

## REWE-Markt nutzt Marktplatz-Plattform von storeplus

**Hungen, Oktober 2013. Ein lokaler REWE-Markt in Hungen verkauft nun mit monatlich wechselndem Sortiment Produkte aus Online-Warenangeboten. Zunächst werden Koffer von koffer24.de angeboten. Herr Nies von der REWE Nies OHG wird damit zu einem Pionier im LEH und eröffnet sich neue Möglichkeiten für den Verkauf von Non-Food-Artikeln im Ladengeschäft.**

Die neue Verkaufsplattform von storeplus basiert auf dem einfachen Konzept, Online-Warenangebote über beliebige Endgeräte am POS zu verkaufen. Angewendet auf den Lebensmitteleinzelhandel können somit Non-Food-Artikel verkauft werden ohne im Lager und auf der Verkaufsfläche wertvollen Platz zu rauben. Die Artikel werden ansprechend präsentiert und dienen lediglich als Anschauungsobjekte für die Kunden. Bestellt wird über ein nutzerfreundliches Shopper-Terminal und die Bezahlung erfolgt wie gewohnt (auch in bar) an der Kasse. Die Lieferung erfolgt wahlweise direkt zu dem Kunden nach Hause oder in den Laden zur Abholung.

In dem REWE-Markt von Herrn Nies werden als erstes vier Wochen lang einige ausgewählte Koffermodelle des Online-Shops koffer24.de<sup>1</sup> angeboten. Für die zwei nachfolgenden Monate sind bereits weitere interessierte Industriepartner gefunden, die ihre Vertriebsaktivität auf diese Weise ohne großen Aufwand ausweiten können. Doch auch der Händler selbst profitiert von dem Modell: Mit regelmäßig wechselnden Angeboten kann er seinen Kunden etwas Besonderes bieten und außerdem durch eine Beteiligung an der Umsätzen etwas dazuverdienen, ohne sich mit der Lagerung oder dem Versand der Waren beschäftigen zu müssen.

Das große Potential der Integration eines flexiblen Marktplatzes im Einzelhandel wird schnell deutlich. Online-Shop-Betreiber können ihre Waren an jedem beliebigen Standort auch offline positionieren und so ihre Reichweite deutlich erhöhen. Für jeden noch so kleinen Einzelhändler oder auch ganze Handelsketten bietet ein Marktplatz eine zusätzliche Einkommensquelle. Und wäre es denn nicht auch praktisch, wenn ein Bekleidungsgeschäft seinen Kunden beispielsweise nach dem Kauf eines Kleides anbieten könnte, direkt online die passenden Schuhe dazu zu bestellen, auch wenn er diese selbst gar nicht im Geschäft anbietet? Auch für die Stärkung des regionalen Einzelhandels in Kleinstädten ist das Modell attraktiv: Jeder Händler könnte die Waren der anderen Geschäfte mit anbieten und somit die lokalen Händler miteinander vernetzen.

Das innovative Startup storeplus zeigt hier wieder einmal auf, wie erfolgreich gerade die Lösungen sein können, die vom Grundprinzip her doch so simpel erscheinen.

Ganz nach dem Motto: Die Genialität liegt oft in der Einfachheit.

---

<sup>1</sup> Koffer24.de war bereits Pilotierungspartner von storeplus. Seit einigen Monaten werden in dem stationären Geschäft der Leder Stoll OHG in Frankfurt erfolgreich Produkte aus dem Online-Shop verkauft. Lesen Sie dazu auch diese Pressemitteilung: [http://www.storeplus.de/wp-content/uploads/2013/08/storeplus\\_PM\\_Produkteinf%C3%BChrung\\_August2013.pdf](http://www.storeplus.de/wp-content/uploads/2013/08/storeplus_PM_Produkteinf%C3%BChrung_August2013.pdf)

## Über die storeplus GmbH & Co. KG

Die storeplus GmbH & Co. KG ist ein junges deutsches Unternehmen, welches sich als innovativer Technologiepartner der Cross-Channel-Thematik verschrieben hat. Sie bietet Filialisten, Multi-Channel-Händlern und Herstellern maßgeschneiderte Cross-Channel-Lösungen und -Services an: Die hochperformante "storeplus Engine", das intuitive "storeplus Frontend", sowie umfangreiche Hardware- und Service-Lösungen.

Weitere Informationen über unsere Produkte finden Sie unter: <http://www.storeplus.de>  
Bilder und das storeplus-Logo können Sie hier herunterladen: <http://www.storeplus.de/presse>

## Storeplus in der Presse

Lesen Sie hier Artikel, die bereits über storeplus geschrieben worden sind:

<http://www.marketingit.de/content/news/storeplus-verknuepft-stationaeres-geschaeft-mit-e-commerce;80622/>  
<http://etailment.de/thema/tools/Per-iPad-vernetzte-Verkaufsberatung-punktet-gegen-Showrooming-1803>  
<http://www.kundenbuerohh.de/2013/09/onlineshopping-im-laden-chance-oder-unsinn/>

## Bildervorschau



## Pressekontakt

Inga Schridde  
Email: [inga.schridde@storeplus.de](mailto:inga.schridde@storeplus.de)

## Geschäftsführer

Uwe Hoffmann  
Email: [uwe.hoffmann@storeplus.de](mailto:uwe.hoffmann@storeplus.de)  
Telefon: 06402 508 230