

Tradebyte begleitet Kaufhof auf dem Weg zur Plattform

Ansbach, den 19. Juli 2017 - **Der Trend zur Plattform-Ökonomie nimmt weiter Fahrt auf. Durch die Zusammenarbeit mit Tradebyte will Galeria Kaufhof das Dropshipment Partner-Programm weiter vorantreiben und als geschlossene Online-Plattform sowohl Kundenkreis als auch Sortimente erweitern. Die Anbindung der Fremdsortimente übernimmt Tradebyte, das Handling der Datenströme zwischen Galeria Kaufhof, Kunde und Partner erfolgt durch die Tradebyte Software TB.Market.**

Mit einer großen Markenbekanntheit und rund 6,5 Millionen Onlineshop-Besuchern im Monat baut Galeria Kaufhof ihre Kompetenzen als Omnichannel-Warenhaus immer weiter aus. Als Anbieter einer großen Produkt- und Markenvielfalt verfolgt das Unternehmen durch die neu geschaffene Plattform-Funktionalität gleich mehrere Ziele. Zum einen möchte es über Handelspartner neue, zum eigenen Profil passende Produktsortimente einführen sowie bestehende erweitern. „Wir möchten unseren Bestandskunden ein noch attraktiveres Angebot bieten und mit neuen Marken und Produkten gezielt auch neue Kundengruppen ansprechen“, erklärt Carsten Jürgens, Head of E-Commerce von kaufhof.de. Darüber hinaus soll die generelle Warenverfügbarkeit über das Dropshipment Partner-Programm verbessert werden. Bei erfolgreicher Partnerschaft kann sich Galeria Kaufhof zudem vorstellen, Produkte reiner Fremdanbieter auch in den stationären Läden aufzunehmen.

Bislang hat der Onlineshop von Galeria Kaufhof rund 250.000 Artikel von ca. 1.000 Marken gelistet. In Zukunft sollen diese Zahlen wachsen. Allein bis Ende 2017 will das Unternehmen 20 weitere Handelspartner integrieren, in den nächsten fünf Jahren sollen es 600 werden. Dabei kann auch Tradebyte als technische Basis der Plattformstrategie helfen. Erst vor wenigen Tagen ging als erster Dropshipment-Partner der Plattform die Marke Noppies live, ein Hersteller von Schwangerschafts- und Babymode, der ebenfalls Kunde bei Tradebyte ist. „Tradebyte besitzt einen großen Pool an Unternehmen, die für uns als Handelspartner in Frage kommen“, erklärt Carsten Jürgens. „Somit profitieren wir nicht nur von reibungslosen Workflows mit hohem Automatisierungsgrad, wir erhalten zusätzlich interessante Kontaktmöglichkeiten, um unsere Plattform voranzubringen.“

Tradebyte unterstützt die Unternehmensziele von Galeria Kaufhof. Als technischer Enabler von Marktplatz-Strategien und Experte für den digitalen Handel liefert Tradebyte mit TB.Market die automatisierte Schnittstelle für alle Auftrags-, Lieferanten und Dropshipment-Prozesse. Endkunden, die über kaufhof.de ein Produkt eines Partners bestellen, erhalten ihre Lieferung direkt vom Anbieter. Das Datenhandling zwischen Shop, Anbieter und Kunde erfolgt dabei über TB.Market.

„Wir freuen uns sehr über die Zusammenarbeit mit Galeria Kaufhof“, bestätigt Matthias Schulte, CEO von Tradebyte. „Das Thema Plattformstrategien ist aktuell eines der Trend-Themen im E-Commerce und bietet gerade für große Händler wie Galeria Kaufhof viele Vorteile und interessante Umsatzpotenziale.“

Über die Tradebyte Software GmbH:

Tradebyte betreibt ein modernes Ökosystem für den digitalen Handel und bietet SaaS-Lösungen (TB.One, TB.PIM und TB.Market) für den elektronischen Datenaustausch unter Herstellern, Marken, Retailern und Marktplätzen. Mit dem Tradebyte Ökosystem sind über 650 Anbieter, darunter Guess, Hallhuber und Christ, und über 80 Retailer und Marktplätze, darunter Amazon, Otto und Zalando, in über 16 Ländern verbunden. Tradebyte ist Preferred Business Partner des bevh sowie BITKOM-Mitglied, Gewinner des Bayerischen Gründerpreises 2013 und Focus Wachstumschampion 2016. Seit Mai 2016 ist Tradebyte eine Tochtergesellschaft der Zalando SE.

Unternehmenskontakt Tradebyte

Ani Mirzojan
Teamlead Marketing
T +49 981 20822 400
F +49 981 20822 222
Ani.Mirzojan@Tradebyte.com

Pressekontakt Tradebyte

Vera Vaubel
Vaubel Medienberatung GmbH
T +49 089 98 103 987
Vera.Vaubel@Vaubel.de