



Medium: SAZ Sport

Erscheinungsdatum: 27. Januar 2010

Land: Deutschland, Schweiz, Österreich

Druckauflage: 9.600

Thema: Befragung zum Thema Onlineshops

FORUM

einigen Jahren der Computer vom Discounter, den man eigentlich gar nicht gebraucht hat. Insofern halte ich die Konkurrenz für den Fachhandel bei „Brands4friends“ etc. für deutlich geringer als bei klassischen Online-Shops.

Oliver Robens Craghoppers

Diese Art von Vertriebskanal wird von uns auf gar keinen Fall unterstützt. Hochwertige Produkte lassen sich durch hochwertiges und geschultes Verkaufspersonal verkaufen. Wir achten darauf, dass die empfohlenen Verkaufspreise eingehalten werden. Natürlich haben auch wir gelegentliche Auslaufmodelle, die wir aber unseren Kunden anbieten und keinem „Clearance“-Anbieter.

Timo Perschke Pyua

Wir setzen auf den Fachhandel. Diesem bleibt es selbst überlassen, einen Internetshop zu führen. Wenn ein Händler Interesse hat, unterstützen wir den Auftritt mit allen Mitteln. Unsere Partner erhalten die Möglichkeit, unser gesamtes Programm selbst abzu-

bilden und somit ihr Warenangebot zu steigern. Das System war sehr aufwändig, wird aber vom Handel belohnt. Online-Plattformen, die vom Rührbesen bis hin zum Toilettendeckel verkaufen, haben sicherlich und unbestritten ihre Berechtigung, können aber der Marke Pyua nicht gerecht werden und werden von daher nicht beliefert.

Michael Klemera Luis Trenker

Vor allem kleineren Unternehmen bietet das Netz neue Möglichkeiten und stellt eine gute Präsentations- und Vertriebsplattform dar – insofern stehen wir dem Internet als Absatzkanal sehr positiv gegenüber und arbeiten selbst an neuen, innovativen Maßnahmen in diesem Bereich. Die Möglichkeit, zeit- und ortsunabhängig Produkte verkaufen zu können, eröffnet

Frank Burig Ziener

Ganz kann man sich dem Vertrieb über das Internet nicht verschließen. Dies wäre meiner Meinung nach falsch, da es ganz klar einen Kundenkreis gibt, der über die Plattformen einkauft. Wir suchen unsere Partner aber genau aus und kontrollieren auch den Preis.

Andreas Soeffker Falke

Die Marke Falke wendet sich nicht ausschließlich – aber eben

Christian Marchen Capo

Die Möglichkeit, außerhalb der gewöhnlichen Öffnungszeiten des Fachhandels und auch wettbewerbsorientiert zu „shoppen“, hat über die letzten Jahre für etliche Endkonsumenten sehr an

Joop Krimmer Krimmer Outdoor Systems

Dieser neue Vertriebsweg ist für jeden möglich. „Moderne“ Händler wie Globetrotter, Sport Conrad etc. nutzen diesen bereits. Das ist natürlich Konkurrenz, der man sich stellen muss.

„Ein wirkliches Einkaufserlebnis durch Beratung und einer persönlichen Komponente können all diese Vertriebsformen nicht bieten.“