

**Teasertext/Hard Facts:**

Online-Kunden erwarten relevante Produktinformationen, sonst brechen sie den Kauf ab. Als Lösung empfiehlt KREBS Consulting-Geschäftsführer Matthias Krebs die loadbee Plattform, die verkaufsfördernden Marken-Produkt-Content im Layout und Design der Marken direkt in die Online-Verkaufsseiten der Händler injiziert. Nun werden loadbee und KREBS Consulting Partner.

---

**KREBS Consulting empfiehlt Marken-Produkt-Content-Plattform**

**KREBS Consulting und Product-Content-Injection-Plattform loadbee werden Partner**

**Stuttgart, 15.06.2020. Für die optimale Verkaufsförderung im Online-Handel empfiehlt Matthias Krebs, Geschäftsführer von KREBS Consulting, seinen Mandanten die loadbee Plattform für Marken-Produkt-Content. Der Grund: loadbee bringt den Produkt-Content der Marken direkt auf die Verkaufsseiten in den Onlineshops der Händler und verhindert, dass Online-Kunden den Webshop wegen fehlender Produktinformationen verlassen. Nun kooperieren loadbee und die Unternehmensberatung KREBS Consulting.**

„Hersteller und Online-Händler müssen online genauso gut beraten wie im stationären Handel. Sonst brechen die Online-Kunden den Kauf wegen fehlender Informationen ab“, erklärt Matthias Krebs, Experte für die Branchen Tools & Equipment, Construction, Automotive und General Industrial. „Wer seinen Kunden auf den Verkaufsseiten vollständige Produktinformationen anbietet, verbessert ihr Einkaufserlebnis und verkauft besser. Dieses Potenzial müssen Markenhersteller und Online-Händler nutzen – insbesondere, wenn es um den Verkauf komplexer Produkte geht. Die Kunden erwarten hier umfangreiche Informationen zu Produktspezifikationen, Einbau, Funktionsweise und Vorteilen. Nicht zuletzt geht es beim Verkauf auch um Emotionen zum Produkt und zur Marke – die Zeiten, in denen man konventionell verkauft hat, sind vorbei. Erfolgreiche Marken werden in Zukunft eins mit ihrer Community und damit werden im Idealfall aus Kunden Fans“, erklärt Krebs.

**Marken-Produkt-Content kommt automatisch und direkt auf die Online-Verkaufsseiten**

Markenhersteller können ihren Produkt-Content im eigenen Layout und Design über die loadbee Plattform direkt in die Verkaufsseiten bei ihren Händlern injizieren – „Product-Content-Injection“ heißt das bei loadbee. So gelingt es den Marken, im Online-Handel umfassend über ihre Produkte zu informieren und sie attraktiv darzustellen. Durch den zusätzlichen Marken-Produkt-Content im Layout und Design der Marken auf der Verkaufsseite entstehen für Händler und Marken gleichermaßen Vorteile. Den Marken ermöglicht loadbee, ihren Produkt-Content zentral zu steuern, denn er erscheint bei allen Händlern genau in dem Layout und Design, das die Marke festgelegt hat. Zudem erhalten die Markeninhaber im Auswertungsbereich auf der Plattform Einblicke in den Markt. Die Händler profitieren von zusätzlichem verkaufsförderndem Produkt-Content, weil die Kunden besser beraten sind. Zudem ist loadbee für Händler kostenlos.

**International mit Marken-Produkt-Content besser verkaufen**

loadbee wirkt auch im internationalen Geschäft verkaufsfördernd, weil die Markenhersteller ihren gebrandeten und gelayouteten Produkt-Content in mehreren Sprachen über die



loadbee Plattform bereitstellen können. Hat eine Marke ihren Produkt-Content in mehreren Sprachen angelegt, können die Kunden in den Onlineshops die Produktbeschreibung des Herstellers in derjenigen Sprache auswählen, die sie am besten verstehen – auch wenn der Onlineshop diese Sprache nicht anbietet. „Die Sprachauswahl-Funktion ist wichtig, denn der E-Commerce gewinnt weltweit an Bedeutung und auch innerhalb der Landesgrenzen sprechen Kunden verschiedene Sprachen. Mit loadbee können Marken und Händler auf die Anforderungen internationaler Märkte reagieren und sich als kundenorientierte und internationale Unternehmen positionieren.“

### **KREBS Consulting und loadbee werden Partner**

Bis zu 25 Prozent mehr Umsatz haben Unternehmen und Händler mit loadbee erzielt. Der Erfolg der Produkt-Content-Plattform loadbee hat Matthias Krebs überzeugt. Deshalb empfehlen die Berater von KREBS Consulting ihren Kunden, die Verkäufe mit loadbee anzukurbeln.

Klaus Wartlik, Geschäftsführer von loadbee, freut sich über die Partnerschaft mit dem Unternehmen des Branchenexperten Matthias Krebs: „KREBS Consulting berät die Branche seit über 3 Jahren äußerst erfolgreich und ist in drei Geschäftsbereichen in Central Europe beratend aktiv. Wir freuen uns, dass wir ein so gut vernetztes Unternehmen für eine Partnerschaft gewinnen konnten. Schließlich empfehlen wir KREBS Consulting auch gerne weiter, wenn unsere Partner aus der Branche Beratungsbedarf haben.“

### **Über KREBS Consulting**

Das Unternehmen KREBS Consulting GmbH & Co. KG, bekannt aus namhaften Fach- und Wirtschaftsmagazinen steht für über jahrzehntelange Erfahrung in der Branche und herausragende Beratungsleistung mit Alleinstellungsmerkmal. Krebs Consulting bedeutet Beratung aus der Branche für die Branche.

Als hochspezialisiertes Unternehmen, welches 2019 von Top Consultant zu einem der besten Unternehmensberatungen in Deutschland ausgezeichnet wurde, hat sich KREBS Consulting in der Vielfalt an Dienstleistungen an den Bedürfnissen und Problemstellungen der Märkte: Tools & Equipment, Construction, Automotive und General Industrial in den Schwerpunkten Digitalisierung, Strategie, Personal, Vertrieb, Marketing und Finanzen orientiert. So kann sich KREBS Consulting den aktuellen Herausforderungen seiner Mandanten und Klienten in mittlerweile drei Geschäftsbereichen stellen.

Als Brancheninsider bietet die Unternehmensberatung ihren Mandanten und Klienten mit einzigartigen Expertise individuelle Lösungen an – maßgeschneidert auf deren Bedürfnisse – um einen höchstmöglichen Return on Investment zu erzielen.

### **Über loadbee**

Mit loadbee erreichen mehr als 300 Markenhersteller jeden Tag über eine Million Kunden auf den Produktdetailseiten von mehr als 1.300 Onlineshops. So ergänzen die Markenhersteller die Produktinformationen der Online-Händler branchenübergreifend in mehr als 40 Ländern. In Vergleichstests wurden nachgewiesen, dass die loadbee Nutzung 25 Prozent mehr Verkäufe erzielt. loadbee wurde 2013 in Stuttgart, Deutschland, gegründet.

### **Pressefoto:**



Foto (v.l.n.r.): Matthias Krebs, Geschäftsführer von KREBS Consulting, und Klaus Wartlik, Geschäftsführer von loadbee im loadbee Büro in Leinfelden-Echterdingen. Copyright: loadbee GmbH.

**Pressekontakt:**

**Carmen Renz**

Tel.: +49 170 7068 633

E-Mail: [press@loadbee.com](mailto:press@loadbee.com)

loadbee GmbH

Karlsruher Straße 3

70771 Leinfelden-Echterdingen