

PRESSEINFORMATION

Fachmedien, Tageszeitungen | 26. Dezember 2014

E-Business-Lösungen

Handel im Wandel:

Verändertes Einkaufsverhalten als Herausforderung

Welser Unternehmen Syreta setzt auf Lückenschluss zwischen stationärem Handel und Online-Handel.

387 Euro¹ haben Herr und Frau Österreicher im Schnitt für Weihnachtsgeschenke 2014 ausgegeben. Rund 5,4 Prozent³ davon gingen in den Onlinehandel. Der Anteil des Onlinehandels am gesamten Einkaufsvolumen betrug 2013 mit rund 5,9 Mrd. Euro etwa neun Prozent. Für 2014 erwartet die KMU-Forschung Austria einen Anstieg auf sieben Mrd. Euro bzw. elf Prozent. *„Geschenke und Waren online einzukaufen wird auch in Österreich immer beliebter. Etwa 3,7 Mio Internetkäufer gibt es hierzulande bereits“*, erklären die beiden Geschäftsführer von Syreta E-Business Solutions, Alexander Palnik und Christian Immitzer.

Vor allem das bequeme von zu Hause aus einkaufen, mit einer schier unendlichen Auswahl, und das Ganze rund um die Uhr bestellbar, lockt viele Käufer in die diversen Onlineshops. Der stationäre Handel punktet mit dem unmittelbaren Einkaufserlebnis, dem sehen, riechen und fühlen der Produkte sowie einer umfangreichen Beratung. *„Der Kunde will heute ein optimales Einkaufserlebnis – jederzeit an jedem Ort, online ebenso wie offline. Das veränderte Einkaufsverhalten ist für viele klassische Handelsunternehmen eine große Herausforderung“*, erläutert Palnik. 53 Prozent der Österreicher informieren sich online, um anschließend im Stationärhandel einzukaufen, oder sie kommen zuerst in das Geschäft (18 Prozent), um daraufhin online zu bestellen². *„Sogenannte Omni-*

¹ <http://www.gfk.com/at/news-und-events/presse/pressemitteilungen/seiten/pressemeldung-weihnachten-2014.aspx>

² www.kmuforschung.ac.at/images/stories/pressemitteilungen/2014/Internet-Einzelhandel_2014-Executive%20Summary.pdf

³ <https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/Weihnachtsgeschaef-2014--WKOe-Pemsel:-Eine-entscheidende.html>



Channel-Lösungen holen die Kunden da ab, wo sie gerade sind – egal ob im Geschäft, vor dem Laptop oder mit dem Smartphone unterwegs. Den Vertrieb über Ladengeschäft, Onlineshop und mobile Anwendungen optimal zu nutzen wird immer wichtiger, um die Lücke zwischen Hersteller, stationärem Handel und Onlinehandel zu schließen“, ergänzt Immitzer.

Auf das Schließen dieser Lücke mithilfe von individuell angepassten E-Business-Lösungen, die sämtliche Kanäle abdecken, ist das Welser Unternehmen Syreta spezialisiert. *„Derzeit arbeiten wir an der Umsetzung eines innovativen Omni-channel-Konzepts das gerade für Hersteller, die über den Fachhandel vertrieben werden, interessant ist. 2015 werden die ersten Projekte damit umgesetzt“,* kündigen Palnik und Immitzer an.

Technischer Spezialist für E-Business

Für Syreta bildet stets das Geschäftsmodell des Kunden und dessen Zukunftsausrichtung die Basis für Strategie und Konzeption einer E-Business-Lösung. Zu den Leistungen von Syreta zählt die Umsetzung von Websites und E-Commerce-Lösungen ebenso wie die Entwicklung von Individualsoftware. Mit der weltweit einzigartigen Retail-Management-Software Store Lifecycle Tool setzt Syreta neue Maßstäbe in der Organisation von Marketing-Kampagnen.

Über Syreta

Syreta E-Business Solutions mit Sitz in Wels (Oberösterreich) wurde 2008 von Christian Immitzer und Alexander Palnik gegründet. Das Team besteht aus spezialisierten Programmierern, Technikern und Vertriebsspezialisten, die fundiertes technisches Know-how und hohes Prozessverständnis in jedes Projekt einbringen. Syreta beschäftigt 12 Mitarbeiter und hat seit Gründung mehr als 200 Projekte für namhafte nationale und internationale Kunden in unterschiedlichen Branchen realisiert. Zu den Kunden zählen: Unimarkt, Intersport, Puma, Lacoste,

OMV, HUMANIC, Swatch, Siemens VAI, voestalpine, Hitachi...

Weitere Informationen unter: www.syreta.com



Bild 1: Ob mit dem Tablet, dem Laptop oder im Geschäft, die Kunden wollen heute überall und jederzeit ein optimales Einkaufserlebnis.

Bild 2: Die beiden Geschäftsführer von Syreta v.l. Christian Immitzer und Alexander Palnik setzen mit ihren E-Business-Lösungen auf den Lückenschluss zwischen Hersteller, stationärem Handel und Online-Handel-

Bildhinweis: Syreta (Abdruck bei Nennung honorarfrei)

Pressekontakt

Impuls Public Relations | Bettina Jaksch-Fasthuber

A-4020 Linz | Bürgerstrasse 26

bettina.jaksch-fasthuber@impulspr.com

Tel. +43 (0)732/234940-20 | Mobil: +43 (0) 676/9505310