

„Mehr Akzeptanz bei den Endkunden“

Der Aktenvernichter-Hersteller **HSM** hat die Chancen des neuen Service-Tools **loadbee** frühzeitig erkannt. Der Berliner Internet-Händler **Mc Büro** sieht darin vor allem eine gute Möglichkeit, den eigenen Webshop durch qualifizierten Content aufzuwerten.

loadbee ist eine Dienstleistung, die die Kompetenz eines Händler-Webshops durch Zusatzinformationen vom Hersteller signifikant erweitern kann, wie Christian Knapp, Senior Online Marketing Manager bei HSM, bestätigt: „Durch den Einsatz von loadbee haben wir die Möglichkeit, mit geringem Ressourcenaufwand allen die gleichen Daten zur Verfügung zu stellen – egal ob Onlinehändler oder Fachhandel mit zusätzlichem Onlineshop. Die Integration ist einfach und kann schnell umgesetzt werden. Zusätzlich obliegt uns die Hoheit über die Daten, so können wir deren Korrektheit sicherstellen.“

Ralf Lorenz, Gründer und Geschäftsführer der Berliner Internet-Handelsplattform **Mc Büro**, hat das Potenzial erkannt und zusammen mit HSM die Integration im eigenen Shop realisiert. „Meiner Meinung nach will der Kunde gerade bei technischen Artikeln vor dem Kauf viele Informationen über das jeweilige Produkt erhalten. Da erscheint es doch sinnvoll, alle verfügbaren

Hersteller-Informationen direkt im Online-shop abrufbar vorzuhalten, damit der Kunde den Shop für diese Informationen nicht mehr verlassen muss“, so Lorenz, der von der neuen Lösung vor allem mehr Akzeptanz bei den Kunden erwartet. „Da die Integration über loadbee besonders einfach durchzuführen ist, musste ich nicht lange überlegen, diese neue Art der erweiterten Produkt-Darstellung einmal auszuprobieren.“ Bei HSM sieht man das loadbee-Engagement, den Produktauftritt in Webshop weiter zu optimieren, als den nächsten gemeinsamen Schritt in der langjährigen und erfolgreichen Zusammenarbeit mit **Mc Büro**.

Der Aktenvernichter-Hersteller hat dabei als **FirstMover** schon Ende des vergangenen Jahres die Chancen gesehen, mit loadbee den Partnern zusätzliche unterstützende Dienstleistungen im Bereich Online-Marketing zu liefern. Auch kleinere Händler mit wenig IT-Background können so die HSM-Produkte noch attraktiver vermarkten, erklärt Christian Knapp. Die Implementierung sei mit wenig Aufwand und schnell (bei **Mc Büro** habe die Integrati-



Perfekte Zusammenarbeit: **Mc-Büro-Geschäftsführer Ralf Lorenz** und **HSM-Key-Account-Managerin Susanne Fritz**

onszeit weniger als eine Stunde betragen) zu realisieren. Danach falle keine weitere Arbeit an, da HSM die komplette Pflege und Aktualisierung übernehme. Neben den üblichen Produktinformationen könnten zudem auch Produkt- und Anwendervideos, Infos über Datenschutz sowie die Abbildungen von Serviceleistungen zu den Geräten und mehr gezeigt werden. Die Verlinkung zu den erweiterten Informationen erfolgt dabei einfach über einen integrierten Button oder über einen Textlink. Der Handelspartner könne so von deutlich weniger Absprünge aus dem Webshop und damit einer höheren Conversionrate sowie weniger Rückläufern, Rückfragen und Reklamationen profitieren. Christian Knapp: „Wir haben loadbee als sehr gutes Tool kennengelernt, das auch eine Top-Frontendausgabe bietet. Gerade die Kombination aus einfacher Integration und großer Informationsvielfalt macht das Tool so interessant.“

www.hsm.eu
www.mcbuero.de

Zusatz-Content inklusive:
HSM-Produktinformationen
im Mc-Büro-Webshop