und Kritik gehören zum Tagesgeschäft. Als kommerziell denkendes Unternehmen entschuldigen wir uns für jede Kritik. Egal wie recht wir manchmal auch haben und die schnell verfassten, teilweise unüberlegten Kunden E-Mails beleidigend auf die Mitarbeiter wirken. Ihnen als Kunden gilt unser Dank. Lob hingegen macht uns stärker und verbessert das Verhältnis zu Ihnen. Wir arbeiten jeden Tag an Verbesserungen und Vereinfachungen für Sie und unser Blick ist immer auf den nächsten Morgen gerichtet. Onlinehandel gehört zum Heute und Morgen, dass wissen wir und Sie als Kunden profitieren von einem super Preis-Leistungsverhältnis.

**Pressekontakt:**

Ulf Pietruska (CEO / Lotex Deutschland)  
Postfach 100204  
03139 Schwarze Pumpe  
Internet: [www.lotex24.eu](http://www.lotex24.eu)

**Endkunden, Bestellannahme:**

Lotex / Deutschland  
Telefon: 03562 / 69 34 30  
Telefax: 03562 / 69 34 30  
Onlineshop: [www.lotex24.de](http://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](http://www.lotex24.com)