Aufbruch zur Diversifikation : Produkte von über 50 Marken aus einem Haus

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Fotointern : digital imaging**

Band (Jahr): **12 (2005)**

Heft 14

PDF erstellt am: **31.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-979353

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

actebis **Aufbruch zur Diversifikation: Produkte von über 50 Marken aus einem Haus**

Die Vertriebsebene des Distributors ist für den Fotohandel weitgehend Neuland. Sie ist aber für Händler interessant, die ihr Sortiment mit neuen trendigen Produkten ergänzen möchten. Wir haben kürzlich Actebis AG, einen der grössten Distributoren der Schweiz, besucht.

Was für den Fotohandel noch etwas ungewohnt ist, ist in der IT- und UE-Branche schon längst Tradition: Der Händler bezieht seine Ware nicht mehr direkt beim Importeur, sondern beim Distributor, einer weiteren Vertriebsebene in der Kette zwischen Hersteller und Endabnehmer. Wir haben kürzlich einen der grössten Distributoren besucht: Actebis in Littau.

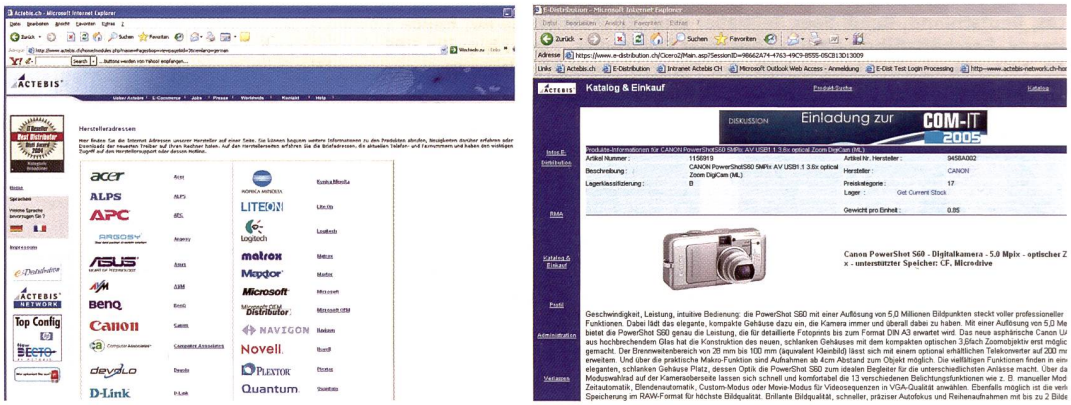
Actebis wurde 1986 gegründet, ist seit 1996 eine hundertprozentige Tochter des Otto Versand und beschäftigt als drittgrösste europäische Distributorin in 14 europäischen Ländern über 2000 Mitarbeiter.

Eine der Hauptaufgaben von Actebis ist die Beschaffung und Lagerhaltung von rund 10'000 Produkten in der Schweiz mit dem Ziel innerhalb von 24 Stunden jeden Kunden in der Schweiz beliefern zu können. Das Sortiment ist gewaltig, zeigt doch die Homepage *www.actebis.ch* knapp 50 Lieferanten, darunter bekannteste Namen wie Acer, Benq, Canon, Duracell, Fujifilm, Fujitsu-Siemens, Hewlett-Packard, IBM, Infocus, Intel, Kingston, Konica Minolta, Logitec, Microsoft, Plextor, Quantum, Targus, Verbatim, Xerox und Zyxel.

Geschäftsführender Direktor Hans-Peter Weiss, Marketing Managerin Caroline Wüest und Business Unit Manager Rolf Forster.

Wer kann bei Actebis Kunde werden?

«Grundsätzlich jeder Reseller, also auch Fotohändler» erklärt Hans-Peter Weiss, seit kurzem geschäftsführender Direktor bei Actebis. «Interessant ist dies vor allem für jene Händler, die ihr angestammtes Sortiment an Kameras mit Druckern, Computer-Peripherie, Zubehör, Software, Verbrauchsmaterial erweitern möchten, damit mit uns ein gewisses Volumen erreicht wird. Dann wird für ihn nicht nur die Marge interessant, sondern er kann seinen Kunden neue, trendige Produkte anbieten, die sein bisheriges Angebot des Fotobereichs sinnvoll ergänzen».



Knapp 50 bekannteste Lieferantenlogos zeigt die Actebis-Homepage. In einem geschlossenen Bereich werden alle Produkte beschrieben und der Kunde kann direkt online bestellen – über 65 Prozent der rund 2'500 Kunden in der Schweiz machen von dieser komfortablen Möglichkeit regelmässig Gebrauch.

Für Actebis ist auch die Westschweiz sehr wichtig. «In der Suisse Romande sind wir als Distributor Marktführer» erklärt Rolf Forster, der für den Consumer- und Commercialbereich zuständig ist. «Wir bedienen unsere welschen Kunden direkt aus unserer Niederlassung in Gland, während die Händler in der Deutschschweiz aus Littau und aus Brunegg im Aargau beliefert werden.»

E-Commerce wird bei Actebis ganz gross geschrieben, denn über 65 Prozent der Bestellungen der unzähligen Mittel- und Kleinkunden erfolgen übers Internet. Dabei wird nicht die Informationsseite www.actebis.ch benutzt sondern die geschützte Seite www.e-distribution.ch. Hier wählen sich die Händler ein und finden neben einem sehr detaillierten Katalog ihre Kundendaten mit der Kontoübersicht, die Margenaufstellung und den eigentlichen Bestellbereich.

Information ist wichtig

Actebis führt auch regelmässig Weiterbildungsseminare sowie einmal jährlich die Hausmesse Com-It durch. Hinzu kommt ein permanenter Showroom, in dem aktuellste Promotionen gezeigt werden, sowie die Kundenzeitschrift «E-Distribution Journal», die viermal jährlich verschickt wird. «Vor allem unsere Com-It und College-Anlässe sowie das Journal sind neben unseren Webtools die zurzeit wichtigsten Informationsmittel, mit denen wir unseren Kundenkontakt pflegen» sagt Caroline Wüest, die für Marketing und Kommunikation verantwortlich ist.

Dass Actebis einer der wichtigsten Distributoren der Schweiz ist, geht auch aus den verschiedenen Auszeichnungen hervor, die das Unternehmen in jüngster Vergangenheit für sich buchen konnte. Actebis wurde nicht nur von den Lesern der Fachzeitschrift «IT Reseller» zum besten Broadliner-Distributor der Schweiz des Jahres 2004 auserwählt, sondern sie erhielt auch die Titel «best Distributor» von Xerox für die Jahre 2002, 2003, 2004 sowie von Microsoft den «Distributor of the Year 2004». Das sind Titel, auf die Actebis berechtigt stolz sein darf.