

Loewe startet Online-Vertrieb zusammen mit dem Fachhandel

- **Teilsortiment auf Online-Plattform Otto.de**
- **stärkt Markenpräsenz und Markenbekanntheit**
- **zusätzliche Umsatzpotenziale für alle Partner**

Kronach. – Gemeinsam mit seinen Partnern im qualifizierten Fachhandel startet Loewe mit einem Teil des Sortiments in den Online-Vertrieb. Ab 1. September 2012 werden die Produktlinien Xelos, Connect ID und die kleinformatischen Connect Fernsehgeräte auch über die Online-Plattform Otto.de zu kaufen sein. „Auch im Premiummarkt suchen immer mehr Kunden Produkte der Consumer Electronics im Internet“, betont Loewe Vorstandsvorsitzender Oliver Seidl. „Wir werden diesen zukunftssträchtigen Vertriebsweg im Verbund mit unseren Fachhandelspartnern und Otto für Loewe konsequent erschließen.“ Loewe erweitert damit die Markenpräsenz und Markenbekanntheit beträchtlich. Das kommt den Partnern im Fachhandel genauso zugute wie das große Potenzial neuer Kunden, das der Handel auf traditionellem Weg nicht erreicht hätte.

Wie sieht das fachhandelsorientierte Internet-Vertriebsmodell von Loewe aus? – Der Kunde informiert sich auf der Otto Webseite über sein Loewe Wunschprodukt und kann es mit dem Loewe Online-Konfigurator nach seinen individuellen Vorgaben zusammenstellen. Er bestellt anschließend sein persönliches Home Entertainment System online bei Otto.de. Außerdem gibt er sein individuelles, kostenpflichtiges Dienstleistungs-Paket in Auftrag, das von der bloßen Anlieferung des Gerätes bis zur komfortablen Aufstellung mit Einweisung des Kunden reicht.

Anhand der Postleitzahl der Kundenadresse wird der nahegelegene, von Loewe für die Vermarktung autorisierte Fachhändler informiert und mit der Auslieferung der Ware beauftragt. Der Händler bringt das von Loewe auf den Weg gebrachte Gerät direkt zum Kunden und installiert es mit dem geordneten Dienstleistungspaket.

Je nach Loewe Produkt entsteht ein angemessener Anteil des Ertrags für den Handelspartner. Außerdem erhält der Händler ein Dienstleistungs-Honorar von bis zu 199 Euro je Kunde.

Für den Fachhandel eröffnen sich damit große zusätzliche Kundenpotenziale. Es werden Neukunden zugeführt, die der Handel ansonsten nicht hätte erreichen können. Es entsteht ein Ertrag, ohne aufwändig und aktiv verkaufen zu müssen. Es werden zusätzliche Umsätze durch berechenbare Service- und Ergänzungsverkäufe erreicht. Und der Händler erschließt sich darüber hinaus Kunden, die er über Jahre an sich binden kann. Loewe Vertriebschef Gerd Weiner: „Wir sind sicher, dass wir einen sehr wirkungsvollen Weg entwickelt haben, der für alle beteiligten Partner große Chancen eröffnet und im Netzwerk zusätzliche Umsätze und Erträge bringt.“

Alle autorisierten Händler können sich für diese neue Online-Partnerschaft registrieren lassen. Die Premium-Händlergruppe media@home der Einkaufsgruppe EURONICS hat sich bereits geschlossen für dieses Konzept ausgesprochen. Dazu EURONICS Vorstand Benedict Kober: „EURONICS wird das Konzept vom Start weg begleiten. Denn es bietet eine optimale Ergänzung zur Kundenansprache in unseren stationären Fachgeschäften und deren hoher Service- und Dienstleistungscompetenz“. „Loewe wird sicherstellen, dass auch im Online-Bereich der Premiumauftritt der Marke konsequent weiterentwickelt wird“, so Weiner.

„Mit dem neuen Online-Vertriebsweg in enger Partnerschaft mit dem Fachhandel hat Loewe einen weiteren strategischen Meilenstein zur Restrukturierung des gesamten Unternehmens realisiert“, betont Vorstandsvorsitzender Oliver Seidl.

Kontakt:

Loewe AG

Industriestraße 11

D-96317 Kronach

Tel.: +49 (0)9261 99-217

Fax: +49 (0)9261 99-444

<http://www.loewe.de>

presse@loewe.de