

# Vertriebserfolg per Internet

Das Unternehmen A Eins hat sich dem E-Commerce verschrieben: Der ASP-Anbieter sieht sich als Internetbindeglied zwischen namhaften Distributoren, Herstellern und dem Fachhandel.

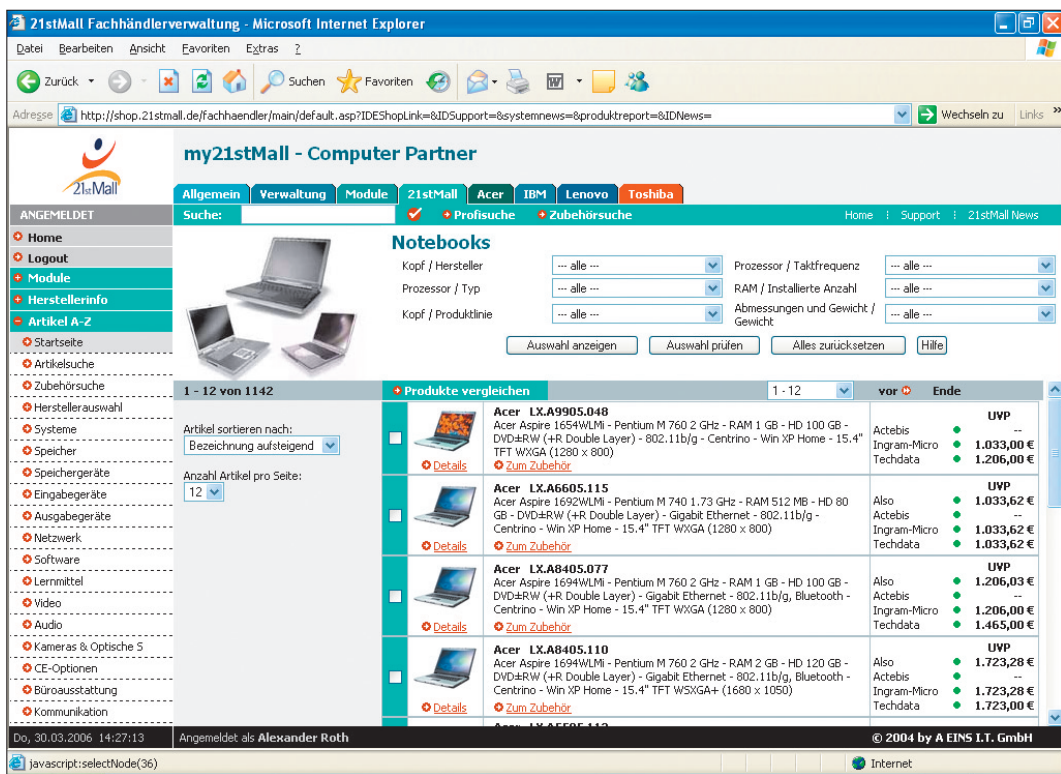
Von Alexander Roth

Web-Shops, Verfügbarkeits- und Preisvergleich von Distributoren, Angebotsversand per PDF: Das alles benötigen IT-Wiederverkäufer im Rahmen ihrer vertrieblichen Aktivitäten. Viele Hersteller, Gros-

scheidet, nach welchen Kriterien er sich die Produkte auflisten lassen will.

Auf Mausklick lässt sich auch Verfügbarkeit oder Zubehör zu den gesuchten Produkten anzeigen. Um allerdings die individuellen Preisdaten zu erhalten, müssen

Vorteile: Zum einen wird er automatisch aktualisiert, zum anderen wird der jeweilige Shopbetreiber auf den Websites der Hersteller als regionaler Anbieter gelistet. Über die Option „Campaign Designer“ lassen sich schließlich Angebote im PDF-Format erstellen. Hierfür



Der Webdienst „21stMall“ von A Eins: ein umfangreiches Angebot für Fachhändler.

sisten und Dienstleister bieten hierfür jeweils Spezialwerkzeuge an. Eine Rundumlösung will das rheinland-pfälzische Unternehmen A Eins (www.aeins.de) mit seinem ASP-Dienst (Application Service Providing) gefunden haben. Auf www.21stMall.de können Wiederverkäufer verschiedene Module in Anspruch nehmen, die sie für ein erfolgreiches E-Business benötigen, ohne dass sie sich über die rechtliche Seite Gedanken machen müssen.

## Content-Engine mit Disti-Infos

Die Web-Umgebung von A Eins basiert grundsätzlich auf der „Content-Engine“. Diese enthält die kompletten Produkt-, Preis- und Verfügbarkeitslisten der Grossisten Ingram Micro, Tech Data, Also und Actebis Peacock. Die Daten von Avnet und Magirus sollen bald folgen. Insgesamt finden sich in der Content-Engine etwa 75.000 Produktdaten von 370 Herstellern, die A Eins in verschiedene Warengruppen eingeteilt hat. Der Kunde ent-

scheidet, nach welchen Kriterien er sich die Fachhändler die einzelnen Distributoren freischalten lassen. Kostenpunkt: 100 Euro pro Monat je Grossist. A Eins bietet eine XML-Schnittstelle an, um die Daten zu exportieren. Auch eine Einbindung in SAP-Systeme ist möglich, Schnittstellen für andere ERP-Systeme gibt es derzeit noch nicht, sie sind aber theoretisch möglich.

## Shops schnell erstellt

Das Modul „Shop-Engine“ bietet Fachhändlern die Möglichkeit, einen eigenen Web-Shop mit selbst festgelegten Margen zu eröffnen. A Eins stellt dafür eine eigene URL bereit und kümmert sich um die rechtlichen relevanten Aspekte. Die Shop-Pflege ist allerdings Aufgabe des Fachhändlers, wenn er das Sortiment individuell zusammenstellt. Der Dienstleister bietet aber auch an, für zirka 50 Euro im Monat einen oder mehrere Markenshops der Hersteller Toshiba, Acer, IBM und Lenovo zu betreiben.

Ein solcher Shop bietet nach Aussagen des Dienstleisters zwei

ist eine einmalige Zahlung von 250 Euro fällig. Für die Formulare stehen vielseitige Gestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung, beispielsweise in welcher Reihenfolge und wie detailliert die Produktinfos gelistet werden sollen. Auch für eigene Logos und AGBs ist Platz.

Seit April 2006 hat A Eins noch einen weiteren Dienst im Angebot: Fachhändler können sich für rund 200 Euro selbst designte Flyer mit Produkten der Marken Lenovo und IBM erstellen lassen. Nach Angaben von A Eins erfolgt die Lieferung bereits am nächsten Tag.

## Meinung des Redakteurs

Die Zusammenarbeit mit namhaften Distributoren wie Ingram Micro, Actebis Peacock oder Tech Data sowie mit bedeutenden Herstellern wie IBM, Lenovo oder Acer ermöglicht es A Eins, dem Fachhandel eine beeindruckende E-Commerce-Palette zu offerieren.