

Tradoria erweitert Angebot nach Österreich

✖ Der Mietshop-Anbieter Tradoria ist ab sofort auch in Österreich vertreten. Welche Erwartungen Tradoria an die Expansion ins benachbarte Ausland knüpft und was die Shopbetreiber erwartet, erzählt Tradoria-Chefin Beate Rank im Interview mit dem shopbetreiber-blog.de

Das erwartet Shopbetreiber bei Tradoria.at.

Beate Rank, Gründerin und Geschäftsführerin von Tradoria hat uns hier im Blog einige Hintergründe im Zusammenhang mit der Expansion von Tradoria nach Österreich erläutert. Das Geschäftsmodell des Mietshop-Anbieters zeichnet sich vor allem durch seinen Full-Service-Ansatz für Online-Händler aus.

shopbetreiber-blog.de: Warum ist Österreich für Tradoria ein vielversprechender Markt?

Beate Rank: Schon seit Dezember 2010 können sich österreichische Onlinehändler für eine Mitgliedschaft auf Tradoria.de anmelden und so von mehr als 3,8 Millionen Besuchern profitieren, die unser deutsches Shopping Portal aktuell monatlich verzeichnet. Mit Tradoria.at haben wir nun zusätzlich ein entsprechendes Umfeld in Österreich geschaffen.

Das aktuelle EU-Verbraucherbarometer bescheinigt erhebliche Potenziale: Insgesamt haben 42 Prozent aller Österreicher 2010 mindestens einmal Produkte über das Internet erworben. Vorrangig wurden dabei österreichische Domains konsultiert.

An wen wendet sich das Angebot von Tradoria in Österreich und welche Unterschiede gibt es im Vergleich zu Deutschland?

Mit Tradoria.at richten wir uns sowohl an Onlinehändler aus Österreich als auch an Shopbetreiber aus Deutschland. Beide Gruppen können ihre Produkte und Shops sowohl auf Tradoria.de als auch auf Tradoria.at listen, sofern diese auch in das entsprechende Land liefern. Unsere Komplettlösung eignet sich perfekt für Einsteiger in den E-Commerce, als leistungsstarker Vertriebskanal für bestehende Onlineshops oder als Multichannel-Lösung für den stationären Einzelhandel.

Unterschiede in unserem Leistungsspektrum gibt es nicht: Auch in Österreich treten wir mit unserem umfassenden Full-Service-Anspruch an.

Welche Vorteile hat der Shopbetreiber, wenn er seinen Online-Shop bei Tradoria eröffnet?

Entsprechend unserer Philosophie nehmen wir Tradoria-Anbietern alle technischen und organisatorisch aufwendigen Prozesse ab. Die Zahlungsabwicklung übernimmt Tradoria ebenso wie die fortlaufende Pflege der AGB durch eine interne Rechtsabteilung. Bestellt ein Kunde einen Artikel, gelangt er in den zentralen Tradoria-Checkout. Durch die dort zur Verfügung stehenden Zahlungsarten können Tradoria-Anbieter fast jeder Kundenpräferenz gerecht werden. Dabei tragen wir das Risiko von Zahlungsausfällen.

Einzigartig ist auch die enge Zusammenarbeit mit Trusted Shops. Durch die Standardisierung des Bestellprozesses und der Händler-AGB entfällt der übliche Zertifizierungsaufwand für Tradoria-Anbieter, die ohne eigenes Zutun und Zusatzkosten von dieser Kooperation profitieren.

Von der Integration eines unabhängigen Bewertungssystems über Abmahnsicherheit durch fortlaufend gepflegte AGB hin zu professionell vorgefertigten Templates, vielfältigen Zahlungsarten im zentralen Tradoria-Checkout und der gleichzeitigen Präsenz im eigenen Onlineshop und auf den Shopping Portalen Tradoria.de bzw. Tradoria.at:

Als Tradoria-Anbieter kann man sich ganz auf den Verkauf der Artikel und die Gestaltung des Sortiments konzentrieren.

Unsere Interviewpartnerin

 Beate Rank ist Mitgründerin und Geschäftsführerin der Tradoria GmbH. Mit über 4.700 Onlinehändlern unter Vertrag und mehr als 4,8 Millionen Produkten zählt die 2007 gegründete E-Commerce-Lösung Tradoria zu den führenden deutschen Anbietern von Mietshop-Lösungen.