



Nahezu alle Präsentationen waren sehr gut besucht.

entsprechend der Art ihrer Produkte oder Lösungskonzepte für Vorträge, Produktdemonstrationen, kleine Workshops und den direkten Kontakt mit den Besuchern der Tech Stage. Das Angebot einer simultanen Übersetzung in fünf Sprachen unterstützte den interaktiven Austausch mit dem Fachpublikum aus allen Teilen der Welt.

Nahezu alle Präsentationen waren sehr gut besucht. Anhand der Fragen und Diskussionen, die im Anschluss an die Vor-

träge entstanden, wurde deutlich, dass die Besucher der Tech Stage gezielt für die vorgestellten Lösungen und präsentierenden Unternehmen in die Halle 7.1c gekommen waren. Der Einsatz eines branchenerfahrenen Moderators unterstützte den Austausch mit dem Publikum.

Zwischen den einzelnen Bühnenveranstaltungen gab es stets eine halbe Stun-

de Pause, die regelmäßig genutzt wurde, um im Einzelgespräch zwischen Repräsentanten der Unternehmen und interessierten Tech-Stage-Besuchern einen ersten direkten Kontakt herzustellen.

Die positive Resonanz auf das neue Forum Tech Stage und die Vielfalt mit der die präsentierenden Unternehmen die Bühne bespielten, gibt Ansatzpunkte und Motivation, um das Konzept Tech Stage im nächsten Jahr fortzusetzen. ■

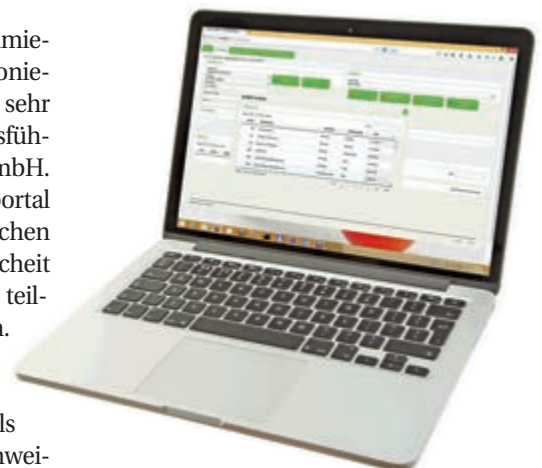
INFACT*

Kick-off für das neue Großverbraucherportal

Gerade die Themen Logistiko-optimierung, die beleglose Kommissionierung und Produktionsplanung seien sehr gefragt, so Henning Müller, geschäftsführender Gesellschafter der InFact* GmbH. Aktuell werde das Großverbraucherportal InFact* Outpost nach einem erfolgreichen Pilotbetrieb bei der Henning Broscheit GmbH in Mülheim Ruhr an alle teilnehmenden Partner weitergegeben. InFact* Outpost unterstütze die Großhandelsbetriebe aktiv bei der Sortimentserweiterung. Durch Tools wie den „Sortimentsbrowser“ und Hinweisen wie „andere Kunden kauften auch“, würden Kunden gezielt zudem auf neue Sortimente aufmerksam gemacht.

„Bei Kunden die über das Portal bestellen, konnten wir einen Zuwachs von über 15% in den einzelnen Sortimentsbereichen verzeichnen. Weiterhin wird durch die direkte Anbindung an die InFact* Warenwirtschaft unser Verkauf entlastet“, so Anja Hübner, Verkaufsleitung bei der Henning Broscheit GmbH.

Die direkte Anbindung des Portals an die Warenwirtschaft sei elementar. So wür-



Kunden werden im Portal gezielt auf neue Sortimente aufmerksam gemacht.

den während der Bestelleingabe Bestand, Preise, Bestellvorläufe und die Spezifikationen gemäß der Lebensmittelinformationsverordnung (LMIV) live aus dem System herangezogen. Auf dem nächsten InFact* Workshop in Mülheim Ruhr werden im Mai die neuen Partner vorgestellt. Damit ergänzt sich der InFact*-Kreislauf erstmalig um Erzeugung, Produktion und Handel. ■

InFact*
InFact GmbH
Alexanderstraße 55
45472 Mülheim a. d. Ruhr
Tel.: +49 (0) 208 / 377 34 157
Mail: fruchthandel@infact-wws.de
www.infact-wws.de