

## Weitere Gartengeräte ab Frühjahr 2009

**Forst - Altbewährtes in neuem Design, aber um Klassen besser, heißt es aus der Werkzeugabteilung, die sich angesichts der nun kommenden Garten- und Pflanzzeit mit Gartengeräten intensiver auseinandersetzt.**

Altbewährtes in neuem Design, aber um Klassen besser, heißt es aus der Werkzeugabteilung, die sich angesichts der nun kommenden Garten- und Pflanzzeit mit Gartengeräten intensiver auseinandersetzt. Seit November 2008 werden immer mehr Gartengeräte in das Sortiment der Werkzeugabteilung aufgenommen. Auch beim Garten-Projekt sind Hand- und Verbrauchswerkzeuge die zentrale Säule einer zukünftigen Produktpalette. Aber das ist nur der erste Schritt: "Wir haben hunderte Artikel im Blick. Sehr schnell haben wir gemerkt, dass wir mit dem Sortiment „Gartenbewässerung“ nicht weiterkommen", sagt unser zuständiger Mitarbeiter Dietrich. „Die Nachfrage nach Gartengeräten der unterschiedlichsten Art war in 2008 extrem. Bei diesem Sortiment, was für uns in dieser Vielfalt neu ist, macht mir nur Sorge, welchen Warenbestand der Vertrieb vorhalten muss.“



Unsere, dem Markenhersteller Gardena gleichende, Gartenbewässerungstechnik hat bereits in 2008 gezeigt, dass Onlinekunden gern die Preise vergleichen, aber auf Qualität nicht verzichten wollen. Onlinekunden haben die bessere Preis-Leistungsauswahl als Baumarktkunden. Nur mit wenigen Klicks sind Preise und technische Daten der unterschiedlichsten Anbieter sofort vergleichbar. Daher wundert es nicht, dass gerade Verbrauchswerkzeuge durch Endkunden kontinuierlich geordert werden. Aber eben die Qualität muss ein Kriterium für erfolgreiches Onlinehandeln sein und bleiben. So werden insbesondere die etwas preisintensiveren Edelstahl Handwerkzeuge gern und häufig geordert. Grabegabeln und Spaten aus Edelstahl lassen auch lehmige Erdbereiche leichter bewältigen.





Um auch die Artikelvielfalt in den Griff zu bekommen, wurde dem Vertriebspartner der Lotex Gesellschaften aufgetragen, die technischen Eckpunkte eines jeden neu aufzunehmenden Werkzeuges in Dateiformat als direkte Serveranbindung zu extrahieren. Der Lieferant schreibt daher eine Datenbank mit den technischen Eckpunkten selbst und der Vertrieb hat einen Überblick darüber, welche Werkzeuge mit welchen technischen Daten zur Verfügung stehen. Die Entscheidung allerdings, welche Werkzeuge aufgenommen werden und der Vertrieb dann tatsächlich in den Onlinehandel übernimmt, lässt sich nicht so einfach automatisieren. Dies entscheiden immer noch die Verkäufer der einzelnen Abteilungen. Denn hier ist menschliche Expertise gefragt.

**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)