

Top-Themen

CE-Markt porträtiert Wegbereiter: Walter Gunz | Seite 17

VCM: Führender Hersteller von AV-Möbeln | Seite 21

Philips / Woot Innovations: Sound und Vernetzung | Seite 24

THOMSON setzt Akzente für 2014!



Curved | Ultra-HD | 3D

Thomson präsentiert Curved TV und geht mit innovativen Ultra-HD-Fernsehern an den Markt

Seite 26+27



Z8-Serie | Ultra-HD | 3D

Neues B2B-Portal als Basis für bessere Einkaufspreise

→ **Unterhaltungselektronik** und Haushaltsgeräte gehören zu den Starter-Branchen des neuen Vermittlungsportals **Dealers Planet**, das den Teilnehmern bessere Einkaufspreise verspricht. Eine Vielzahl von Bezugskonditionen macht für den einzelnen Händler den Markt im Tagesgeschäft unüberschaubar. Wareneinkäufe werden durch diese Intransparenz teurer als nötig. Das Vermittlungsportal Dealers Planet verspricht nun eine Lösung:

→ Viele teilnehmende Händler machen den Einkaufsmarkt transparent

→ Jeder Einzelne kann die eigenen Konditionen besser einschätzen

→ Die Teilnehmer können zu bestmöglichen Preisen einkaufen

→ Händler können zum Beispiel über größere Order beim Lieferanten bessere Einkaufspreise erzielen und den Preisvorteil durch eine Offerte auf Dealers Planet anderen Branchenkollegen anbieten

Dealers Planet stellt nur bei erfolgreicher Vermittlung dem Anbieter eine (geringe) Provision in Rechnung. Die Plattform ist in Waren- und Zahlungsströme der teilnehmenden Händler nicht involviert. Händler, die als Anbieter und/oder Käufer teilnehmen möchten, können sich ab sofort auf www.dealers-planet.de registrieren. Ziel ist, dem Fach- und Einzelhandel mehr Markt- und Preistransparenz zu ermöglichen und ihm zugleich ein Instrument an die Hand zu geben, durch den Warenhandel untereinander an der Preisfront eine stärkere Stellung zu gewinnen.

Das Konzept von Dealers Planet wurde von der Callido AG (Hameln) erdacht und binnen weniger Monate mit einer speziell für das Portal entwickelten Software praxistauglich gemacht. **Matthias Wagner**, Vorstandsvorsitzender der Callido AG, kann auf über 30 Jahre Handelserfahrung im UE-Bereich verweisen und kennt die Nöte der Branche: »Seit dem Boom des Online-Shoppens ist ein großes Ungleichgewicht in die Handelslandschaft gekommen, das es so vorher nicht gegeben hat. Der klassische Fachhandel hat das Nachsehen, weil die Produkte dem Endverbraucher online oftmals günstiger angeboten werden, als der Fachhändler sie bei seinem Lieferanten einkaufen kann. Spot- und Graumarktwaren führen zu weiteren Unübersichtlichkeiten.«