

PRESSEMITTEILUNG

„Das Beste beider Welten verschmelzen“

***Ismaning bei München, 23. September 2015* – Die maihiro GmbH, Spezialist für IT-gestützte Kundenbeziehungs-Pflege, zeigte auf der dmexco 2015, wie Onlinehandel und stationäres Einkaufserlebnis optimal miteinander verzahnt werden können.**

Geht es nach den Commerce-Experten von maihiro, können Verkäufer im Ladengeschäft künftig ihre Kunden onlinekompetent beraten – gefällt der probegetragene Rucksack, ist aber in der gewünschten Farbe nicht in der Filiale, lässt der Berater seinem Kunden die Ware nach Hause liefern. Veranlasst direkt noch am Regal. Und bezahlt ebenfalls gleich an Ort und Stelle.

So wird das Personal im stationären Handel zum Berater in Sachen Einkauf, ganz egal, ob online oder offline - den Einzelhandelskunden von morgen dürfte gefallen, was beim Showcase der Commerce-Experten von maihiro auf der diesjährigen dmexco zu sehen war. Der eigens aufgesetzte Beispielshop „maiEnergy“ simulierte dabei die künftige Einkaufswelt am Beispiel eines Händlers mit breit aufgestelltem Energie-Produkte-Portfolio. Neben Solarzellen fürs Hausdach und Ladestationen für die Garage bot der Showcase-Shop auch Solarrucksäcke und andere Wearables an.

Dabei verzahnt der Shop die jahrzehntelange Erfahrung von maihiro als SAP-CRM-Lösungspartner mit innovativen Ideen aus dem neuen Geschäftsfeld e-Commerce der Beratungsspezialisten aus Ismaning. Verantwortlich dafür ist Dominic Veit, seit Juni bei maihiro und davor lange Jahre Projektentwickler bei hybris, dem e-Commerce-Lösungsanbieter, der seit kurzem zu SAP gehört. Veit: „Für uns ist der stationäre Handel nach wie vor ein sehr wichtiger Kanal. Eine echte Omni-Channel-Strategie muss ihn nur entsprechend sinnvoll einbinden. Mit unseren Tools ist das nun noch reibungsloser möglich.“ Ein Instrument dabei dürfte die Software für das Tablet mit Kreditkarten-Schlitz und Barcodescanner sein, das natürlich nicht nur Anschluss an den Onlineshop hat, sondern auch über ein vollwertiges Kassensystem verfügt. „So wird Komplett-Beratung direkt am Regal oder an der Umkleidekabine möglich. Bei registrierten Kunden kann der Verkäufer auch die Wunschliste laden, die der Kunde zuvor zuhause im Internetshop zusammengestellt hat.“

Der Showcase war, wie auch die maihiro-Präsenz, ein Teil des SAP-Standes „Beyond CRM“,

bei dem das Walldorfer Softwarehaus zusammen mit ausgewählten Partnern Blicke in die Zukunft des Onlinehandels warf.

Eine Zukunft, in der bisher getrennt nebeneinander existierende Systeme immer öfter immer stärker zusammenarbeiten. Das Ziel: mehr Kundenorientierung, bessere Umsätze, tiefere Erkenntnisse über die Customer Journey auf allen medialen Kanälen.

Kein Wunder also, dass der Showcase der maihiros reichlich Interessenten anzog und sich damit gut ins aktuelle Bild der sehr international aufgestellten Onlinemarketingmesse dmexco einfügte. Die hatte nämlich erneut Rekorde gebrochen, mit mehr als 43.000 Besuchern kamen an den zwei Messetagen über 10.000 Menschen mehr nach Köln als im Jahr zuvor.

Über maihiro

maihiro (www.maihiro.com) ist Spezialist für Customer Relationship Management (CRM), Customer Engagement und Commerce. Das Beratungshaus begleitet seine Kunden in Marketing, Vertrieb und Service durchgängig von der Strategieberatung über die Prozessoptimierung bis zur Implementierung und Betriebsführung. Das Unternehmen ist Beratungs- und Implementierungspartner der SAP. Im Jahr 2000 von Bernd Hesse, Uwe May und Mark Roes gegründet, beschäftigt die Unternehmensberatung mit Sitz in Berlin, Hamburg, Ismaning bei München und Wien heute über 110 festangestellte Mitarbeiter. 2005 etablierte maihiro unter der Leitung von Matthias Götz eine Tochtergesellschaft in Österreich. 2014 hat das Beratungshaus den „Top Consultant“-Award erhalten und wurde als eines der wachstumsstärksten Unternehmen mit dem Bayerischen Wirtschaftspreis „Bayerns Best 50“ ausgezeichnet. 2015 erreichte das Beratungshaus erstmals die Top 10 des Top100-Wettbewerbs der innovativsten mittelständischen Unternehmen. maihiro hat bisher in verschiedenen Branchen weltweit über 500 CRM-Projekte erfolgreich realisiert.

Weitere Informationen

Anke von Behm
Öffentlichkeitsarbeit
maihiro GmbH
Osterfeldstr. 86
85737 Ismaning
Tel.: 089/89 085-121
anke.von.behm@maihiro.com