

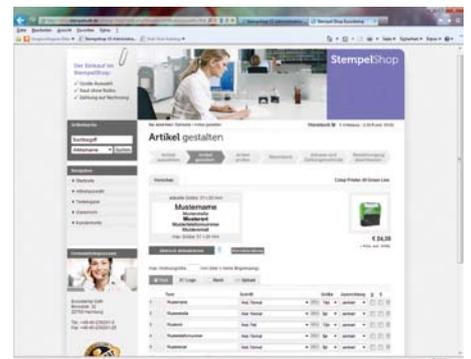
Bestellprozesse vereinfachen

Die **Eurostamp-Gruppe**, eine Kooperation von Stempel Schmorrdede und Amos Stempel, betreibt seit Jahren einen markenunabhängigen Stempelshop, der einfaches Handling verspricht.

In Deutschland wird gestempelt – und zwar viel. Trotz E-Mail und E-Commerce legen Behörden, Unternehmen und so mancher Privatier großen Wert auf hochwertige Stempel. Die Eurostamp-Gruppe hat als einer der ersten Unternehmen einen markenunabhängigen Stempelshop für den Fachhändler entwickelt, um den Stempelverkauf zukunftsfähig zu halten. Der Shop ist vor drei Jahren vorgestellt worden und inzwischen schon rund 500 Mal im Einsatz – bei Händlern und auf Marktplätzen, unter anderem wird der Shop aktuell eingesetzt bei Spicers, Soft-Carrier, Viking, Kaut-Bullinger und der Office-Star-Gruppe sowie auf Marktplätzen wie Ariba, IBX, Onventis oder dem Kaufhaus des Bundes. Täglich werden jetzt schon bis zu 50 Bestellungen über diesen Weg abgewickelt – Tendenz steigend. Der elektronische Bestellweg bietet dem Stempelmacher und dem Fachhan-

delspartner Vorteile: Wenn ein Kunde über den Online-Stempelshop eines Händlers seinen Wunschstempel konfiguriert und bestellt, geht die Bestellung beim Fachhändler per E-Mail ein. Er prüft sie und gibt sie frei. Die digitalen Daten werden von den Eurostamp-Mitarbeitern aus der Satzabteilung mit wenigen Handgriffen modifiziert und geladen. In einem Nebenraum startet kurz darauf die Herstellung der Stempelplatte. Computergesteuert graviert ein Laser den Datensatz in den Gummi ein. Im entsprechenden Format kommt die fertige Stempelplatte in das gewünschte Gehäuse und wird nochmals geprüft, verpackt und noch am gleichen Tag als neutraler Direktversand zum Endkunden des Händlers versendet.

„Das einfache und effektive Handling spart wertvolle Zeit beim Händler und Produzenten“, erklärt Jan Pemöller, der Geschäftsführer von Amos Stempel, einer der beiden Partner von Eurostamp. „Der Stempel-Onlineshop im Layout des Händlers ist kostenlos“, betont Reinhart Keßner, Geschäftsführer von Stempel Schmorrdede. Weiterhin werde dem Händler passendes Werbematerial und ein eigenes Promocode-System zur Verfügung gestellt, um den Shop im Kundenkreis bekannt zu machen. „Ein aktives Marketing des Fachhändlers zahlt sich nach kurzer Zeit aus“, bekräftigt Pemöller. „Der Händler sollte geeignete Stempelkunden direkt ansprechen und den Stempelshop mit seinen ganzen Möglichkeiten für Schil-



Stempelshop der Eurostamp-Gruppe: unter anderem bei Spicers und der Red Office-Gruppe im Einsatz

der und Visitenkarten vorstellen.“ Marc Möller, der Geschäftsführer von bueroboss.de/pfannkuch in Kassel, beobachtet, dass immer mehr Kunden über den Online-Shop buchen: „In Kombination mit dem bueroboss.de-Webshop rundet der Stempelshop unser Angebot ab.“ Für Großkunden hat der Fachhändler den Stempelshop individualisiert, der Kunde kann in seinem Corporate-Design bestellen und hat die von ihm benötigten Stempel voreingestellt.

Auch bei bueroboss.de/kissing-risse in Menden schätzen die Kundenberater Manoel Nase und Anne Erver die verbesserten Prozesse durch den Stempelshop: „Durch die 24-Stunden-Bestellmöglichkeit und die gute Übersichtlichkeit ist es dem Kunden möglich, auch nach Geschäftsschluss und in kurzer Zeit einen individuellen Stempel zu gestalten und zu bestellen.“ Die elektronische Abwicklung löst den Schriftverkehr ab, Korrekturabzüge müssen



Amos-Geschäftsführer Jan Pemöller in der Stempelfertigung: einfaches Handling für den Fachhändler durch den Shop



Marc Möller, Geschäftsführer bei bueroboss.de/pfannkuch in Kassel: Kunden mit Prozessoptimierung begeistern



Manoel Nase, Kundenberater bei bueroboss.de/kissing-risse: weniger Schriftverkehr im Bestellprozess



Anne Erver, Kundenberaterin bei bueroboss.de/kissing-risse: Shopnutzer sind zufrieden



Ralf Bornmann, Schuh- und Schlüsseldienst Bornemann, lobt die intuitive Bedienung des Shops.



Reinhart Keßner, Geschäftsführer von Stempel Schmorrdde: Werbematerial wird zur Verfügung gestellt

nicht mehr per Fax zurück zum Kunden geschickt werden.

Ralf Bornemann, der einen Schuh- und Schlüsseldienst in Leinfelde-Worbis betreibt, kann durch die Verlinkung auf seine Homepage auch als kleiner Händler seinen Kunden einen professionellen Service bieten: „Der Shop ist intuitiv zu bedienen und vermittelt dem Kunden schon während der Bestellung ein objektives Bild über den von ihm

bestellten Stempel. Wer einen regelmäßigen Bedarf an Stempeln hat, kann ein Kundenkonto anlegen und frühere Entwürfe speichern.

„Der Stempelshop wurde komplett in eigener Regie entwickelt, was den Vorteil hat, dass sämtliche individuelle Wünsche und Schnittstellen umgesetzt werden können“, erklärt Reinhart Keßner. Auf Verknüpfungen zu Bezahlungssystemen wie Paypal oder per Sofortüber-

weisung wurde bislang bewusst verzichtet, da viele Händler einen eigenen Bürobedarfsshop mit einer eigenen Kundenverwaltung und eigenem Zahlungssystemen haben. „Unser Stempelshop wird hier nur als Zusatzmodul eingebunden und genau darin sehen wir einen Vorteil gegenüber anderen Stempelshop-Systemen.“

www.amos-stempel.de
wwwschmorrdde.de