

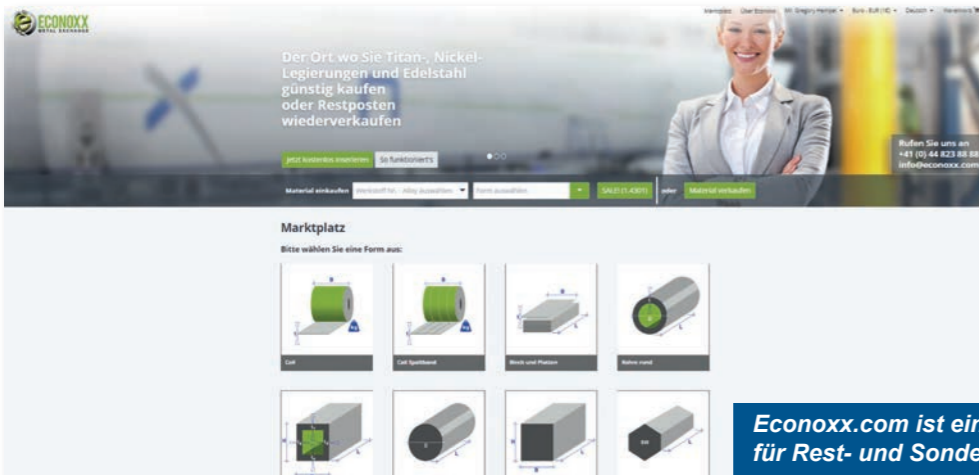
Hempel Special Metals und Econoxx.com

Digitale Mehrwerte im Handel mit Halbzeugen

Hempel Special Metals betreibt unter der Marke und der Webadresse Econoxx.com seit einigen Jahren eine digitale Handelsplattform für den Business-to-Business-Handel für Lagerware, insbesondere Sonder- und Restposten mit Halbzeugen in Edelstahl, Nickellegierungen und Titan. Heute ist die Econoxx.com-Handelsplattform Bestandteil der Vertriebsstrategie von Hempel.

Aktuell sind über 850 Personen aus 54 Ländern auf Econoxx.com registriert, davon 57 Verkäufer. Es sind fast 4.000 Positionen mit einem Verkaufswert von über 4 Mio Euro online verfü-

te finden. Ihnen bietet die Seite viele Vorteile, darunter einfache Suchfunktionen, transparente Artikel- und Preisinformationen, verschiedene Währungen, diverse Filtermöglichkeiten, individuelle Einstellungen (myEconoxx), Online-Preisverhandlungen und eine automatisierte Bestellung mit Zahlungsfunktionen, teilweise auch auf Kredit. Das internationale Hempel-Netzwerk übernimmt die Abwicklung der Aufträge. Somit wird der



Econoxx.com ist ein etablierter Marktplatz für Rest- und Sonderposten in Halbzeugen

bar. Die Handelsplattform wird täglich von bis zu 250 Besuchern frequentiert und generiert im Monat über 25 Transaktionen. Der Markt wächst, weil zunehmend Einkäufer die Sei-

Käufer nie alleine gelassen: Neben dem Econoxx.com-Verantwortlichen, Gregory Hempel, gibt es immer einen lokalen Hempel-Ansprechpartner, der sich der Logistik annimmt. Die Handelsplattform ist nicht

anonym, Hempel trägt die Verantwortung, denn Vertrauen ist auch bei Econoxx.com die Basis des Erfolgs. Hempel erklärt das so: „Das unterscheidet uns von „nur“ digitalen Marktteilnehmern. Findet der Kun-

bracht werden. Der Verkäufer kann anonym und umsonst inserieren. In der Regel sind Sonder- und Restposten preislich attraktiv, weil die Positionen in den Unternehmen bereits abgewertet wurden. Allerdings

wird der Verkauf von Restposten in einem Unternehmen häufig nicht prioritär behandelt und es fehlt der verantwortliche Ansprechpartner, und das obwohl es sich häufig um eine beträchtliche Kapitalbindung im Lager handelt. Auch hier hat sich Hempel etwas einfallen lassen: Hempel bietet neuerdings den Auftragsverkauf an, das heißt Hem-

de auf Econoxx.com nicht das Produkt, was er sucht, kann er uns auch direkt eine Anfrage schicken. Wir kümmern uns. Das heißt, dem Kaufinteressenten wird bei uns immer geholfen.“

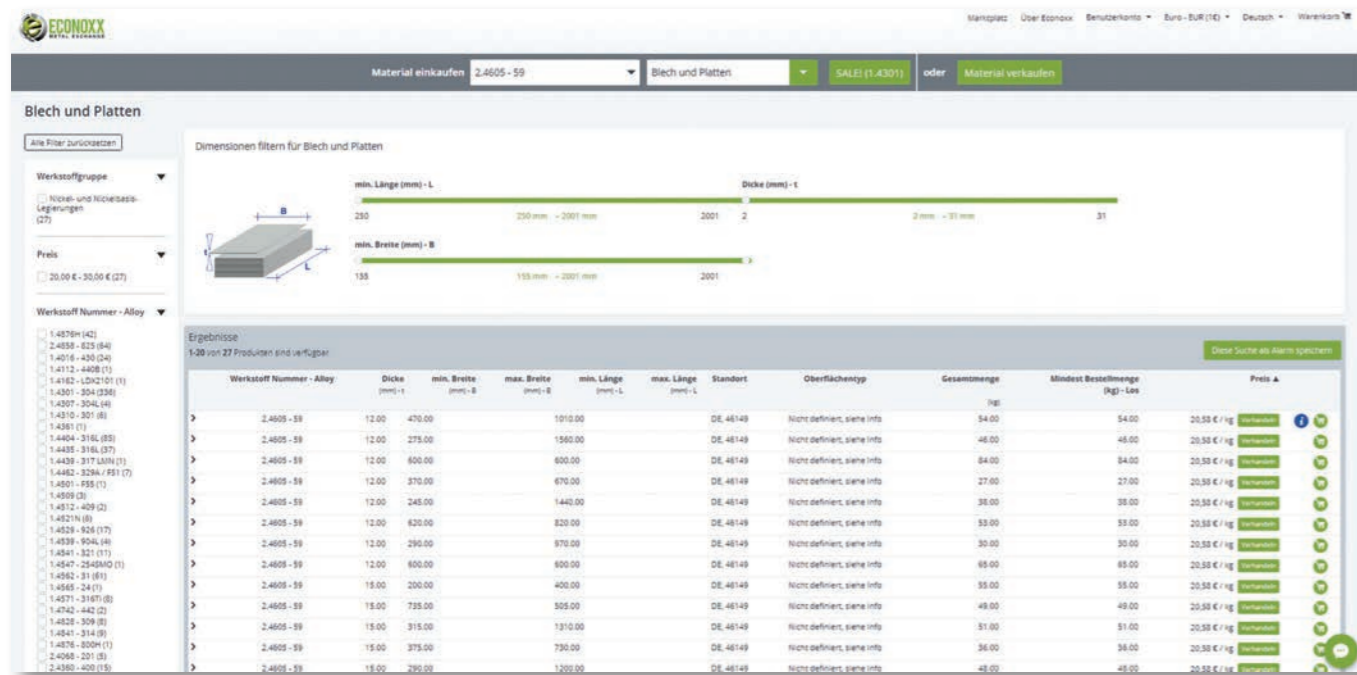
Eine der Herausforderungen bleibt, ein attraktives Angebot für diesen wachsenden Käufermarkt bereitzustellen. Es müssen also genügend Verkäufer mit interessanten Angeboten auf die Handelsplattform ge-

Angebotspositionen auf Econoxx.com in Alloy 59 nach Blech/Platten, Rohr und Stab auf der Hempel Seite integriert

pel berät den verkaufenden Kunden, wie er Sonder- und Restposten am besten auf Econoxx.com anbieten kann. Wird man sich einig, werden die Kundenbestände auf das ERP System von Hempel aufgeladen. Das ERP-System ist mit der Econoxx.com-Handelsplattform systemtechnisch verbunden und so wird eine immer aktuelle Online-Bestandsinformation gewährleistet. Ein Problem weniger für den Verkäufer.

separat an und der Kunde kann entscheiden, wie er es gerne hätte, zugeschnitten oder komplett.

Hempel entwickelt die Handelsplattform permanent weiter. Demnächst wird Rohrzubehör ins Sortiment auf Econoxx.com aufgenommen. Materialzeugnisse werden schon bald online verfügbar sein. In „myEconoxx“ sollen Kunden in Zukunft individuelle



Details in Alloy 59 Blech und Platten mit Standort und verfügbaren Abmessungen und Preisen

Zum letztjährigen Jubiläum von Hempel wurde der Internetauftritt komplett überarbeitet. Econoxx.com hat einen selbständigen Auftritt, ist neuerdings aber auch in die Hempel-Homepage integriert. Eine Google-Suche nach einer Nickellegierung, etwa Alloy 59, führt den Besucher auf die „Landing Page“ von Hempel. Dort findet der Interessent alle Informationen zu der besagten Nickellegierung, das Hempel-Lagerprogramm und die verfügbaren Artikel auf dem „Outlet“ Econoxx.com. Hat der Besucher ein interessantes Angebot im Econoxx.com-Outlet gefunden, kann er über Hempel einen Zuschnitt anfragen. Dieser Prozess wird in Zukunft automatisiert, in dem mit der Online-Bestellung optional eine DXF-Datei aufgeladen werden kann. Hempel bietet dann den Service

Reservierungen und Rahmenverträge für ihre Bedarfe abwickeln oder ihre Bestellhistorie abrufen können. Die große Herausforderung wird die Einbindung von Online-Transportportalen bei Econoxx.com sein, damit die Transportkosten für den Interessenten auch digital verfügbar sind. Diese Option wird heute im Bestellprozess nur optional über Hempel angeboten. Wer mehr erfahren möchte, kontaktiert Hempel klassisch oder chattet auf der Plattform.

André Hempel
Hempel Special Metals AG



Sell smart - buy clever

- Anonym anbieten
- Kostenlos inserieren
- Grosse Materialauswahl
- Vielzahl an Marktteilnehmern
- Günstige Kleinmengen
- Transparente Angebote
- Preise online verhandelbar
- Bequem kaufen und verkaufen
- Effiziente und sichere Abwicklung
- Zuverlässiger und erfahrener Partner
- Kommission nur bei Verkauf

Der Online-Marktplatz von der Branche, für die Branche