

Alibaba.com will mit MDVsoft dem Mittelstand die Weltmärkte erschließen

01.03.2010, 17:43 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *MDVsoft*[®]

Presseagentur: *APA-Austria*



MDVsoft[®]Networks

Bisher fanden auf Alibaba.com hauptsächlich Einkäufer schnell und einfach Verkäufer, überwiegend aus China. Das soll sich ändern: Die Handelsplattform sieht sich inzwischen auch als Exporttool für deutsche Firmen. MDVsoft übernimmt das Netzwerk und bietet Affiliate - Merchanten neue Zugänge und Märkte.

Wollte man bisher bei Alibaba.com etwas einkaufen - seien es nun Pilze, Holzkohle, Schlauchboote oder MP3-Player -, hatte man überwiegend den Eindruck, auf einer Kontaktseite des chinesischen Außenhandelsministeriums gelandet zu sein: "China Mainland" war die weitaus häufigste Herkunftsbezeichnung. Jetzt will Jack Ma, CEO bei Alibaba.com, das ändern. Zahlreiche Initiativen stehen an, die dem deutschen Mittelstand den Export ins Reich der Mitte erleichtern sollen. Aber nicht nur dahin, Ma verspricht sogar globalen Marktzugang für bisher nur lokale Anbieter.

Andreas Beranek, CEO bei MDVsoft Networks sieht in den kleinen und mittelgroßen Unternehmen das Rückgrat der Weltwirtschaft: Allein in Europa gebe es 23 Millionen davon. Zwar hätten über zwei Drittel davon inzwischen eine eigene Website, aber nur zwischen 14 und maximal 20 Prozent dieser Firmen würden das Internet aktiv für die Vermarktung ihrer Produkte nutzen, erklärt Beranek. Kein Wunder, dass nur 9 Prozent des Umsatzes des europäischen Mittelstandes über das Web angestoßen und erzielt würden.

Die Gründe dafür glaubt Beranek auch zu kennen: Um eine weltweit verteilte Klientel anzusprechen, reichen die Ressourcen des Mittelstandes oft nicht aus: "Sie haben keine Erfahrung mit dem fremden Markt, kennen die richtigen

Absatzkanäle nicht und haben im Gegensatz zu Großunternehmen nicht die finanziellen Mittel, um einen neuen Markt durch Werbung erschließen zu können." Das gelte insbesondere für spezialisierte Anbieter. MDVsoft Networks wird Shoplösungen und das Affiliatenetzwerk bereit stellen.

Den Einstieg bei Alibaba.com kann sich jedes Unternehmen leisten, denn er ist kostenlos. Sinnvoll ist jedoch die Registrierung als Trust-Pass-Mitglied für eine Jahresgebühr von 589 Dollar. Sie beinhaltet bereits die Überprüfung der Identität – ein wichtiger Aspekt für das notwendige Vertrauen der Geschäftspartner untereinander – sowie grundlegende Promotiondienstleistungen.

Mit März 2010 übernimmt MDVsoft das Europeanetzwerk für alibaba.com, das Netzwerk liefert den Zugang zum europäischen Markt.

Melanie Auer
MDVsoft Support

INFOS:
alibaba@mdvsoft.net
<http://mdvsoft.de.vu>

Portrait

MDVsoft realisiert Netzwerklösungen, mit denen Unternehmen ihr Kerngeschäft stärken, ausbauen und absichern sowie konkrete Wettbewerbsvorteile erzielen.

MDVsoft schafft die richtige Infrastruktur, gewährleisten deren Sicherheit, etablieren das passende Management und sorgen für professionellen Service.

News-ID: 402935 • Views: 1223 (Stand: 07.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/402935/Alibaba-com-will-mit-MDVsoft-dem-Mittelstand-die-Weltmaerkte-erschliessen.html>