



15 Jahre Qualität, Preisvorteil und Kundennähe

lotex24 besetzt als stationärer und Online-Fachhändler seit Gründung des ersten lotex24 Unternehmens im Jahr 1997 zielstrebig und expansiv die Marktpositionen Holz- und Polymer-Produkte, Werkzeuge, Händlerbedarf und Verpackungsmaterialien. Der Firmenphilosophie "Qualitätsgeprüfte Produkte zu fairen Preisen!" ist der lotex24 group von Anbeginn treu geblieben.

Die Unternehmensgruppe lotex24 setzt auf Information und Transparenz

lotex24 besetzt als stationärer und Online-Fachhändler seit Gründung des ersten lotex24 Unternehmens im Jahr 1997 zielstrebig und expansiv die Marktpositionen Holz- und Polymer-Produkte, Werkzeuge, Händlerbedarf und Verpackungsmaterialien. Der Firmenphilosophie "Qualitätsgeprüfte Produkte zu fairen Preisen!" ist der lotex24 group von Anbeginn treu geblieben. Der Anbieter, der sein Sortiment an den Bedürfnissen sowohl von privaten Verwendern wie auch Unternehmenskunden ausrichtet, hält neben einem hohen Anspruch an Produktqualität auch Transparenz, Information und Nutzerservices für unverzichtbare Voraussetzungen für Markterfolg. Eine ausgeprägte Kundenzufriedenheit gibt ihm recht.



Gezielte Kundenorientierung: Der richtige Kurs in der Produkt- und Distributionspolitik

"Heute ist unser Angebot auf 25.000 Einzelartikel für Garten, Haushalt, Sanitär, Werkstatt und Hobby angewachsen, die stark nachgefragt werden, und täglich gehen über 550 Bestellungen in unserem Logistikzentrum ein. Tendenz steigend." So äußert sich der Verantwortliche für die Unternehmenskommunikation, Thomas Reichelt über lotex24. Zum Sortiment gehören auch ausgefallene Produktlinien wie Holz-Fotoalben oder Stapelboxen. Absatzstärkste Länder sind Deutschland und Polen, auch wenn lotex24 gesamteuropäisch aktiv ist. Seit der Aufnahme osteuropäischer Länder in die EU gewannen die Produktion und der Import aus diesem Bereich für lotex24 zunehmend an Bedeutung.

Das Unternehmen ist mit unterschiedlichen Internetauftritten, die nach Produktgruppen strukturiert sind, für seine Abnehmer präsent. Komfortabel geführt, befriedigt der Kunde seinen persönlichen Bedarf schnell und zielgerichtet, sei es bei Holz (www.aldecor.at), Polymeren (www.lotex24.net) und Werkzeug (www.lotex24.de) oder bei Handelsbedarf (www.lotex.biz).

Kommunikation und Aufklärung zu erklärungsbedürftigen Produkten sind Verpflichtung

Dass lotex24 auf rasche, kundenfreundliche und sichere Auftragsbearbeitung abzielt, bestätigt das durchwegs positive Feedback der Kunden. Ein weiterer Grund für Kundenakzeptanz und Markterfolg wird in der intensiven Kommunikationsarbeit gesehen, die eine Wegweiserfunktion ausübt und die komplexe Materie des Unternehmens über Pressemitteilungen und Newsbeiträge auch für Laien verständlich und durchschaubar macht.

Danke an den Textdienstleister - Markus!



The screenshot shows the website 'content.de' with the tagline 'UNSER TEXTDIENSTLEISTER CONTENT.DE'. The main navigation includes 'Start', 'Auftraggeber', 'Autoren', 'über uns', 'weitere Produkte', and 'Blog'. A central banner reads: 'Unique Content setzt leeren Webseiten, verwaisten Blogs und kopierten Produktbeschreibungen ein Ende!'. Below this, there are sections for 'Für Auftraggeber' and 'Für Autoren'. The 'Für Auftraggeber' section lists benefits like 'Frei & Unique Content + Top Sachverständigenberatung' and 'Regelkontrollen und optimaler Korrekturservice'. The 'Für Autoren' section lists benefits like 'Schneller, persönlicher und freundlicher Support' and 'Tägliche Auszahlung Ihrer Verdienste'. A 'Professionelle Übersetzungen' section is also visible, mentioning '8 Sprachen' and 'Top Qualität'.

In dieser strategischen und zielgruppenorientierten Kommunikationsarbeit profitiert das Unternehmen von der Unterstützung durch einen professionellen Textdienstleister, der sich durch den Dschungel von Fachbegriffen und technischen Anleitungen souverän hindurchmanövriert und Fachbegriffe, schwierigere Sachverhalte und technische Produkte für lotex24-Kunden leicht und gängig aufarbeitet.

"Daher heute einmal von dieser Stelle aus ein herzliches Dankeschön an Dich, lieber Markus!", versichert Thomas Reichelt. "Du hast uns mit deinem kontinuierlichem Engagement, deiner schnellen Auffassungsgabe und der kompetenten und sympathischen Art, wie du das Leistungsspektrum unseres Unternehmens in der Öffentlichkeit kommunizierst, ein gutes Stück nach vorne gebracht. Wir wünschen uns, dass du uns ein verlässlicher und einsatzstarker Begleiter bleibst und freuen uns auf weitere angenehme und produktive Zusammenarbeit."

Pressekontakt:

Ulf Pietruska (CEO / Lotex Deutschland)
Postfach 100204
03139 Schwarze Pumpe
Internet: www.lotex24.eu

Endverbraucher, Bestellannahme

Lotex / Deutschland
Telefon: 03562 / 69 34 30
Telefax: 03562 / 69 25 69

business to business Kunde:

Großabnehmer
lotex24 Sp.zo.o. / Polen
Telefon: +48 (0) 68 / 3 75 67 26
Telefax: +48 (0) 68 / 3 62 56 12
Internet: www.lotex24.com