

16. Apr. 2002 1:24

TopKarriere	
Immobilien	
Wetter	
Spectrum	
Gesamtübersicht	
Wireless	
Textversion	
Hyperlinks	
Abonnement	
Presse-Club	
Hilfe	
Impressum	

Suche

Presse - Archiv

Archiv Profisuche

Newsletter

abonnieren als:

HTML-Mail

Text-Mail

[ändern/abbestellen](#)



Gut beraten zum europäischen Marktführer

Nach einem eher fruchtlosen Versuch, die Welt des E-Business zu erobern, nahm das österreichische Unternehmen MSV die Hilfe eines professionellen Beraters in Anspruch. Und startete im weltweiten Netz erfolgreich durch: das erste Erfolgsbeispiel der Aktion "10%plus".



Daß ein Auftritt im Internet nicht gleichbedeutend mit E-Business ist, mußte die Musik Sound Vertriebsgesellschaft (MSV) schmerzlich erfahren. Das auf den Vertrieb von Karaokeiteln und -zubehör spezialisierte Unternehmen hatte zwar bereits im vorigen Jahrhundert eine Homepage ins weltweite Netz gestellt, mit einem erfolgreichen Internetauftritt hatte die nur wenig frequentierte Homepage jedoch kaum etwas zu tun.

Neustart der Homepage

Mit Beginn des dritten Jahrtausends entschloß sich das Unternehmen, professionelle Hilfe durch einen externen Experten in Anspruch zu nehmen. Mit Richard Schulze wurde ein IT-Experte beauftragt, der mit seiner Firma RS Webdesign den Internetauftritt der MSV zum Erfolg führen sollte. Schulze brachte seine Vorstellungen von Internetnutzen ein und entwickelte mit MSV die neue Homepage <http://www.karaoke.at/>

Die wichtigste Frage für Schulze hieß von Anfang an: Was hat der User davon, wenn er auf unsere Homepage geht?" Für einen erfolgreichen Internetauftritt Mehrwert für den Benutzer geschaffen werden?, weiß IT-Fachmann. "Diese Dinge müssen unbedingt vor der Umsetzung konzeptionell richtig geplant werden. Hinter einer Homepage muß mehr stecken als ein virtueller Kaufhauskatalog. Erst wenn Kunden Nutzwert bekommen, wird das Angebot von MSV auch im ganzen Paket akzeptiert.?"

Neben dem Verkaufsangebot in Form eines Internetshops kamen vor allem der Entwicklung eines Veranstaltungskalenders zum Thema Karaoke und einer Titelsuchmaschine zentrale Bedeutung zu. "Solche Angebote sind kostenlose Serviceleistungen für den Kunden. Er kann diese Informationen nutzen, um sich grundsätzlich über den Bereich Karaoke zu informieren", wissen die Entwickler. "Und auch wenn diese Dienstleistungen

[Zurück zur Startseite](#)

[Erfolgsgeschichten](#)

[Artikelübersicht](#)

Feedback

Veröffentlichen Sie Ihre Erfolgsgeschichte. Hier geht zum Teilnahmeformular.

Sind Sie an einem unverbindlichen und kostenlosen Erstgespräch interessiert?

Sie möchten an einem Beratersprechtag teilnehmen



Aktion 10%plus

Informieren Sie sich über Leistungen der Wiener Unternehmensberater, IT Experten, Gewerblichen Buchhalter unter www.ubit.at/aktion10plus

Impressum

Verlagsserie zu "Die Presse" mit finanzieller Unterstützung der Wr. Unternehmensbeleitung Report & Journal Sabine Mezler-Andelberg, und Gestaltung: Martin P

sehr wartungsaufwendig sind, sichern sie uns einen Marktleaderstatus", ist Annemarie Kraker, MSV-Geschäftsführerin, überzeugt. "Es kommen viele Anfragen und Bestellungen aus Deutschland und auch der Schweiz. Darüber hinaus liegen sogar Anfragen aus Taiwan vor, und auch bei vielen japanischen Homepages zum Thema Karaoke ist unser Link geführt", freut sich Kraker über die lohnende Investition.



Nachahmer gefunden

Da "<http://www.karaoke.at/>" die erste Homepage mit so umfassender Serviceleistung war, hat sich der Bekanntheitsgrad in dieser Szene rasch erhöht.

"Unser Konzept hat viele Nachahmer gefunden, wir waren die ersten am Markt," freut sie sich. Und beraten vom Experten seines Vertrauens wird das Unternehmen nun alles daran setzen, diese Position zu festigen und auszubauen.


"Um Marktführer zu bleiben, muß man ständig um eine Nasenlänge voraus bleiben. Der nächste Schritt zur Internationalisierung wird die Mehrsprachigkeit sein", so Schulze über die Zukunft. Wie erfolgreich die Maßnahmen der Vergangenheit waren, kann er mittlerweile mit Zahlen belegen: "Man kann in der Statistik verfolgen, wie Bestellungen zunehmen. Die monatliche Besucherzahl beläuft sich derzeit auf über 200.000 Zugriffe."


06.04.2002

Quelle: Print-Presse


 ARTIKEL VERSENDEN

 PRINTVERSION

 **Leserbriefe:**

 **neuer Beitrag**

Es sind zur Zeit keine Leserbriefe vorhanden.

 **neuer Beitrag**

top 

[Home](#) | [Meinung](#) | [Wirtschaft](#) | [Finanzen](#) | [Politik](#) | [Kultur](#) | [High Tech](#) | [Panorama](#) | [Wissen](#) | [Sport & Motor](#)

[Email an die Online-Redaktion](#) | Powered by Die Presse/IT-Team