

Fester Kooperationsvertrag mit vierjähriger Laufzeit geschlossen

Zelona Gora - Die Lotex Deutschland und die lotex24 Sp.zo.o. haben einen gemeinsamen Vertrag unterzeichnet, der die erfolgreiche und langjährige Zusammenarbeit der beiden Partner auf dem Gebiet des Vertriebes für Polymerprodukte innerhalb Europas regelt.

Die Lotex Deutschland und die lotex24 Sp.zo.o. haben einen gemeinsamen Vertrag unterzeichnet, der die erfolgreiche und langjährige Zusammenarbeit der beiden Partner auf dem Gebiet des Vertriebes für Polymerprodukte innerhalb Europas regelt.



Die neue strategische Kooperation signalisieren in einer gemeinsamen auf Dauer festgelegten Vereinbarung, dass beide Vertragspartner langfristig auf ein gemeinsames Ziel setzen. In verschiedener Hinsicht wird die zukünftige strategische Zusammenarbeit durch den Vertrag neu geordnet. So wird die lotex24 Spz.o.o. künftig auch direkt als Hersteller auf dem deutschsprachigen Markt auftreten. Die von ihr vermittelten Direktverkäufe an B2B Kunden selbst abwickeln und für diesen Zwecke eine eigene Logistikabteilung gründen. Die Lotex Deutschland bleibt weiterhin als Direktvertrieb für B2C Kunden tätig. Aber auch hier ist eine Erweiterung der Kooperation auf internationaler Ebene vorgesehen. Gemeinsames Ziel der beiden Partner ist es, durch einen Direktverkauf vom Werk aus, dem Businesskunden preislich entgegen zu kommen und noch rascher diesen Kunden neu entwickelte Waren anbieten zu können. Dabei sollen auch die verschiedenen über die unterschiedlichen Onlinepräsenzen angebotenen Polymerprodukte sowie ein noch schnellerer, direkter Versand der gekauften Waren zum Kunden miteinander kombiniert werden. Die Vertragspartner haben sich darauf geeinigt, dass die lotex24 Sp.zo.o. mit der Gründung einer eigenen Logistikabteilung im Unternehmen - angestrebt zum 01. August 2009 - Teile des Geschäftes und darüber hinaus im Verlauf der nächsten, im Vertrag festgelegten Jahre, den Versand auch direkt mit der DHL Polen organisiert. Die Lotex Deutschland und die lotex24 Sp.zo.o. werden gemeinsam auf dieser Grundlage der bei der Lotex Deutschland vorhandenen Kennzahlen zum Versand- und Verpackungsaufwand eigene Modelle entwickeln, die den Versand zum Kunden nach seinem Kauf beschleunigen werden. Das gemeinsame Ziel: Steigerung des Umsatzes selbst hergestellter Polymerprodukte. Sowohl Hersteller als auch der in Deutschland sitzende Vertrieb

generieren aus diesem Kerngeschäft, dem Verkauf von Stapelboxen und Sichtlagerkästen, schwindende Erträge. Deshalb forciert die lotex24 Sp.zo.o. als Hersteller dieser Artikelgruppe, die mit dem Direktverkauf verbundene höhere Umschlagsgeschwindigkeit. Besonderes Potential sehen dabei die Lotex Deutschland als auch die lotex24 im Onlinehandel. Während die Lotex Deutschland sowohl den Direktvertrieb als auch den Onlinehandel betreibt, liegt der Anteil der über die lotex24 eingehenden Aufträge im Onlinebereich bei lediglich 36 Prozent.



"Wir wissen, dass der moderne Kunde sich vorwiegend im Internet über neue Produkte und Preise informiert. Wir freuen uns deshalb, dass wir vom Vertrieb der Lotex Deutschland lernen können und unsere gemeinsame Zusammenarbeit und Ziele weiter ausbauen und intensivieren können", sagt Ulf Pietruska, CEO der Lotex Deutschland und Geschäftsführer der lotex24 in Polen.

Pressekontakt:

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

Endverbraucher, Bestellannahme

Lotex / Deutschland
Telefon: 03562 / 69 34 30
Telefax: 03562 / 69 25 69

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
www.lotex24.com