

mySodapop setzt auf One-Stop-Shop



Mit einer Lagerfläche von 80.000 m² und damit Europas größtem ITK Logistikzentrum, punktet Ingram Micro mit einer besonders hohen Verfügbarkeit der Ware.

Credit: Ingram Micro
Fotograf: Ingram Micro

Utl.: Ingram Micro unterstützt mit Distributionslogistik aus einer Hand =

Wien (OTS) - Umfassendes Know-how für jeden Kunden: Ingram Micro etabliert sich in Österreich durch neue Geschäftssynergien als One-Stop-Shop. Das Unternehmen setzt unter anderem speziell auf eine innovative Weiterentwicklung in den Bereichen E-Commerce, Logistik und der Distribution für den Retail. Davon profitiert ab sofort auch das junge, dynamische Unternehmen mySodapop, das mit seinem designvollen Sodasystem durch die Unterstützung von Ingram Micro den Markt erobert.

Da sprudeln die gemeinsamen Ideen: Denn Ingram Micro und mySodapop freuen sich über den Start der erfolgreichen Geschäftsbeziehung. „Nach einigen Gesprächen sind die Verhandlungen mit mySodapop abgeschlossen und wir sind bereit erste Schritte in die Zukunft zu gehen“, erklärt Alexander Döring, Head of Services & MNO.

Erfolgreiches Cross-Selling durch One-Stop-Shop

Erneut ist es dem Ingram Micro Team gelungen ihre vielfältigen Geschäftsbereiche zu verknüpfen. „mySodapop hat durch unsere Betreuung den großen Vorteil, dass das Unternehmen Synergien zwischen dem klassischen Distributionsgeschäft und den Logistik-Services nutzen kann“, so Döring. Das Unternehmen mySodapop mit Sitz in Österreich bringt ab Sommer 2017 in Deutschland, Österreich und der Schweiz die stilvollen Wassersprudler, die über den Lebensmittel- und Elektrohandel vertrieben werden, auf den Markt. Ingram Micro

unterstützt das Unternehmen somit von Beginn des Markteintrittes und bietet eine ganzheitliche Betreuung in der Wertschöpfung.

Hochwertiges Design und professionelle Zusammenarbeit als Erfolgsfaktoren

„mySodapop ist ein junges und dynamisches Unternehmen. Wir setzen dabei auf Design und hochwertiges Material, diese Exklusivität möchten wir auch unseren Vertriebspartnern bieten. Dazu war es uns wichtig, einen kompetenten Partner für die Bereiche Logistik und Vertrieb zu finden“, erklärt Roland Herrmann, Geschäftsführer von mySodapop. Nach einigen Gesprächen sei der gemeinsame Konsens mit Ingram Micro schnell gefunden gewesen, erzählt er und weiter: „Ingram Micro bietet uns vom Import der Ware über die Konfektionierung der Produkte bis hin zur Auslieferung und Serviceabwicklung alles aus einer Hand an. Und das auf einem unglaublich hohen, automatisierten Servicelevel.“

Alles aus einer Hand

Döring und sein Team setzen bei der Beratung von Kunden auf gezieltes Cross-Selling. „Wir versuchen genau herauszuhören, in welchen Bereichen der Kunde Unterstützung benötigt. Dort gilt es anzusetzen und gemeinsam Lösungen zu entwickeln, von denen der Kunde und sein Business profitieren.“ Bei mySodapop stellte sich schnell heraus, dass dies in der Logistik und der Vertriebsunterstützung sein werde, erklärt Döring: „Unser Angebot umfasst den Import der Einzelteile aus China, die komplette Lagerung der Ware in Straubing, das Kitting der Gaskartusche, das Hinzufügen der Gaskartusche zur Salesverpackung und den Weitertransport an Sales Distributoren, beispielsweise in Deutschland und der Schweiz. In Österreich übernehmen wir zusätzlich die Distribution für mySodapop.“

Start der Zusammenarbeit ab sofort

Die Zusammenarbeit ist fixiert und es werden bereits alle Arbeitsabläufe definiert. Und damit dem problemlosen Verkauf ab Spätsommer nichts im Weg steht, sind die Logistik-Prozesse bereits erfolgreich angelaufen. „Wir sehen in Ingram Micro den richtigen Partner, um gemeinsam die Marke mySodapop als das alternative Sodasystem im Handel zu positionieren“, so Herrmann. Und Döring ergänzt: „Gemeinsam wird der Erfolg sprudeln, davon bin ich überzeugt.“

Gemeinsam wachsen

Ingram Micro gilt in der der Distribution von Hardware, Software und Verbrauchsmaterialien als der weltweit größte Anbieter. Dass Distribution dabei auch vielfältig ist, hat das Unternehmen in den letzten Jahren gezeigt. Vom Logistik und Finanzierungssetup bei Retail-Kunden bis zum Erschließen neuer Absatzkanäle, bietet die Distribution unzählige Möglichkeiten. Auch der Fokus auf das Reseller Marketing steht dabei im Mittelpunkt - wie das Beispiel an mySodapop zeigt. „Wir sind stolz, dass sich unser Portfolio in den letzten Jahren enorm erweitert hat und wir von einem reinen Distributionsunternehmen zu einem One-Stop-Shop gewachsen sind, bei dem wir beispielsweise auch Reparatur und Altgeräte-Rückkauf anbieten. Wir sind auch da, wenn Kunden außerhalb der ITK Branche unsere Unterstützung im Bereich Logistik und Distribution benötigen“, definiert Florian Wallner, Ingram Micro Executive Director & Chief Executive Austria & Switzerland, das erweiterte Business Modell.

Bild(er) zu dieser Aussendung finden Sie im AOM / Originalbild-Service sowie im OTS-Bildarchiv unter <http://bild.ots.at>

~

Rückfragehinweis:

Putz & Stingl GmbH, Mag. (FH) Melanie Wallner
Externe Medienbetreuung Ingram Micro Österreich
Badstraße 14a, 2340 Mödling
Tel.: +43 (0) 2236-2342411 E-Mail: wallner@putzstingl.at

~

Digitale Pressemappe: <http://www.ots.at/pressemappe/19391/aom>

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0047 2017-06-19/10:00

191000 Jun 17

Link zur Aussendung:

https://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20170619_OTS0047