



Das Kundenmagazin von plentymarkets | 01/2017 | [www.plentymarkets.com](http://www.plentymarkets.com)

# plentyStories

## kongressausgabe



## Vom Bezahl- Button zum Partner für Händler



Der neue galaktisch  
schnelle Webshop!

» Seite 16

### Jubiläum

Wir blicken auf zehn Jahre  
plentymarkets Online-Händler-  
Kongress.

» Seite 4

### plentyMarketplace

Der neue Plugin-Store für  
Erweiterungen und Services rund  
um plentymarkets.

» Seite 12

### plentyPOS

Alles, was dein Laden braucht!  
Hard- & Software, Service und  
Updates im Paket.

» Seite 20

# DAS HAT IHNEN GERADE NOCH GEFEHLT.

**MACHEN SIE IHREN SHOP KOMPLETT — MIT DER  
RATENZAHLUNG POWERED BY PAYPAL.**

**ÜBER 50%** vollere  
Warenkörbe.<sup>1</sup>

**8%** mehr  
Neukunden.<sup>2</sup>

**14%** mehr  
Umsatz.<sup>3</sup>

Jetzt für Ihren plentymarkets-Shop beantragen unter [www.paypal.de/ratenzahlung](http://www.paypal.de/ratenzahlung)

**MACHEN SIE IHREN SHOP NOCH KOMPLETTER —  
MIT PAYPAL PLUS.**

Mit PayPal PLUS ermöglichen Sie Kunden das Bezahlen mit den vier beliebtesten  
Zahlarten PayPal, Lastschrift, Kreditkarte und Kauf auf Rechnung.

Mehr unter [www.paypal.de/paypal-plus](http://www.paypal.de/paypal-plus)

<sup>1</sup> Vergleich der Warenkörbe von PayPal-Händlern mit der Ratenzahlung Powered by PayPal zu  
PayPal-Händlern ohne Ratenzahlung Powered by PayPal; Zeitraum 07-09/2016.  
<sup>2</sup> Ratenkauf im E-Commerce, ibi research, Regensburg 2015.  
<sup>3</sup> Payment im E-Commerce, ECC, Köln 2013.



Kinder,  
wie die  
Zeit vergeht!



Vor zehn Jahren kamen zum 1. plenty-  
markets User-Treffen am 01.12.2007 rund  
80 Teilnehmer nach Kassel. Das war  
damals eine große Sache für uns, denn  
endlich konnten wir die Kundenstimme  
am Telefon mit einem Gesicht verbind-  
en: Die plenty Community war geboren!  
Neben den vielen netten Gesprächen war  
das Highlight des Abends zweifelsohne der  
Besuch des Weihnachtsengels. Für jeden  
gab es ein kleines Geschenk. Schön war's!

Und auch in diesem Jahr haben wir wieder  
jede Menge Goodies im Gepäck zum 10.  
Online-Händler-Kongress am 17.03.2017:

Der neue Webshop Ceres für plentymarkets  
7 besticht durch galaktisch schnelle Lade-  
zeiten. Jede Menge neuer Plugins stehen  
zur Verfügung, z. B. für den Multi-Channel-  
Vertrieb. Mit plentymarkets POS haben wir  
außerdem unsere Omni-Channel-Lösung  
komplettiert. Und das Beste: Bei plenty-  
markets ZERO gibt es jetzt alle Software-  
module ohne Fixkosten!

Das wird also wieder ein Mega-E-Com-  
merce-Event. Wir erwarten über 1.500  
Online-Händler. Alles, was in der Branche  
Rang und Namen hat, ist am Start. Top-  
Referenten und namhafte Messeausstel-

ler freuen sich auf deinen Besuch. Egal  
ob Einsteiger oder alter Hase: Der Kon-  
gress lohnt sich für jeden Online-Händler!  
Frisches Expertenwissen, Gespräche, Aus-  
tausch und eine fette After-Show-Party:  
Am besten jetzt noch ein Ticket buchen.  
Wir sehen uns!

*Jan Griesel* *Steffen Griesel*

**Jan Griesel**  
Founder & CEO

**Steffen Griesel**  
CCO

## Inhalt

- 3** Vorwort
- 4** Rückblick zehn Jahre Kongress
- 6** 10. Online-Händler-Kongress 2017
- 8** Marktplatzanbindung via Plugin –  
Bau dir deine eigene Multi-Channel-Galaxie!
- 10** Hunderttausende Geschäftskunden warten auf dich  
bei Amazon Business
- 11** Galaktisch schnelle Ladezeit in deinem neuen Webshop
- 12** plentyMarketplace – der neue Store für Erweiterungen  
und Services rund um plentymarkets
- 14** Die fortschrittliche Technologie hinter plentymarkets  
Plugins
- 15** Multicarrier-Dienstleister: innovative Logistiklösungen für  
den internationalen Online-Handel
- 16** Ceres – mit Lichtgeschwindigkeit in den Online-Handel
- 18** PayPal – Partner für Händler
- 20** plentymarkets POS: Alles, was dein Laden braucht!
- 22** plentymarkets ZERO: 100% ERP-Leistung bei 0,- € Fixkosten
- 23** Kennst du schon unser Knowledge?
- 24** Richtiges Payment, dann klappt's auch mit dem  
Omni-Channel
- 26** plenty-Award 2017
- 27** Online-Händler-Kongress 2017: Aussteller & Partner
- 27** Impressum





# Rückblick auf zehn Jahre Kongress





# 10. ONLINE-HÄNDLER-KONGRESS 17. MÄRZ 2017

# 10

# P

Three, two, one – zero – get ready for take-off!\_>

## 10. Online-Händler-Kongress 2017

Der E-Commerce – unendliche Weiten. Lass dich entführen in die neue Dimension des Online-Handels! Komm zu uns an Bord – wir zeigen dir die unendlichen Möglichkeiten im Handelsuniversum. Sei dein eigener Navigator und entscheide selbst, wohin deine Reise geht. Die plentyCrew sowie ein einzigartiger Mix aus Infotainment, Networking und Know-how rund um plentymarkets sowie alle Top-Themen aus der E-Commerce-Szene erwarten dich.



### VORTRÄGE UND WORKSHOPS

Der Kongress-Freitag beginnt standesgemäß mit der **Keynote** von plentymarkets CEO Jan Griesel. Seinen Ausblick auf kommende Features und Neuerungen des ERP-Systems erhältst du nur hier! Im Anschluss kannst du auf insgesamt sieben Bühnen unter zahlreichen spannenden Vorträgen und Workshops renommierter Branchen-Experten wählen. Den Teilnehmern bietet dies eine einmalige Gelegenheit, vom Know-how der Profis zu profitieren und sich mit anderen anwesenden Online-Händlern zu vernetzen.

**Freu dich auf über 40 Vortrags- und Workshop-Angebote, von denen nebenstehend nur eine kleine Auswahl aufgeführt ist.**

### CODECAMP

Das plentyCodeCamp geht nach den plentyDays 2016 zum 10. Online-Händler-Kongress in die zweite Runde. Bei dieser Veranstaltung bietet sich Entwicklern und Plugin-Interessierten die beste Gelegenheit, das gesamte Know-how rund um plentymarkets Plugins direkt aus erster Hand abzuholen. Das Spektrum reicht von Shop-

Plugins über Payment- und Backend-Plugins bis hin zur Anbindung ganzer Marktplätze mit dieser Technologie. Von den Grundlagen über die verwendete Technik bis zu Best-Practice-Beispielen und Live-Coding-Sessions ist für jedermann – egal mit welchem Wissensstand – etwas dabei.



**Keynote | Eröffnung des 10. Online-Händler-Kongresses**  
Jan Griesel | plentymarkets



**Bitcoin, Alexa und der E-Commerce der Dinge**  
Adrian Hotz | Connect eCommerce



**Das E-Commerce Quartett lädt zum Konzert**  
eQ4 | Das E-Commerce Quartett



**Handel der Zukunft – Chancen und Risiken für den Handel**  
Marcus Diekmann | Beter Bed Holding



**Du bist die stärkste Marke**  
Jon Christoph Berndt | Brandamazing GmbH



**Internationalisieren – wie, wohin, warum?**  
Henning Heesen | Salesupply



**Unfuck the economy. Sex mit Einhörnern, ist das legal? Kostenlos viral gehen in 3 Minuten!**  
Philip Siefer | einhorn products GmbH



**Meine 10 Top Growth Hacks für den E-Commerce**  
Hendrik Lennarz | Lennarz Consulting

+ über 30 weitere Themen!

### AFTERSHOWPARTY

Zum Abschluss eines erfolgreichen Kongressbesuchs beamen wir dich ab 20 Uhr in den unterirdisch gelegenen Festkeller der Weinkirche Kassel. Die atemberaubende Location ist Veranstaltungsort unserer

Aftershowparty, auf der du mit anderen Kongressbesuchern auf den zurückliegenden Tag anstoßen kannst. Genießt intergalaktisch gute Drinks und Leckereien, schmiedet zusammen fantastische Zukunftspläne

und lasst euch von atmosphärischer Musik und spicer Licht-Show durch eine unterhaltsame und gesellige Feier begleiten.



# Marktplatzanbindung via Plugin – Bau dir deine eigene Multi-Channel-Galaxie!

**plentymarkets 7 macht es Kunden möglich, jeden erdenklichen Online-Marktplatz anzubinden. Damit sind plentymarkets Kunden in Sachen Multi- und Omni-Channel-Fähigkeit keine Grenzen gesetzt! Wir erklären am Beispiel von Etsy, wie unkompliziert eine Marktplatzintegration aufgrund der neuen Plugin-Struktur umsetzbar ist, und welche Punkte dabei beachtet werden müssen.**

Als erfolgreiche Multi-Channel-Lösung ist plentymarkets sehr daran gelegen, sein Marktplatz-Portfolio stets zu erweitern. Immer wieder erhalten wir auch von unseren Kunden Anfragen, bestimmte Marktplätze in plentymarkets zu integrieren. Darüber hinaus wünschen sich unsere Kunden oft individuelle Lösungen zu Prozessen oder Einstellungen zu speziellen Marktplätzen, die nur für ihr System konfiguriert werden sollen. Auch wenn viele der Kunden- und Erweiterungswünsche durchaus interessant sind, sind sie in vielen Fällen dennoch zu kundenspezifisch, als dass uns dafür die notwendigen Ressourcen zur Verfügung stünden. Oftmals können wir nur einen geringen Teil der Erweiterungswünsche umsetzen bzw. in plentymarkets integrieren. Das war zumindest bisher der Fall. Die neue Plugin-Struktur von plentymarkets 7 ändert ab sofort alles! Sie bietet genau die Flexibilität, die benötigt wird, um nicht nur einen Marktplatz von A bis Z in plentymarkets zu implementieren, sondern auch bereits im plentymarkets System bestehende Marktplätze um gewisse Einstellungen / Prozesse zu erweitern.

## Wichtige Punkte für eine Marktplatzintegration

Bei einer Marktplatzintegration über Plugins gibt es einiges zu beachten. Dazu zählen automatisierte Prozesse wie Artikelexport, Auftragsimport, Bestandsabgleich sowie Versand- und Retourenmanagement. Hierfür muss gewährleistet werden, dass Prozesse je nach Bedarf automatisch im Hintergrund laufen können oder nach bestimmten Ereignissen über unsere Ereignisaktionen angestoßen werden können. Das heißt: Es muss sowohl eine Erweiterung automatisierter Prozesse als auch eine Ergänzung der in plentymar-

kets vorhandenen Ereignisaktionen möglich sein. Weiterhin müssen plentymarkets spezifische Daten, wie z. B. Kategorien und Versandprofile, im plentymarkets Backend mit dem Marktplatz verknüpft werden können. Darüber hinaus ist jeder Auftrag in plentymarkets mit einer Auftragsherkunft und einer Zahlungsart verknüpft. Das heißt, dass auch Auftragsherkünfte und Zahlungsarten durch die Plugin-Technologie erweitert werden müssen. Moderne Technologien wie Laravel, Angular2 und NodeJS werden von der neuen Plugin-Struktur und der Terra-Komponente unterstützt. So haben wir es geschafft, alles unter einen Hut zu bringen.

**Kurz zusammengefasst können die folgenden Punkte mit Marktplatz-Plugins realisiert werden:**

- Export von Artikeldaten
- Abwicklung von Aufträgen, Retouren und Gutschriften
- Übertragung von Versandinformationen
- Eigene Benutzeroberflächen
- Erweiterung von Ereignisaktionen und CronJobs
- Ergänzung von Auftragsherkünften und Zahlungsarten

## Marktplatzanbindung am Beispiel von Etsy

Das hört sich doch gar nicht so kompliziert an, aber wie sieht es in der Praxis aus? Das haben wir an einem Beispiel selbst getestet und den Online-Marktplatz Etsy komplett über die Plugin-Technologie in plentymarkets integriert. Wer Etsy noch nicht kennt, der sollte wissen, dass es sich dabei um einen 2005 gegründeten Online-Marktplatz für handgemachte Produkte handelt, der in Europa und

besonders in Deutschland immer mehr an Bedeutung gewinnt. Dies zeigt sich auch in den Umsatzstatistiken der letzten Jahre.

## Kommunikation

Als Erstes musste eine Verbindung zwischen plentymarkets und Etsy hergestellt werden. Da die neue Plugin-Architektur es ermöglicht, externe PHP-Bibliotheken wie bei einem Paketmanager anzubinden, genügt es, in der Plugin-Definition anzugeben, welche externen Bibliotheken benötigt werden.

## Prozesse

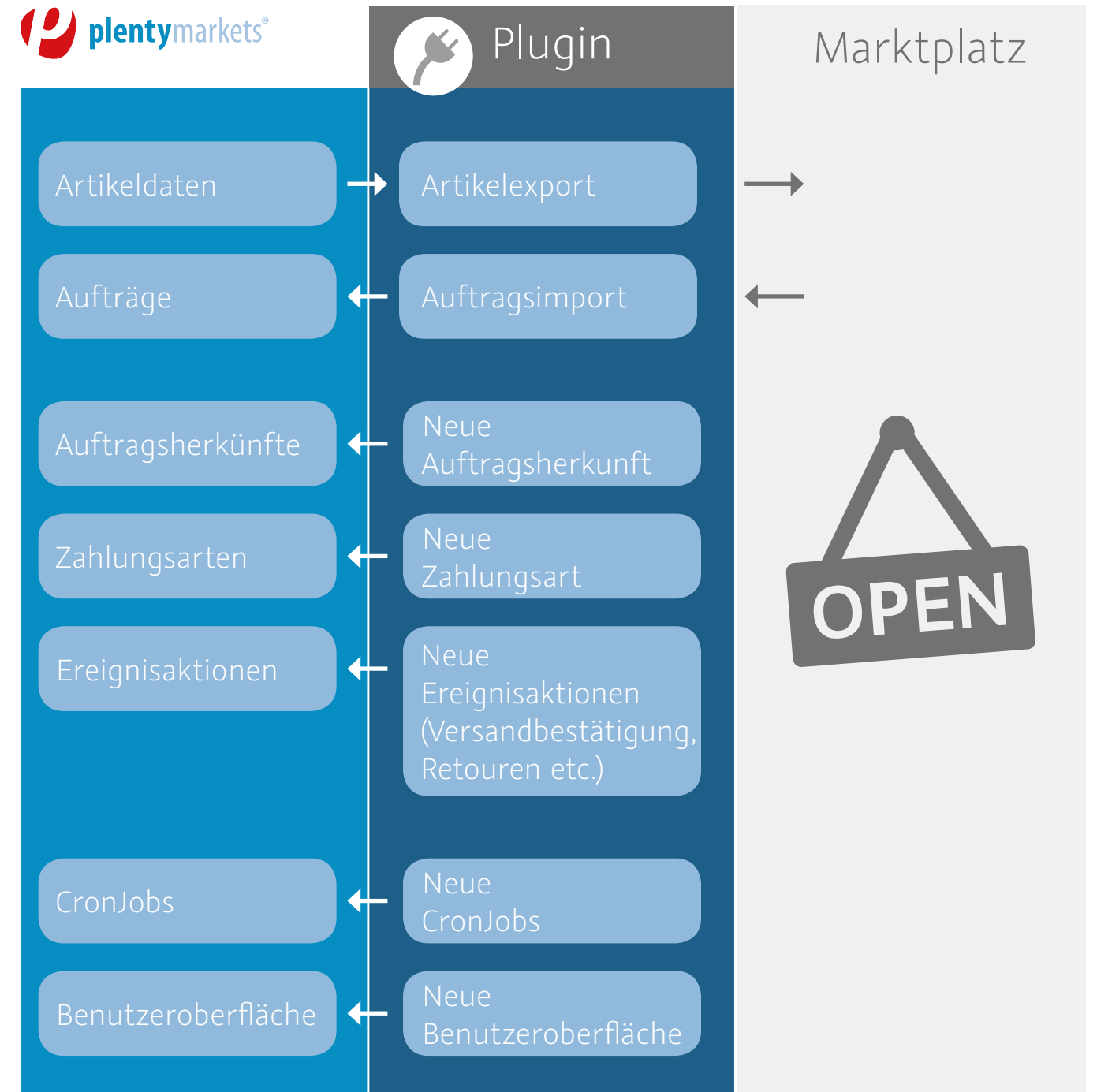
Für Etsy wurden zunächst drei wichtige Prozesse implementiert: Artikelexport, Bestandsabgleich und Auftragsimport. Dafür wurden über das plentymarkets Interface drei Cron-Prozesse registriert. Dabei musste lediglich angegeben werden, wie oft die Prozesse laufen sollen, damit plentymarkets die definierten Aktionen zu den gewählten Intervallen automatisch ausführen kann.

## Migration

Zusätzlich sollte auch eine eigene Plugin-Migration erstellt werden. Konkret sollen Tabellen in der Datenbank angelegt werden, sobald die Installation des Plugins gestartet wird. Hierfür wurde die plentymarkets Schnittstelle durch Migrationsklassen aufgerufen, die die Kommunikation mit DynamoDB-Tabellen ermöglicht.

## Modulerweiterung

Sobald das System aufgerufen wird, werden alle Plugins geladen. Das Etsy-Plugin registriert dann beispielsweise die zwei



Ereignisaktionen Versand- und Zahlungsbestätigung. Dadurch wird das Modul 'Ereignisaktionen' um zwei Aktionen erweitert, die im Anschluss im plentymarkets Backend zur Verfügung stehen. Zahlungsarten und Cron-Prozesse werden analog registriert.

## UI-Erweiterung

Nach der Implementierung der Logik wurde die Benutzeroberfläche erweitert. Für Etsy wurden fünf verschiedene Ansichten benötigt: Authentifizierung, Einstel-

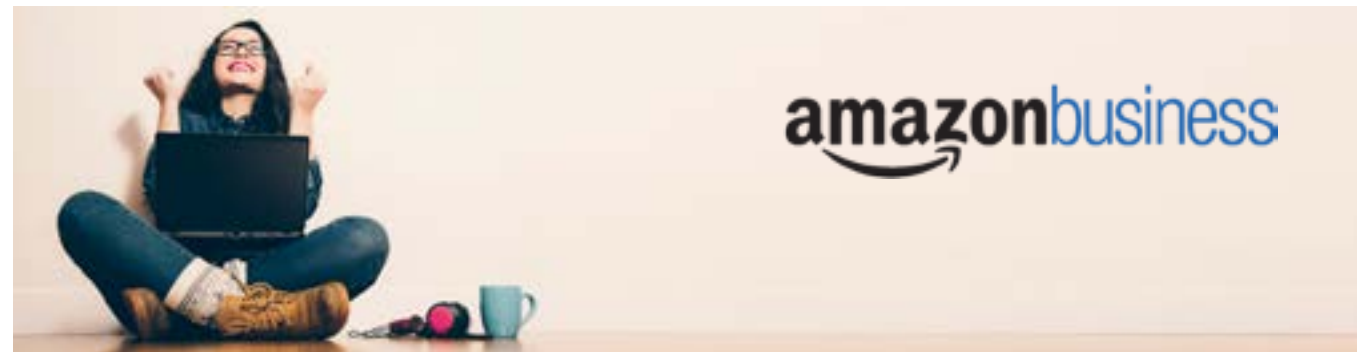
lungen, Kategorieverknüpfungen, Merkmalverknüpfungen und Versandprofilverknüpfungen. Das Schöne an der Plugin-Architektur in plentymarkets ist, dass diese enorm flexibel ist. Die Benutzeroberfläche hätte auch durchaus mit einem einfachen HTML-Code geschrieben werden können. Jedoch ermöglichen es die neuen Terra-Komponenten, eine UI-Ansicht zu erstellen, die 1:1 zu bereits vorhandenen plentymarkets Benutzeroberflächen passt. Letztlich wurde nur noch der Menüpunkt Etsy im Menü Einstellungen > Märkte eingefügt, et voilà! plentymarkets hat einen neuen Marktplatz.

## Grenzenlose Möglichkeiten

Wie sich zeigt, haben unsere Entwickler mit der neuen Plugin-Struktur für jeden plentymarkets 7 Nutzer die Möglichkeit geschaffen, sich den eigenen Multi-Channel-Mix nach individuellen Bedürfnissen zusammenzustellen. Plugins lassen sich mit etwas Erfahrung selbst erstellen, im plentyMarketplace erwerben oder bei einer Agentur in Auftrag geben. Dem Omni-Channel sind also ab sofort keine Grenzen mehr gesetzt!

# Hunderttausende Geschäftskunden warten auf dich bei Amazon Business

Mit dem Ende letzten Jahres an den Start gebrachten Dienst Amazon Business bietet der weltweit größte Online-Versandhändler Amazon nun auch in Deutschland seinen Kunden eine Plattform, die speziell auf Geschäftskunden ausgerichtet ist. Der Konzern will den gewerblichen Handel neu aufmischen und verspricht mit dem neuen Geschäftskunden-Service ein einfaches und positives Käuferlebnis für Unternehmen.



## Neue Funktionen für Unternehmen

Viele Unternehmen bestellen bereits über Amazon und sind mit dem Kaufabwicklungsprozess vertraut. Nun kommen neue, speziell auf Geschäftskunden zugeschnittene Funktionen hinzu. Dazu gehören die Anzeige von Nettopreisen ohne Umsatzsteuer, der Kauf auf Rechnung sowie Firmenkonto mit mehreren Nutzern. Dabei besteht die Möglichkeit, alle Mitarbeiter unter einem kostenlosen Amazon-Business-Konto zusammenzuführen, Bestellgenehmigungen individuell anzupassen, Zahlungslimits festzulegen und somit Kontrolle über die Ausgaben zu behalten. Des Weiteren profitieren Unternehmen von Mengenrabatten beim Kauf

bestimmter Artikel. Auch Prime-Versandvorteile können für das Amazon-Business-Konto genutzt werden.

## Mit plentymarkets sofort bereit für Amazon Business

Selbstverständlich unterstützt Amazon Business, dank unserer langjährigen Partnerschaft, die ERP-Lösung von plentymarkets. Pünktlich zum Roll-out von Amazon Business in Deutschland hat plentymarkets alle Funktionen des Verkäuferprogramms in sein System integriert. Mit nur einem Klick wird das Amazon-Konto in den Amazon-Grundeinstellungen für Amazon Business aktiviert. Neben dem Standardpreis

für B2B-Artikel können bis zu fünf weitere Preise für Mengenrabatte angelegt werden. Alternativ lassen sich Verkaufspreise für den Mengenrabatten auch prozentual über Merkmalverknüpfungen darstellen.

## Fazit

Mit Amazon Business können Online-Händler ihren Umsatz steigern, indem sie Geschäftskunden erreichen, die sonst wahrscheinlich gar nicht auf sie aufmerksam geworden wären. Die bisher in den USA erzielten Umsätze sind sehr vielversprechend und lassen erahnen, inwieweit auch deutsche Händler zukünftig von dem neuen Verkäuferprogramm profitieren können.

### Vorteile für Händler im Überblick:

- **Neue Zielgruppe:** Verkauf an neue Geschäftskunden – von kleinen Unternehmen über Großkonzerne bis hin zu institutionellen Einrichtungen.
- **Business-Preise und Mengenrabatte:** Geschäftskunden gesonderte Preise anbieten sowie Mengen und Rabatte staffeln und damit Ermäßigungen anbieten.
- **Erhöhte Sichtbarkeit:** Amazon-Business-Artikel werden speziell gekennzeichnet.
- **Risikofreies Fulfillment:** Amazon kümmert sich sowohl um die Kreditrisikoeinschätzung als auch um die Abrechnung und den Zahlungseinzug; Zahlungen werden direkt an Verkäufer weitergeleitet und auch der Versand durch Amazon ist möglich.
- **Umsatzsteuerberechnungsservice:** Amazon erstellt automatisch Rechnungen mit Umsatzsteuernachweis im Namen des Verkäufers und zeigt Käufern Nettopreise an.
- **Internationalisieren:** Amazon-Business ist demnächst auch für amazon.co.uk verfügbar.

# Galaktisch schnelle Ladezeit in deinem neuen Webshop

Der neue Webshop Ceres für plentymarkets 7 bedient sich der Möglichkeiten einer Public Cloud, um optimale Ladezeiten für deine zufriedenen Kunden zu erreichen. Ceres ist nicht nur ein neu entwickelter Webshop auf Basis der modernsten Technologien – hier kommen auch mehrere Cloud-Services zum Einsatz, die dir unglaubliche Vorteile bieten. Was wurde im Detail am Hosting verändert, um das zu erreichen?

## Skalierbarkeit & Zuverlässigkeit klar im Fokus

Die Besucherzahlen in deinem Webshop können extrem schwanken, dennoch erwarten deine Besucher eine möglichst kurze Ladezeit. Ceres entgegnet dieser Herausforderung durch den Einsatz von CloudFront, S3, Elastic Search und automatisch skalierenden Webservern.

## Was sind CloudFront und S3?

**CloudFront** ist ein globaler Netzwerkservice zur Bereitstellung von Inhalten (CDN) für deinen Webshop. Sämtliche statischen Inhalte, wie beispielsweise deine Artikelbilder, werden durch CloudFront extrem schnell ausgeliefert.

CloudFront ist ein Cloud-Service. Das heißt, ein Dienst, der im Gegensatz zu einer Software für eine explizite Aufgabenstellung verwendet wird und nicht auf einem selbst zu verwaltenden Server läuft. Ein Service skaliert eigenständig und bietet zudem eine wesentlich höhere Zuverlässigkeit. Im Fall von CloudFront beträgt die zugesicherte Systemverfügbarkeit im Monat 99,9%.

Damit CloudFront zum Einsatz kommen kann, werden in plentymarkets 7 deine statischen Inhalte auf **S3** (Simple Storage Service) abgelegt. S3 ist ebenfalls ein Service mit einer Zuverlässigkeit von 99,99%, der ausschließlich zur sicheren Ablage deiner Dateien und Dokumente genutzt wird.

## Welche Vorteile bringen Elastic Search und PHP7?

**Elastic Search** vervollständigt das unschlagbare Trio als Dokumentendatenbank, die wir zur Auslieferung deiner Artikeldaten im Ceres-Webshop verwenden. Der Vorteil gegenüber einer SQL-Datenbank liegt besonders in der Art, wie Informationen in Elastic Search abgelegt und abgerufen werden. Um einen Artikeldatensatz mit allen Informationen (Varianten, Namen, Beschreibung, Preise, Bilder etc.) von einer SQL-Datenbank abzufragen, sind viele Datenbankabfragen nötig, da hier alle Informationen in getrennten Tabellen abgelegt werden müssen. In Elastic Search können alle Informationen in einem einzigen Dokument abgelegt werden, somit ist auch nur eine Anfrage nötig, um alle Daten für die Darstellung im Webshop zu erhalten.

Neben dem immensen Zeitgewinn bietet Elastic Search zwei weitere Vorteile: Elastic

Search kann selbst komplexe Daten sehr schnell durchsuchen und eignet sich daher hervorragend für Artikelsuchen im Webshop. Zudem kann auch Elastic Search in der Cloud als Service genutzt werden. Wird dein Webshop immer beliebter und steigen deine Besucherzahlen, dann wächst auch die Performance deines Elastic-Search-Services automatisch mit.

Dein Webshop wird weiterhin über **Web-server** ausgeliefert, doch auch hier hat sich einiges getan: Wir setzen auf allen Servern PHP7 ein und nutzen die vollständig automatische Skalierung, um im Bedarfsfall neue Server ohne den manuellen Eingriff eines Administrators installieren und booten zu können. Dazu erheben wir laufend Kennzahlen über die Systemauslastung der einzelnen Server und lassen ein Regelwerk über den aktuellen Serverbedarf entscheiden.

## Mehr Leistung, wenn du sie brauchst!

Dank dieser Technologien und Services sind für deinen zuverlässigen und pfeilschnellen Webshop mit plentymarkets die besten Voraussetzungen geschaffen. Nutze plentymarkets 7 mit Ceres und profitiere gleichzeitig von allen Vorzügen der Cloud-Services!



# Der neue Store für Erweiterungen und Services rund um plentymarkets



**plentyMarketplace ist die neue Plattform für die Distribution und den Erwerb von hauseigenen und extern entwickelten plentymarkets Software-Erweiterungen und mehr. Dieser Marktplatz ermöglicht einen leichten Zugang zu Plugins und vereint alle Vorteile für plentymarkets Anwender und Dienstleister unter einen Hut.**

## Wir erinnern uns ...

plentymarkets wurde als E-Commerce-Komplettlösung von Anfang an so entwickelt, dass die Automatisierung und Konfigurierbarkeit des Systems die Abbildung individueller Ansprüche unserer Online-Händler ermöglichen. Allerdings mussten wir durch sehr unterschiedliche Kundenfeedbacks feststellen, dass innerhalb einer geschlossenen Software auch die besten Lösungen letztlich nicht für alle Anforderungen anwendbar sind. Damit geben wir uns natürlich nicht zufrieden und öffnen plentymarkets für externe Eigenentwicklungen.

plentymarkets soll in Zukunft so flexibel werden, dass jedes einzigartige E-Commerce-Business das System flexibel an seinen Workflow anpassen kann und seine Abläufe nicht nach denen richten muss, die ein starres System vorgibt. Die Funktionalität der Komplettlösung für den Omni-Channel muss dafür natürlich keinerlei Abstriche machen und kann weiterhin als solche genutzt – und nun auch erweitert – werden.

## Von der Idee zu einer neuen Dimension!

Vor diesem Hintergrund war das Jahr 2016 in unserer Entwicklung also zu großen Teilen davon geprägt, möglichst viele Bereiche von plentymarkets aufzubrechen und für extern und eigens entwickelte Erweiterungen – Plugins – zu öffnen. In der Zwischenzeit ist viel passiert und die ersten Plugins aus den Bereichen Shop, Payment, Backend und Multi-Channel sind verfügbar.

Mit dem Anspruch, plentymarkets Anwendern unsere eigenen und durch Partner entwickelten plentymarkets Plugins in einer einheitlichen Qualität und möglichst einfach zur Verfügung zu stellen, entstand die Idee für eine gesonderte Plattform, die allen Anforderungen gerecht wird: plenty Marketplace. Hier können künftig alle verfügbaren Plugins mit wenigen Klicks heruntergeladen und in das eigene System integriert werden. Doch das ist noch nicht alles ...

## Plugin-Store, Service-Plattform und Projektbörse in einem: [marketplace.plentymarkets.com](https://marketplace.plentymarkets.com)

Unsere langfristige Vision des plentyMarketplace sieht ihn als Zentrum aller plentymarkets Software-Erweiterungen und Dienstleistungen. Alles, was über den Lieferumfang von plentymarkets hinausgeht, wird in Zukunft über plentyMarketplace abgewickelt.

Von dieser Plattform profitieren plentymarkets Kunden und Dienstleister gleichermaßen. plentymarkets, externe Entwickler und Agenturen bieten hier ihre Software-Erweiterungen an und eröffnen plentymarkets Anwendern dadurch ein breites Portfolio an kostenlosen und kostenpflichtigen Plugins. Das Hosting des plentyMarketplace in der AWS Cloud unterstützt schnelle Up- und Downloads und beschleunigt einen nahtlosen Installations- und Update-Prozess. Das bedeutet, dass Plugins unmittelbar nach dem Download

im System zur Verfügung stehen.

Darüber hinaus wird der plentyMarketplace in Zukunft durch eine Projektbörse erweitert. Hier werden Anwender und Dienstleister direkt zusammengebracht. Der Prozess, den richtigen Dienstleister für das aktuelle Vorhaben zu finden und zu kontaktieren, soll für unsere Händler dadurch stark vereinfacht werden. Das Gesamtangebot an Services wird auf der Plattform immer weiter wachsen und bleibt durch die Projektbörse übersichtlich und zielorientiert. So werden später auch Bewertungen mit Kommentarfunktion die Qualität von Plugins und der Dienstleistungen unterstreichen und die richtige Wahl sichtlich vereinfachen. Sei es eine Systemeinrichtung, Beratung, die Einrichtung deiner Prozesse in plentymarkets oder gar ein neues Template – auf dieser Plattform können Kunden zu ihrem Anliegen konkrete Anfragen stellen und von unseren Partnern passende Angebote erhalten.

Basierend auf der Technologie unseres eigenen neuen Shop-Templates Ceres kommt der Store mit allen Vorzügen in Sachen Übersichtlichkeit und Usability daher. Wie auf jedem beliebigen Online-Marktplatz können Kunden hier gemütlich nach Plugins stöbern oder gezielt nach den Plugins oder Services suchen, die sie gerade brauchen. Der Wettbewerb auf der Plattform hält die Preise der kostenpflichtigen Plugins und Serviceangebote stets fair und attraktiv.

Für den Support beim Einsatz von plentymarkets Plugins steht weiterhin das bewährte Support-Forum zur Verfügung, wo Kunden, plentymarkets Mitarbeiter und Partner gemeinsam Lösungen finden und

so eine stetig wachsende Wissensdatenbank aufbauen. Natürlich ist es den Dienstleistern und Plugin-Anbietern darüber hinaus selbst überlassen, weitere Support-Möglichkeiten anzubieten.

## Unendliche Möglichkeiten

In der Plugin-Entwicklung sind den Wünschen unserer Kunden und der Fantasie der Entwickler keine Grenzen gesetzt. Wir selbst starten mit den wichtigsten Bereichen in plentymarkets und bringen die ersten eigenen Plugins an den Start. Daraus resultieren ein ebenfalls durch Plugins grenzenlos erweiterbarer Shop – Ceres – und das dazu passende PayPal-Plugin. Für den Shop können natürlich weitere Themen erstellt und Payment-Anbieter angebunden werden. Darüber hinaus ist die Anbindung von Marktplätzen und Fulfillment-Dienstleistern, die sich

noch nicht in unserem Portfolio befinden, per Plugin möglich – plentymarkets liefert die Technik und Anwender können anbinden (lassen), was sie wollen. Backend-Plugins lassen außerdem zu, tief in die Struktur des eigenen Systems einzugreifen – von der Änderung der Farbe bis hin zur Einbindung komplett neuer Menüs ist hier quasi alles möglich.

## Du hast auch Lust, plentymarkets Plugins zu entwickeln und anzubieten?

Alle Informationen, Dokumentationen und Tutorials, die du dafür benötigst, findest du auf unserer stetig wachsenden Entwicklerplattform [developers.plentymarkets.com](https://developers.plentymarkets.com)

Werde plentymarkets Plugin-Partner und biete deine Plugins im plentyMarketplace zum Download an! Alle Vorteile und Informationen zur Registrierung findest du unter [www.plentymarkets.eu/unternehmen/plugin-partner](https://www.plentymarkets.eu/unternehmen/plugin-partner) oder wende dich einfach per E-Mail an [partner@plentymarkets.com](mailto:partner@plentymarkets.com).

### Für Unternehmer

Plugins verschaffen deinem Unternehmen die ultimative Flexibilität in Sachen Individualität und Anpassbarkeit. Egal ob du inhouse entwickelst oder durch eine Agentur deine Wünsche umsetzen lässt – der Funktionalität deiner Software sind keine Grenzen gesetzt. Baue dir plentymarkets so, wie du es willst und brauchst!

### Für Entwickler

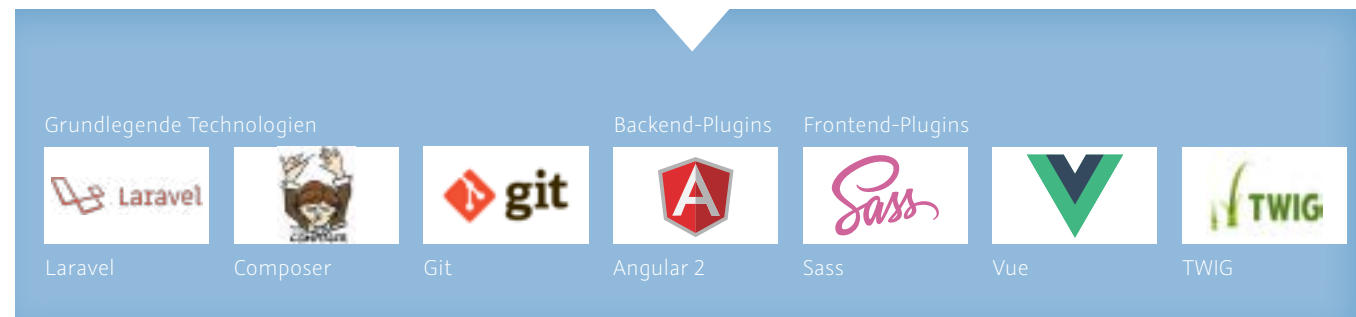
Werde zum Plugin-Pionier, entwickle selbst und biete plentymarkets Kunden deine Arbeit in unserem Plugin-Store an. Eine umfassende Dokumentation und Beispielprojekte findest du auf unserer Developers-Seite zum Download.

### Für Agenturen

Biete deinen plentymarkets Kunden das höchste Maß an individuellem Service und entwickle Plugins nach Maß. Unsere Technologie ermöglicht maximale Kompatibilität für alle User, sodass du deine Entwicklungen einem großen Kundenstamm im Store anbieten kannst.

# Die fortschrittliche Technologie hinter plentymarkets Plugins

Um bestmögliche Ergebnisse erzielen zu können, basieren plentymarkets Plugins auf der modernsten Technologie am Markt. Damit ermöglichen wir optimale Geschwindigkeit und Leistungsfähigkeit. Und was noch viel praktischer ist: Die nötigen Kenntnisse sind in nur kurzer Zeit erlernbar, damit individuelle Wünsche direkt umgesetzt werden können. Die Tools und Technologien, die nötig sind, um eigene Plugins für plentymarkets zu entwickeln, stellen wir auf dieser Seite vor.



## Grundlegende Technologien

**Laravel** ist derzeit das populärste **PHP-Framework** auf dem Markt und ist die Basis für plentymarkets Plugins. Selbst komplexe Anwendungen lassen sich leicht entwickeln, da Code-Packages über ein riesiges Entwicklernetzwerk unkompliziert in das eigene Plugin integriert werden können. Folgende Kernfunktionalitäten von Laravel werden in plentymarkets Plugins unterstützt: Logging, Caching, Routing, Events und viele mehr. Abhängigkeiten zu anderen Klassen werden über Dependency Injection in die Klasse eingebracht. Das PHP-Framework unterliegt einer kontinuierlichen Verbesserung und verfügt über eine umfassende Dokumentation, wodurch eine unkomplizierte Einarbeitung möglich ist.

**Für Updates** beim Build des Plugins kommt **Composer** zum Einsatz. Dieses Tool wird für das Management von Paketabhängigkeiten in PHP verwendet. Hier werden Bibliotheken angegeben, von denen ein Projekt abhängig ist, sowie die Installation und die Aktualisierung der Packages geregelt.

**Git** ist das am weitesten verbreitete System **für die Versionierung** von Software-Projekten. Die ausgereifte Technologie von Git

wird kontinuierlich in Richtung Performance, Sicherheit und Flexibilität weiterentwickelt. GitHub ist ein von plentymarkets unterstützter Online-Dienst für Git. Über Web-Hooks lassen sich Prozesse automatisieren: Zu GitHub gepushte Änderungen werden mittels Web-Hooks direkt in plentymarkets veröffentlicht.

## Für Backend-Plugins

**Angular 2** ist ein **JavaScript-Framework** für Web-Anwendungen (Mobile und Desktop) und besonders interessant für Cross-Plattform-Entwicklungen. Ein schneller Einstieg in die Technologie ist trotz mächtiger Template-Syntax dank der großen Community und ausführlichen Dokumentation möglich. Wichtige Kernfunktionen werden in Modulen bereitgestellt. Das Einbinden von externen Bibliotheken wird durch die Verwendung von npm vereinfacht. Angular2 unterstützt außerdem TypeScript, einen JavaScript-Aufsatz, der statische Typisierung und einen objektorientierten Programmierstil über Klassen ermöglicht.

## Für Frontend-Plugins

Für die **Erstellung von Templates** kommt das leistungsstarke **Twig** zum Einsatz, wel-

ches vom PHP-Framework Laravel verwendet wird. Twig ist schnell, sicher und flexibel. Die Syntax ist leicht zu lernen und wurde dahingehend optimiert, dass Webdesigner ihre Arbeit gut und schnell erledigen können, ohne viel Zeit für das Lernen einer neuen Syntax aufwenden zu müssen.

**Für dynamische Inhalte** empfehlen wir das JavaScript-Framework **Vue.js**. Vue.js ist leicht zu verstehen, wenn man bereits HTML, CSS und JavaScript kennt. Vue.js ist vielseitig einsetzbar. Das Framework verfügt über einen schlanken Kern und ist je nach Verwendungszweck skalierbar. Aufgrund dieser Vorteile haben wir uns bei unserem Frontend-Plugin ‚Ceres‘ für dieses Framework entschieden.

Als Präprozessor **für CSS** findet **Sass** Anwendung. Sass ist zu allen Versionen von CSS kompatibel, ist höchst performant und bietet einen großen Funktionsumfang. Zu den großen Vorteilen von Sass gehört die Möglichkeit, Regeln verschachteln zu können. Zudem besteht die Möglichkeit, Variablen zu nutzen, wodurch Anpassungen für mehrere Elemente gleichzeitig geändert werden können. Aufgrund dieser und vieler weiterer praktischer Eigenschaften ermöglicht Sass einen gut strukturierten Code, wodurch es für die Erstellung von plentymarkets Plugins prädestiniert ist.

# Multicarrier-Dienstleister: innovative Logistiklösungen für den internationalen Online-Handel

**PARCEL** ONE  
one world, one parcel

Die Internationalisierung des Online-Handels ist eines der großen Themen, die derzeit in der Branche diskutiert werden. Ein wesentlicher Baustein bei der Planung, wie man international wachsen kann, ist die Logistik. Und leider ist sie auch oft noch ein Stolperstein. Bisher. Denn in diesem Bereich ändert sich einiges. Viele Märkte haben deutlich an Attraktivität gewonnen und neue Logistiklösungen senken die Kosten des internationalen Versands deutlich. Grund genug, einmal genauer hinzusehen.

Wenn man die aktuell heiß diskutierten Logistik-Innovationen betrachtet, dann geht es oft um Drohnen und Roboter, die den Menschen am Steuer des Lieferwagens oder den Postboten ersetzen sollen – damit soll in naher Zukunft die Paketzustellung schneller, günstiger und besser gemacht werden. Diese Innovationen sind jedoch vor allem für die letzte Meile relevant, nicht unbedingt für den internationalen Versand.

Ohnehin sind das nicht die Stellen, wo beim Crossborder-Commerce wirklich der Schuh drückt. Online-Shops, die in anderen Märkten bereits präsent sind oder einen Eintritt planen, haben bei der Logistik ganz andere Hürden zu bewältigen. Hohe Versandkosten, nicht zeitnah geregeltes Tracking und langwierige Retourenprozesse; das alles trägt nicht gerade zur Kundenzufriedenheit bei. Will ein deutscher Online-Händler auch Kunden in den USA, Frankreich oder Italien mit Produkten und Services „Made in Germany“ überzeugen, muss er sich also mit diesen Logistikhürden auseinandersetzen – und das ist mitunter recht mühsam: Es gibt eine Vielzahl von Zustelldiensten mit unterschiedlichen Stärken je nach Zielland sowie ein Wirrwarr an Preislisten und Lieferbedingungen. Dies führt wiederum zu hohem internen Aufwand, der natürlich eingepreist werden muss. Und schon ist die Wettbewerbsfähigkeit mit den lokalen Anbietern dahin.

## Logistik-Multicarrier als Schnittstelle zu den besten Zustellern im Ausland

Was also tun? Den Umsatz im Ausland einfach links liegen lassen? Die Lösung: Multicarrier-Dienstleister wie PARCEL.ONE, die den Versand über die Grenzen hinaus übernehmen. Dabei arbeiten diese Dienstleister ähnlich wie die bekannten Payment Service

Provider im Zahlungsverkehr – ein Dienstleister als Schnittstelle zu allen Anbietern. Dank des gebündelten Know-hows und der engen Zusammenarbeit mit vielen internationalen Zustelldiensten lassen sich so hohe Einsparungen bei Kosten und Aufwand erzielen.

Zu theoretisch? So sieht die Praxis aus: Alle internationalen Sendungen des Online-Händlers werden unabhängig vom Zielland von PARCEL.ONE abgeholt oder vom Händler gesammelt in einem Paket oder auf einer Palette an PARCEL.ONE verschickt. Nach der Ankunft des Pakets wird die Sendung geprüft und erfasst. Dann wird für jede einzelne Sendung der optimale Zustellpartner ausgesucht. Durch diese Vorgehensweise sparen Online-Händler Geld, denn die Preisunterschiede sind zum Teil enorm. So kann der Händler eine Sendung in die USA, nach Japan oder Australien bereits ab 12 Euro versenden. Nach Österreich kostet der Versand ab 5 Euro, nach Großbritannien ab 6 Euro und Warenlieferungen im Niedrigpreissegment können sogar noch günstiger als Letter versendet werden, Tracking, Versicherung und optimaler Zustellservice inklusive. Dabei dauert die Zustellung der Ware nicht länger als bisher und der Käufer bleibt auch in puncto Zustelldauer zufrieden.

## Retouren direkt im Zielland verarbeiten statt langer Wartezeiten

Was passiert, wenn der Kunde die Ware zurückschicken möchte? Beim herkömmlichen Retourenverfahren dauert die Rücksendung aus dem Ausland in der Regel 2-4 Wochen, erfahrungsgemäß muss der Käufer auch so lange auf sein Geld warten. Kundenzufriedenheit? Fehlanzeige! Auch in diesem Fall bietet PARCEL.ONE eine Lösung an – re.PARCEL. Mit re.PARCEL wird die

Retourenverarbeitung direkt im Zielland durchgeführt.

Auch hier ein Beispiel: Ein Kunde in Spanien ist mit der Ware unzufrieden und versendet das Paket mit einer RMA-Nummer an eine Sammelstelle in Spanien, was ca. 2-3 Tage dauert. re.PARCEL erfasst das Paket und sendet ein Foto der Retoure an den Händler. So kann der Versender sofort entscheiden, ob er eine Gutschrift erstellt, neue Ware verschickt oder sich für eine andere Lösung setzt. In der Zwischenzeit fasst PARCEL.ONE alle Retouren des Versenders zusammen und schickt sie an den Händler zurück. Die Retourenkosten lassen sich so pro Warensendung um bis zu 30% senken im Vergleich zum herkömmlichen Rückversand aus dem Ausland.

## Fazit:

Multicarrier können als neues Logistikkonzept den internationalen Versand sowohl deutlich vereinfachen, als auch die Kosten erheblich senken. Dadurch wird das Crossborder-Geschäft von Online-Händlern so erfolgversprechend wie nie zuvor.



Micha Augstein ist einer der Gründer des Start-ups PARCEL.ONE, einem Logistikdienstleister speziell für den grenzüberschreitenden Online-Handel. Die Services des Unternehmens ermöglichen es Online-Händlern, ihre Kosten für Sendungen ins Ausland signifikant zu senken.



# Ceres – mit Lichtgeschwindigkeit in den Online-Handel

Callisto war gestern! Mit Ceres stellt plentymarkets in diesem Jahr eine blitzschnelle Shop-Lösung vor, die alles bisher Dagewesene in den Schatten stellt. Weil Geschwindigkeit aber bekanntlich nicht alles ist, wurde der Shop mit modernster Technik und vielen praktischen Features ausgestattet, um plentymarkets Kunden eine einzigartige Out-of-the-box Shop-Experience zu bieten. Willkommen in der neuen Dimension des E-Commerce!



## A new star is born

Alles begann im Frühjahr 2016: Auf der Suche nach einem neuen, besseren Webshop wurde ein Team gebildet, das den bereits bestehenden Callisto-Shop in Funktion und Design auf ein neues Level bringen sollte. Um von modernstem Know-how und frischen Ideen zu profitieren, wurde die Mitarbeiter-Crew, die bereits mit dem alten Callisto bestens vertraut war, durch neue Kollegen mit einem neuen Technologie-Background verstärkt. Die Mission: Callisto sollte als brandneues, schnelles und funktionales Plugin neu gestaltet werden. Lange Zeit lief das Projekt unter dem Arbeitstitel „Callisto 4“, bis aufgrund des zu großen Technologiebruchs klar wurde, dass der neue Webshop mit dem alten nur noch wenig gemeinsam haben würde. Es wurde also Zeit für eine neue Ära: Ceres wurde geboren.

## Leistungspotenzial – für Händler und Partner

Aufgrund seiner modernen Technologie bietet Ceres Händlern und Käufern eine atemberaubende Geschwindigkeit, die ihresgleichen sucht. Aber auch abseits der

Rennpiste hat der Shop einiges zu bieten:

- **One Page Checkout:** Biete deinen Kunden ein komfortables Shopping-Erlebnis, indem sie ohne umständliche Klicks deine Artikel direkt auf der Artikelseite kaufen können.
- **Easy Theming:** Mit nur wenigen Klicks lassen sich Änderungen am Default-Design von Ceres vornehmen, sodass der Look unkompliziert an die eigenen Wünsche angepasst werden kann.
- **ElasticSearch:** Die neue skalierbare Suchfunktion ermöglicht es Käufern, noch schneller und gezielter den Artikel ihrer Wahl zu finden. Durch die Nutzung kleinerer Datenpaketen ist der Prozess zudem besonders kostengünstig.
- **Open Source:** Der Code ist quell-offen verfügbar und vollständig durch Code-Kommentare erklärt. Dies erleich-

tert die Entwicklung von eigenen Templates auf Basis von Ceres.

- **SEO-optimiert:** Mit Ceres stellst du die richtigen Weichen, damit dein Shop in den gängigen Suchmaschinen möglichst weit vorne steht.

Hinsichtlich der Gestaltung gibt es für plentymarkets Kunden mit Ceres nahezu endlose Möglichkeiten, den eigenen Webshop auf die eigenen Bedürfnisse abzustimmen. Die umfangreichen Styling-Optionen können zentral über ein Theme-Plugin vorgenommen werden. Eventuell gewünschte Zusatzfunktionen können selbst erstellt oder bei externen Entwicklern als Plugin in Auftrag gegeben werden. Ceres wird von plentymarkets kostenlos zur Verfügung gestellt, sodass jeder User von plentymarkets 7 die Möglichkeit hat, von den vielen Vorteilen zu profitieren.

## Grenzenlose Anpassungsmöglichkeiten

Um sich von anderen Shops abzugrenzen, ist die Individualität des Shop-Designs bekanntermaßen von großer Wichtigkeit.

Natürlich hält plentymarkets für dieses Bedürfnis in Ceres eine einfache Lösung parat: Mit eigenständigen Theme-Plugins, die auf dem plentymarketplace angeboten werden, ist es möglich, dem eigenen Ceres-Shop im Handumdrehen ein neues Äußeres zu verpassen. Beispielsweise können bestehende Designs durch neue Farben und Schriftarten erweitert oder bestehende Seiten und Komponenten ergänzt oder komplett ersetzt werden.

Selbstverständlich haben Partneragenturen die Möglichkeit, ihre Leistungen auf dem plentymarketplace zur Verfügung zu stellen. Dabei sind Ceres-Themes nicht die einzige denkbare Dienstleistung: Auch komplexere, in Ceres integrierbare Plugins sind möglich. Hierfür wurde eine Container-Struktur geschaffen, durch die eigener Content in Ceres eingespielt werden kann.

Wer lieber selbst Hand anlegen möchte, kann dies ohne Schwierigkeiten tun: Für die Entwicklung von Ceres-Themes sind beispielsweise lediglich HTML/Twig- sowie CSS-Kenntnisse vonnöten.

## Ceres und Io – eine zukunftssträchtige Konstellation

Ceres wird durch das neue Logik-Plugin Io an plentymarkets angebunden, welches optimal auf die Anforderungen des neuen Webshops abgestimmt ist. Auf diese Weise ist garantiert, dass Ceres mit plentymarkets reibungslos funktioniert. Aber auch extern programmierte Webshop-Plugins können auf Io als Schnittstelle zurückgreifen.

Grundsätzlich kann ein moderner, individueller Webshop auf Plugin-Basis mit plentymarkets nun schon mit drei einfachen Schritten realisiert werden: Zusätzlich zu Io und Ceres benötigen Händler lediglich noch ein Payment-Plugin und schon kann es losgehen! Und mit einem optionalen Theme erhält der Shop zum Abschluss noch eine individuelle Note – fertig ist der perfekte Webauftritt!

## Und so funktioniert's:

Nicht nur hinsichtlich der Performance stellt Ceres Geschwindigkeitsrekorde auf: Auch die Einrichtung eines voll funktionalen Shops kann nun schon in wenigen

Minuten vollzogen werden. plentymarkets 7 User können einfach den plentymarketplace besuchen und dort die nötigen Plugins downloaden (Zur Erinnerung: Grundsätzlich benötigt ein vollständiger plentymarkets Shop neben Ceres lediglich noch Io und ein Payment-Plugin nach individuellem Bedürfnis).

Nach dem erfolgreichen Download reicht es aus, im plentymarkets Backend im Bereich Start » Plugins » Einkäufe, die Plugins zu installieren und anschließend mit dem Mandanten zu verknüpfen. Der Shop ist sofort voll funktional. So unkompliziert war der Einstieg in den Online-Handel noch nie!

## Was bringt die Zukunft?

Natürlich wollen wir uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen – Ceres in seiner jetzigen Form ist erst der Anfang! Wir haben noch viele Ideen im petto, die wir in Zukunft realisieren möchten. Von der Erweiterung der Grundfunktionalität über erweiterte Funktionen, fortgeschrittene SEO-Optimierungen bis hin zu noch geheimen Features wird Ceres noch viele Überraschungen bereithalten, auf die plentymarkets 7 Nutzer schon jetzt gespannt sein dürfen – freue dich auf die endlosen Weiten der neuen Shop-Galaxie!



# PayPal – Partner für Händler



**Vom Bezahl-Button zum Payments-Partner: Die Bedürfnisse und Anforderungen eines jeden Händlers variieren stark. Auch beim Thema Payment bedarf es deshalb passender und auf Händlerbedürfnisse abgestimmter Lösungen. PayPal bietet gerade kleinen und mittelständischen Händlern mittlerweile ein ganzes Portfolio an maßgeschneiderten Tools und Lösungen, mit denen sie ihr bestehendes Geschäft stärken und weiter ausbauen können.**

## PayPal PLUS

Seit Anfang 2015 bietet PayPal mit PayPal PLUS eine Rundum-Bezahlösung für kleine und mittelständische Händler an. Online-Händler können ihren Kunden mit PayPal PLUS einfach und bequem das Bezahlen per PayPal, Lastschrift, Kreditkarte und Rechnung anbieten. In anderen Worten: Sie erhalten die vier beliebtesten Zahlarten der Deutschen aus einer Hand. Mit dieser Bezahlösung können sie das Bezahlen in ihrem Online-Shop optimieren, Kaufabbrüche aufgrund fehlender Bezahlarten reduzieren und haben zudem stets alle Zahlungen im Überblick. Denn egal, ob der Kunde per PayPal, Lastschrift, Kreditkarte oder Rechnung bezahlt, die Zahlung wird stets dem PayPal-Konto des Händlers gutgeschrieben. Sprich, nur ein Konto für alle Transaktionen und nur ein Vertragspartner.

Für Transparenz sorgt zudem das Abrechnungsmodell. Gebühren fallen rein auf Transaktionsbasis an, es werden zudem keine Einrichtungs- oder Monatsgebühren erhoben. PayPal PLUS ist eine flexibel gestaltete Lösung, die es dem Online-Händler ermöglicht, weitere Zahlungsmethoden wie Vorkasse, Nachnahme oder andere Bezahldienste zu ergänzen. Darüber hinaus ist PayPal PLUS für die Darstellung auf mobilen Geräten optimiert und sorgt so dafür, dass die Bezahlseiten den Anforderungen des modernen Multi-Channel-Handels entsprechen.

PayPal PLUS lässt sich in plentymarkets einrichten; detaillierte Informationen sowie ein Video-Tutorial stehen online unter [www.plentymarkets.eu/handbuch/payment/paypal-plus](http://www.plentymarkets.eu/handbuch/payment/paypal-plus) zur Verfügung.

## Ratenzahlung Powered by PayPal

Ebenfalls auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Händler zugeschnitten ist Ratenzahlung Powered by PayPal. Mit dieser einfach zu integrierenden Ratenzahlungsoption können Online-Händler ihren Kunden anbieten, die in ihrem Shop angebotene Ware in Raten zu bezahlen. Die Lösung funktioniert dabei komplett online. Käufer erhalten so bei größeren Anschaffungen einfach und schnell mehr finanzielle Flexibilität.

Händler wiederum können einer Studie von ibi research zufolge über das Angebot eines Ratenkaufs höhere Warenkörbe erzielen, neue Kunden gewinnen und die Kundenzufriedenheit insgesamt erhöhen – und das mit der gewohnten Zahlungssicherheit. Händler erhalten von PayPal den gesamten Kaufbetrag abzüglich der anfallenden Gebühren direkt nach Kaufabschluss – spätestens dann, wenn die Ware versandbereit ist – und können wie gewohnt den Versand der Ware einleiten. PayPal übernimmt für sie zudem den

kompletten Zahlungseinzug und das Risikomanagement. Dies alles erfolgt auf Basis einer transparenten Kostenstruktur, die keinerlei versteckte Gebühren enthält. Die Integration der neuen Bezahlösung baut übrigens auf der bestehenden PayPal-Integration auf. Weitere Informationen finden sich online unter [www.paypal.de/ratenzahlung](http://www.paypal.de/ratenzahlung). Hier können interessierte Händler die neue Bezahlösung auch direkt beantragen.

Natürlich lassen sich PayPal PLUS und Ratenzahlung Powered by PayPal auch problemlos zusammen betreiben. Nutzt ein Händler beide Module parallel, erscheint dann „Ratenzahlung“ als weitere Zahlart auf der PayPal PLUS-Bezahlseite.

## Internationaler Handel

Immer mehr Online-Händler nutzen die Möglichkeiten und Grenzenlosigkeit des Internets und bieten ihre Ware auch Käufern außerhalb der nationalen Grenzen an. Eine Umfrage des Markt- und Meinungsforschungsinstituts Ipsos MORI unter Online-Händlern aus sechs verschiedenen Ländern ergab, dass bereits 59 Prozent der deutschen Online-Händler ins Ausland verkaufen. Von den befragten Händlern, die bislang nur innerhalb Deutschlands verkaufen, gaben wiederum 39 Prozent an, zeitnah in das Exportgeschäft einzusteigen. Treiber für diese Entscheidung sind die vorhandene Konsumentennachfrage aus anderen Ländern sowie die Hoffnung auf ein höheres Unternehmenswachstum.

PayPal bietet Händlern für den Schritt ins Ausland mittlerweile weit mehr als nur eine global akzeptierte und weit verbreitete Bezahlmethode, mit der über 197 Millionen Menschen weltweit regelmäßig zahlen. Das Unternehmen steht Online-Händlern vielmehr als Partner zur Seite und begleitet diese vom ersten Schritt bis zur großflächigen Expansion. Neben einer klassischen



### Interview\_>

## Drei Fragen an Dr. Frank Keller, Geschäftsführer PayPal Deutschland, Österreich und Schweiz

**Herr Keller, Sie verantworten seit Sommer 2016 das Geschäft von PayPal in Deutschland, Österreich und der Schweiz, gehören dem Unternehmen aber schon länger an. Welche Aufgaben hatten Sie vorher im Unternehmen?**

Bei PayPal bin ich schon seit 2011. Los ging es mit Aufgaben im Bereich Strategie und Geschäftsprozesse. Ab 2012 war ich dann in erster Linie für das Geschäft von BillSAFE zuständig. Meine Aufgabe war im Wesentlichen, den von uns akquirierten Rechnungsdienstleister in das Unternehmen zu integrieren. Zwei Jahre später habe ich dann intern gewechselt und die Leitung unseres Großkundengeschäfts in Deutschland, Österreich und der Schweiz übernommen. Dazu gehörte auch unsere Zusammenarbeit mit dem Online-Marktplatz eBay.

**eBay ist ein gutes Stichwort. Seit Sommer 2015 ist PayPal wieder ein eigenständiges Unternehmen. Wohin geht die Reise bei PayPal?**

Wir wollen noch stärker als bisher ein Partner für unsere Händler sein. PayPal ist heute weit mehr als nur ein Bezahl-Button auf einer Website. Unser Anspruch ist es, Online-Händler dabei zu unterstützen, ihr bestehendes Geschäft stetig weiterzuentwickeln. Das kann über Themen wie mobile Optimierung oder Internationalisierung erfolgen, aber auch durch von uns neu eingeführte und auf Händlerbedürfnisse abgestimmte Zahlungslösungen wie PayPal PLUS und Ratenzahlung Powered by PayPal.

**Abseits des Händlergeschäfts – was macht PayPal für seine Kunden auf der Verbraucherseite?**

Hier schlagen wir zwei Richtungen ein. Zum einen wollen wir das Bezahlen mit PayPal beim klassischen Online-Shopping noch bequemer und einfacher machen. One Touch ist da ein schönes Beispiel. Wenn ich als PayPal-Kunde diese Option aktiviere, bleibe ich eingeloggt und zahle noch schneller. Kostenlose Retouren zum anderen ist ein Beispiel dafür, wie wir als PayPal unseren Kunden einen Service bieten, der über das reine Bezahlen hinausgeht. Konkret erstatten wir hier die Rücksendekosten für den Käufer, wenn er die bestellte Ware mit PayPal bezahlt hat und der Händler keine kostenlose Rücksendung anbietet.

Export-Beratung zählen hierzu auch Angebote von Partnern aus den Bereichen Logistik, Vermarktung und Lokalisierung.

Darüber hinaus bietet PayPal seinen Kunden in über 40 Ländern den Service „Kostenlose Retouren“ an: Hat ein Kunde online bestellte Ware mit PayPal bezahlt und der Händler bietet keine kostenlose Rücksendung an, so erstattet PayPal dem Käufer die Rücksendekosten. In Umfragen nennen Verbraucher die Furcht vor hohen Rücksendekosten immer wieder als einen Grund, weshalb sie nicht in ausländischen Online-Shops einkaufen. Mit „Kostenlose Retouren“ nimmt PayPal ihnen diese Hürde. Weitere Informationen rund um den in-

ternationalen Handel bietet PayPal in gebündelter Form unter [www.paypal.de/passport](http://www.paypal.de/passport).

## Mobile Optimierung

Mobile Shopping ist weiter auf dem Vormarsch. Eine im Oktober 2016 veröffentlichte Umfrage des Digitalverbands Bitkom ergab, dass 39 Prozent der Deutschen bereits per Smartphone shoppen. 27 Prozent nutzen zudem das Tablet, um Produkte, Dienstleistungen oder digitale Güter wie Filme zu kaufen. Gleichzeitig sind Einkäufe per Laptop oder Desktop-PC eher rückläufig. Online-Händler stehen angesichts solcher Trends vor der Herausfor-

derung, ihre Online-Shops entsprechend anzupassen. Dies gilt natürlich auch für die Bezahlseiten. Mit PayPal Express bietet PayPal seinen Händlern eine Lösung, die die Mobilisierung ihres Geschäfts unterstützt. Durch die schnelle Kaufabwicklung mit wenigen Klicks und Eingaben ist PayPal Express wie geschaffen für das mobile Bezahlen auf Smartphones und Tablets; denn die Zahlungsseiten im Online-Shop sind mit PayPal Express automatisch mobil optimiert.

Weitere Informationen rund um PayPal und Mobile Shopping finden sich unter [www.paypal.com/de/webapps/mpp/sell-mobile](http://www.paypal.com/de/webapps/mpp/sell-mobile).





# plentymarkets POS – Alles, was dein Laden braucht!

E-Commerce ist aus dem Alltag längst nicht mehr wegzudenken. Doch viele Kunden schätzen nach wie vor das Shopping im Laden und die damit verbundene persönliche Beratung. Mit plentymarkets POS sprichst du ganz einfach beide Kundentypen an. Denn damit bist du nicht nur für den stationären Handel optimal aufgestellt, sondern profitierst auch von der Omni-Channel-Power von plentymarkets.

plentymarkets POS ist unsere flexible Kassen-App für mobile Endgeräte, mit der du deinen Kunden vor Ort ein Einkaufserlebnis der Spitzenklasse bietest.

- Vielfältige Rabatt- und Gutschein-funktionen
- Uneingeschränktes Parken von Aufträgen
- Unproblematisches Retouren-management
- Bar- und Kartenzahlung (weitere Zahlungsarten in Planung)
- Übersichtliche Darstellung von Favoritenartikeln für schnelles Kassieren
- CRM-Funktionalität: Bestandskundenverwaltung und Neukundenanlage

## Offline-Fähigkeit inklusive



Mit plentymarkets POS sind alle verkaufsrelevanten Daten stets verfügbar – ganz egal, ob du gerade online bist oder nicht. So ist deine Kasse auch ohne Internetverbindung jederzeit einsatzbereit.

- Alle verkaufsrelevanten Daten werden auf deinem Gerät gespeichert
- Automatische Auftragssynchronisierung bei Netzverfügbarkeit

## plentymarkets + POS = Omni-Channel mit nur einer Software

plentymarkets POS ist Teil unseres haus-eigenen plentymarkets E-Commerce-ERP. Dank dieser engen Verzahnung hast du mit plentymarkets POS nicht nur im stationären Handel die Nase vorn, sondern profitierst auch von den zahlreichen weiteren Vorteilen von plentymarkets.

- Moderner Online-Shop
- Anbindung an mehr als 40 Online-Marktplätze, z. B. Amazon, eBay und Otto.de
- Warenwirtschaft, CRM, Automatisierung
- Detaillierte statistische Auswertung deiner Verkaufsdaten

## Rechtssicherheit im Abo

Seit 01.01.2017 gelten geänderte handels- und steuerrechtliche Ordnungsvorschriften (GoBD). Mit plentymarkets bist du auch hier auf der sicheren Seite, denn plentymarkets bietet alle technischen Voraussetzungen, um auch innerhalb der neuen Regelungen rechtskonform zu arbeiten.

- GoBD-zertifiziert
- Umfassende Benutzer- und Rechteverwaltung
- Übersichtliches Berichtswesen und Kassenjournal



## Minimale Hardware- anforderungen, maximaler Erfolg

Um die plentymarkets Kasse zu nutzen, brauchst du ein mobiles Endgerät mit Android oder iOS, eine Kassenschublade und einen Bondrucker – mehr nicht. Für noch mehr Komfort beim Kassieren unterstützt plentymarkets POS aber auch gängige Zusatzhardware für stationäre Kassen, z. B. Scanner, Kundendisplays und Payment-Terminals.

## Zwei Service-Modelle, immer günstig

plentymarkets POS ist so flexibel wie du selbst. Deshalb bieten wir dir verschiedene Service-Modelle, die ganz auf deine Anforderungen zugeschnitten sind.

Mit unserem Basisangebot plentymarkets POS gehst du keinen langfristigen Vertrag ein und hast dennoch alle Kosten im Griff. Basierend auf unseren Hardware-Empfehlungen stellst du dir dein Kassensystem individuell zusammen und nimmst die Einrichtung selbst vor.

- Keine monatlichen Fixkosten
- Abrechnung pro Auftrag
- ERP-Leistungen dank plentymarkets ZERO
- 1 Monat Vertragslaufzeit
- Nie mehr als 49,- € zzgl. MwSt. pro Kasse/Monat

# plentyPOS

- ✓ Flexibel & mobil
- ✓ Erweiterbar
- ✓ Offline nutzbar
- ✓ CRM-Funktionalität
- ✓ GoBD-konform

Schon ab 98,- €  
zzgl. MwSt.  
pro Kasse/Monat

## plentyPOS – Hardware, Software und Service im Paket

Du möchtest Software, Hardware und Service aus einer Hand beziehen und ohne Hardware-Investitionen gleich loslegen? Dann entscheide dich für das Rundum-sorglos-Paket plentyPOS, das wir in Zusammenarbeit mit unserem Service-Partner pro.net.expert. und den Hardware-Partnern Elo Touch Solutions und Epson anbieten:

### Umfassende Paketeleistungen mit plenty-POS Essential oder plentyPOS Flat

- Plug-and-play-Gerätevorbereitung
- Unbegrenzte Anzahl an POS-Transaktionen pro Kasse
- Verschiedene Service-Optionen – Essential oder Flat
- Optionale Datenübernahme
- ERP-Leistungen dank plentymarkets ZERO
- 5 Jahre Vertragslaufzeit

### Hochwertiges Hardware-Bundle

- ELO 15 Zoll I-Serie Widescreen Touch
- ELO Stand
- Bondrucker von Epson
- Kassenschublade Miura Payment-Terminal
- Optional weitere Peripheriegeräte



Voller Umfang, schlanker Preis: **plentymarkets ZERO** >

# 100 % ERP-Leistung bei 0,- € Fixkosten

Stets auf der Suche nach dem fairsten Preis für die Nutzung unseres E-Commerce ERP stellten wir im Sommer 2016 plentymarkets ZERO als Alternative zu unserem bewährten CLASSIC-Tarif vor.

Mit dem neuen, noch schlankeren Preismodell profitieren Neukunden von der kostenfreien Nutzung aller plentymarkets Softwaremodule – Online-Shop, Multi-Channel, die neue Kasse plentymarkets POS, Auftragsabwicklung, Fulfillment, Payment, Warenwirtschaft sowie die Bereitstellung des Systems in der Cloud stehen kostenlos zur Verfügung.

## Unverbindlich und ohne Startinvestition einsteigen!

Im ZERO-Tarif starten plentymarkets Neukunden völlig risikofrei und ohne Startinvestition in den E-Commerce. Für 0,- € Fixkosten stehen direkt zum Start alle plentymarkets Softwaremodule kostenfrei zur Verfügung und können vollumfänglich genutzt werden. Während der gesamten Einrichtungsphase berechnet dir plentymarkets keinen Cent. Erst wenn dein Business mit plentymarkets anläuft, wird je Auftrag eine geringe Gebühr berechnet. Diese liegt im günstigsten Fall bei nur 0,10 € pro Auftrag! Die Abrechnung erfolgt natürlich jeden Monat neu, sodass du immer nur genau das zahlst, was du wirklich verbrauchst.

## Erst dann zahlen, wenn du auch Umsatz machst!

plentymarkets ermittelt, wie viele Aufträge ein Online-Shop jeden Monat generiert, und berechnet dafür eine Gebühr – im günstigsten Fall nur 0,10 € pro Bestellung. Eine Rabattstaffel garantiert, dass es automatisch günstiger wird, je mehr Aufträge bearbeitet werden. Wickelt ein Online-Händler beispielsweise 10 Aufträge pro Tag (300 Aufträge pro Monat) mit einem durchschnittlichen Warenkorbwert von 40 € ab, zahlt er lediglich 46,80 € für die Nutzung des kompletten, voll funktionsfähigen ERP-Systems.

Doch auch für größere Händler bietet plentymarkets ZERO eine unkomplizierte



Alternative: Wer sich keine Gedanken über Auftragspakete für die kommenden Monate machen will, kann auch größere Auftragsmengen kostengünstig mit plentymarkets ZERO umsetzen. Mit zum Beispiel 5.000 Aufträgen im Monat bei einem durchschnittlichen Warenkorbwert von 40 € und automatischer Berücksichtigung des Rabatts zahlen Händler nur 756,60 € für das vollwertige E-Commerce-ERP System inklusive Abwicklung aller Aufträge und der ausfallsicheren Bereitstellung in der Cloud.

Dank modernster Cloud-Hosting-Technologien stellt plentymarkets für Händler mit

allen möglichen Auftragsvolumina – egal ob 5.000, 15.000 oder 150.000 Aufträgen im Monat – ein höchstperformantes System bereit, dass seine Leistung stets mit den Anforderungen des Anwenders steigert und automatisch skaliert.

Wer den einfachen und risikoarmen Zugang zum immer noch boomenden E-Commerce-Markt sucht, dem steht mit plentymarkets eine günstige und hochleistungsfähige Komplettlösung zur Verfügung. plentymarkets ZERO sorgt dabei für einen risikofreien Start und eine faire Skalierung für wachsende Händler.

# Kennst du schon unser Knowledge?

Im Knowledge-Bereich unserer Webseite findest du alle Inhalte, die du für die schnelle und optimierte Einrichtung deines plentymarkets System benötigst. Video-Tutorials, Handbuch, Blog und andere Veröffentlichungen wie Whitepaper und Statistiken bieten dir die volle Bandbreite an Wissen über plentymarkets und deinen Erfolg im E-Commerce.

## Dein schneller Einstieg in plentymarkets – VIDEO-TUTORIALS

Unser neu konzipiertes Schnelleinstiegskonzept leitet dich in kurzen, knackigen Videos durch die wichtigsten Bereiche von plentymarkets und unterstützt dich dabei, alles von Beginn an richtig einzurichten. Und auch über die Grundeinrichtung deines Systems hinaus findest du hier wertvolle Tipps und Tricks für dein optimiertes ERP.



### Grundeinstellungen

Wichtige Basics sorgen hinter den Kulissen für einen reibungslosen Ablauf: In diesem Modul lernst du alle wichtigen Akteure kennen.



### Artikel

Bringe deine Artikel schnell ins System und starte online durch! Erfahre Step-by-Step, welche Möglichkeiten die Artikelstruktur in plentymarkets bietet.



### Amazon

Beginne deine Reise in Richtung Amazon! Dieses Modul zeigt dir, welche Stationen auf deinem Weg liegen, sodass du schnell und einfach am Ziel Amazon ankommst.



### eBay

Spielend leicht eBay anbinden! Lerne, wie du die einzelnen Teile zu einem großen Motiv zusammenlegst, biete deine Artikel auf eBay an und bearbeite die Verkäufe über plentymarkets.



### Automatisieren

Automatisiere deine täglichen Aufgaben! plentymarkets wird zum Helden des Alltags und spart dir und deinen Mitarbeitern wertvolle Zeit.

## Ausführlich und immer aktuell – HANDBUCH

In unserem Online-Handbuch findest du zu jeder Zeit detailliertes Know-how zu allen Funktionen deines plentymarkets E-Commerce ERP. Hier kannst du zu allen Einstellungen genaue Erläuterungen nachschlagen oder dich über weitere Einsatzmöglichkeiten deines Systems informieren. Das Handbuch unterstützt dich vom Start bis zum Erfolg!

## Wichtige Quellen für dein erfolgreiches Business – WHITEPAPER

Unser Whitepaper-Bereich bietet dir ausgesuchte Quellen und Statistiken aus dem E-Commerce, mit denen du dich weiterbilden und deinen Handel optimieren kannst. Neben praktischen Tipps zum Multi- und Omni-Channel-Handel und zu zukunftsfähigen Geschäftsmodellen finden sich hier auch Veröffentlichungen namhafter E-Commerce-Experten zu verschiedenen Trends im Online-Handel, die wertvolle Impulse für deine eigenen Business-Aktivitäten liefern.

Gehe jetzt auf [plentymarkets.eu/knowledge](https://plentymarkets.eu/knowledge) und erfahre mehr!



# Richtiges Payment, dann klappt's auch mit dem Omni-Channel

Ob die Reise in ein exotisches Urlaubsland, das Designersakko eines Luxuslabels oder Lebensmittel – selbst die ausgefallensten Produkte sind heutzutage im Laden und online erhältlich. Dass das Online-Shopping größere Zuwachsraten als der stationäre Handel aufweist, ist kein Geheimnis. Große, oft ungenutzte Chancen liegen für Händler aber darin, die verschiedenen Vertriebswege smart miteinander zu verknüpfen. Ein umfassenderes Verständnis über den Kunden und mehr Umsatz stellen sich durch einen clever angelegten Omni-Channel-Vertrieb schnell ein.

Was Omni-Channel wirklich ausmacht, lässt sich nicht allgemeingültig formulieren. Zu groß sind die Unterschiede von Branche zu Branche. Außerdem ist die Reise des Kunden vom Interesse bis zum Kauf jedes Mal eine andere. Die gute Nachricht aber ist: Indem ein Händler verschiedene Kanäle zu einem einzigen, möglichst nahtlosen Einkaufserlebnis für den Kunden bündelt, kann er diesen Kunden ganz individuell nach seinen Wünschen bedienen.

## Online und stationär verschmelzen

Gut erkannt hat das inzwischen der stationäre Handel. Wenn auch eher aus der Not des wachsenden Wettbewerbsdrucks

aus der E-Commerce-Ecke heraus, haben Ladenbetreiber den Sprung ins Internet gewagt. So haben sie eine Tür geöffnet, um den Kunden tatsächlich überall zu begleiten. Sie erhalten auch ein umfassenderes Profil des Kunden, weil sie neben dem bloßen Online-Footprint auch die physische Interaktion im Laden in ihr Kundenbild einfließen lassen können.

Aber es geht auch umgekehrt. Galt der Internet-Handel lange Zeit als Totengräber des klassischen Einzelhandels, macht sich inzwischen eine Kehrtwende in den Verkaufsstrategien großer Onliner bemerkbar: Mymuesli, Notebooksbilliger, Fashion For Home, Chocri und andere eröffnen nach und nach stationäre Geschäfte in den besten Lagen der Fußgängerzonen und Einkaufszentren. Laut einer Marktanalyse

des Kölner Handelsforschungsinstituts EHI betreibt bereits die Hälfte der 1000 größten Web-Shops auch eigene Einkaufsläden.

## Mehr Umsatz durch besseres Payment-Angebot

So lässt sich kurz einer der zentralen Effekte des Omni-Channel-Vertriebs zusammenfassen. Denn das Wissen über den Kunden kommt vor allem aus dem Bezahlen. Nur dadurch weiß der Händler genau, wie viel

der Kunde wert ist. Außerdem ist die richtige Auswahl an Payment-Methoden entscheidend für den Kaufabschluss.

Was aber ist das richtige Payment-Verfahren? Auch diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten. Dienstleister wie B+S Card Service, seit etwa 30 Jahren erfolgreich am Markt, verfügen hier über umfassende Erfahrungen mit den verschiedensten Zahlungsvarianten. Als Full-Service-Dienstleister in Sachen Payment bietet das Unternehmen Zahlungsterminals an, wickelt die Zahlungen ab und berät seine Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette. So unterstützt B+S seine Kunden auch dabei, Compliance-Richtlinien einzuhalten, und bietet eine Vielzahl von Sicherheitsfeatures rund um das Payment. Mit mehr als einer Milliarde Transaktionen pro Jahr und einer nahezu ausfallsicheren Infrastruktur kann B+S sämtliche Zahlungsarten von Kreditkarte bis mobile Payment für Ihre Kunden abbilden. Aufgrund der tiefgreifenden Branchenkenntnisse – gerade im Retail-

segment – unterstützt B+S Ihre Kunden auch bei der Auswahl der für ihr Geschäft geeigneten Zahlungsvarianten. So bildet die Technologie der B+S die ideale Basis, um ein komplettes Bild des Käufers über alle Kanäle hinweg zu zeichnen.

## Innovationen schnell implementieren

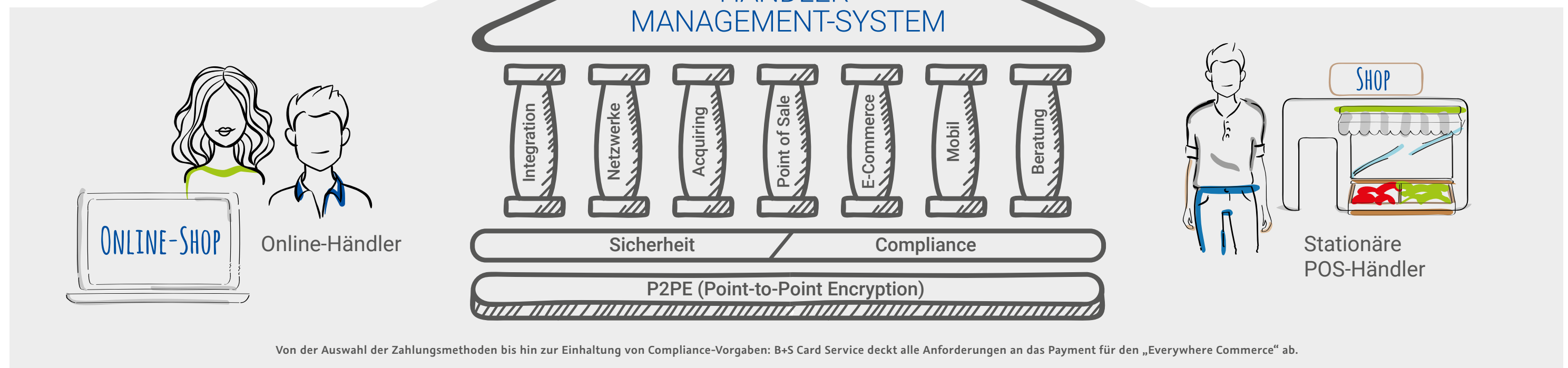
B+S hilft darüber hinaus, die zahlreichen Innovationen im Payment schnell und effektiv in das laufende Geschäft zu integrieren. Und zwar dort, wo es Sinn macht. Für plentymarkets-Kunden übernimmt B+S nun die komplette Abwicklung der Zahlungen über das neue Verfahren der deutschen Banken und Sparkassen, paydirekt. Händler können ihren Kunden nun eine Alternative zu Paypal anbieten. Und das ist wichtig, denn 67 Prozent der Online-Shopper nutzen laut IT-Branchenverband Bitkom diese Services. Eine Nachfrage, die nicht ignoriert werden sollte.

Das schlagkräftigste Argument für Händler, ihren Kunden paydirekt anzubieten, heißt „Made in Germany“. Der deutsche Bankenstandard mit seinen hohen Anforder-

ungen an den Zahlungs- und Datenschutz verhindert mit paydirekt den Internetbetrug mittels Scheinidentitäten. Da bei paydirekt kein fremder Zahlungsdienstleister zwischengeschaltet ist, bleiben Transaktionsdaten und gesammelte Erkenntnisse über das Käuferverhalten unter Verschluss und werden nicht an zahlungskräftige Mitbewerber herausgegeben. plentymarkets bietet in Kooperation mit B+S die passende Lösung, um paydirekt nahtlos in Webshop-Systeme zu integrieren. Wieder ein Baustein zu mehr Umsatz und besserem Kundenverständnis.

Weitere Informationen:  
[www.bs-card-service.com](http://www.bs-card-service.com)

# B/S







Wir suchen den besten Shop des Universums\_>

## plenty-Award 2017

Unsere Jury hat unter zahlreichen Einsendungen die 10 stärksten Online-Shops für den plenty-Award 2017 nominiert. Welcher von ihnen wird sich durchsetzen und das Rennen um den ersten Platz gewinnen? Du darfst mitentscheiden und online abstimmen! Möge der beste Shop gewinnen!

Stimme jetzt online für deinen Favoriten auf [www.plenty-award.de](http://www.plenty-award.de).

### banjado®

banjado bietet von Hand veredelte Magnettafeln – wählen Sie eins unserer beliebten Motive oder gestalten Sie sich ihre persönliche Pinnwand!

[www.banjado-magnettafel.de](http://www.banjado-magnettafel.de)

### MÖBEL IDEAL

MÖBEL IDEAL steht für schönes Wohnen zu fairen Preisen + Top Service, schnelle Lieferzeiten & das seit über 15 Jahren!

[www.moebel-ideal.de](http://www.moebel-ideal.de)

### myBAGFACTORY

Ledertaschen für Damen & Herren, Koffersets & Co. günstig kaufen & individuell bei uns gestalten – auf

[mybagfactory.com](http://mybagfactory.com)



Not at every corner. Originelle, funktionale und raffinierte Schuhe mit Leidenschaft und Lifestyle aus Berlin.

[www.noco-shoes.de](http://www.noco-shoes.de)



OH SO PRETTY ist ein feiner Concept Store für Fine Art Bräute und bietet schönste Produkte rund um das Thema Hochzeit.

[www.ohsopretty.de](http://www.ohsopretty.de)

[www.plentymarkets.com](http://www.plentymarkets.com)

### ORIGINAL RÄDER

Der Online-Shop für Felgen und Räder in absoluter Top-Qualität und fairem Preis-Leistungs-Verhältnis.

[www.Original-Räder.de](http://www.Original-Räder.de)



Pascuali heißt: Seltene, besondere und edle Naturgarne mit dem Anspruch an hohe Strickqualität und Nachhaltigkeit.

[www.pascuali.de](http://www.pascuali.de)

### SEEBERGER

Seeberger bietet Ihnen unvergesslichen Genuss aus dem Besten der Natur. Genießen sie unsere Vielfalt.

[shop.seeberger.de](http://shop.seeberger.de)



Licht+Design Skapetze ist seit mehr als 30 Jahren innovativer Spezialist in allen Fragen rund um die passende Beleuchtung für jedes Anwendungsszenario.

[www.skapetze.com](http://www.skapetze.com)

### wohnfreuden

Asiatische Wohnkultur in vielen Materialien, Farben, Formen und Auswahl des persönlichen Unikats aus der Bildergalerie.

[www.wohnfreuden.de](http://www.wohnfreuden.de)

## Online-Händler-Kongress 2017 – Aussteller und Partner

Gold:



Mit seinen 197 Millionen aktiven Kundenkonten weltweit hat PayPal eine offene und sichere Bezahlumgebung geschaffen, die Menschen und Unternehmen nutzen können, um Zahlungen durchzuführen. PayPal ist eine echte globale Bezahlplattform, die Menschen auf 200 Märkten zur Verfügung steht. [www.paypal.com](http://www.paypal.com)

Silber:



Bronze:



Medienpartner:

## Impressum

**Redaktion & Herausgeber** plentymarkets GmbH | Bürgermeister-Brunner-Str. 15 | 34117 Kassel

**Redakteure** Jan Griesel, Steffen Griesel, Heidi Pfannes, Maximilian Bochenek

**Editorial Design** [www.zentral-kommunikation.de](http://www.zentral-kommunikation.de)

**Fotos** istockphoto.com

**Telefon** +49 561. 98 681 100 **E-Mail** [sales@plentymarkets.com](mailto:sales@plentymarkets.com) | [www.plentymarkets.com](http://www.plentymarkets.com)

**Amtsgericht Kassel** HRB 14064 | USt-IdNr. DE250560740





NEU!

- ✓ Handeln ab 0,10 € / Auftrag
- ✓ Nur 1 Monat Vertragslaufzeit
- ✓ Keine Startinvestition
- ✓ Keine Fixkosten
- ✓ Kostenloser Support

## 100 % plentymarkets – 0,- € Fixkosten

Mit plentymarkets ZERO entstehen keine festen monatlichen Gebühren für die Nutzung und Bereitstellung des plentymarkets E-Commerce-ERP-Systems. Deine monatlichen Fixkosten liegen somit bei sagenhaften 0,- €! Erst wenn dein Business mit plentymarkets anläuft, berechnen wir je Auftrag eine geringe Gebühr. Diese liegt im günstigsten Fall bei nur 0,10 € pro Auftrag! Die Abrechnung erfolgt natürlich jeden Monat neu, sodass du immer nur genau das zahlst, was du wirklich verbrauchst.

Jetzt 30 Tage kostenlos testen unter  
[www.plentymarkets.com](http://www.plentymarkets.com)

 **plentymarkets®**  
Das E-Commerce-ERP.