

Einfach die Materiallogistik optimieren

Die Materiallogistik in korrosions- und hitzebeständigen Werkstoffen optimal und kosteneffektiv gestalten – mit dem Anspruch ist die Internetplattform ECONOXX.com vor einem Jahr angetreten, die Handelswege zu vereinfachen. Insbesondere als Möglichkeit, so genannte „slow mover“ zu günstigen Preisen an Interessenten zu verkaufen, die andernfalls nichts von diesem Angebot gewusst hätten, hat sich die Plattform einen Namen gemacht. ECONOXX.com spielt dabei nur die Rolle des Vermittlers – die Geschäfte wickeln Anbieter und Käufer untereinander ab, so wie man es von Ebay kennt. „Unsere Philosophie lautet: Alles so einfach wie möglich“, sagt Henk Ruberg, Berater und Promoter bei ECONOXX.com.

Die Idee zum internetbasierten Marktplatz entstand, als Ruberg nach einer Lösung für die vielen Reststücke und Überbestände suchte, die sich bei Kunden und Lagerhaltern im Laufe der Jahre anhäufen. Material in ungewöhnlichen Größen oder Überbestände entstanden durch veränderte Nachfrage, wegen Mindestabnahmemengen, aufgrund von Produktions- oder Beschaffungsfehlern oder durch die vermehrte Anarbeitung in Servicecentern. Die Bestände „kleben“ oft jahrelang in den Regalen – „manchmal sind da schon fünf Inventuraufkleber drauf.“ Was Rubergs Meinung nach lange fehlte, war bezogen auf Überbestände die Kommunikation untereinander.



Henk Ruberg

nach dem „Suche-Biete“-Prinzip installiert. Bald erweiterte das Team die Seite um eine Suchmaschine über die Interessenten nicht nur das gewünschte Material finden, sondern auch die für sie passende Region auswählen können – schließlich ist jeder Preisvorteil hinfällig, wenn die Ware anschließend kostspielig quer durch Europa transportiert werden muss. Hier kommt auch die zweite Bedeutung des Namens „ECONOXX“ ins Spiel: Schließlich ist es nicht nur ökonomisch, sondern auch aus ökologischer Sicht sinnvoll, Restmengen zu verkaufen bzw. günstig zu erwerben. So werden alle im Markt befindlichen Wertstoffe optimal genutzt und die Recyclingkosten insgesamt gesenkt. Das Portal wird von unterschiedlichen Kundengruppen genutzt, sagt Henk Ruberg: Hersteller, Lagerhalter, Servicecenter und Endverbraucher. Bei Herstellern gehe es meist um Überproduktionsmengen und 2.-Wahl-Material, bei Lagerhaltern ums Tauschen von Überbeständen und bei Servicecenter und Endverbraucher



„Man muss sich als Lagerhalter mit den Kollegen über diese Überbestände regelmässig unterhalten und mal schauen, ob sie jemand braucht.“ Endverbraucher über Restmengen oder Restformate zu informieren war mit den herkömmlichen Kommunikationsmitteln nur schwer möglich, denn das ist sehr aufwendig, vor allem in Spezialitäten, wie Sonderedelstähle oder Nickellegierungen. Henk Rubergs und damit der ECONOXX.com Ansatz: das World Wide Web. „Die Menschen informieren sich übers Internet und kaufen fast alles und immer mehr über Handelsplattformen. Wenn es jedoch ums Edelstahlgeschäft geht, gehen sie nur den klassischen Weg über den Handel.“ Zunächst wurde ECONOXX.com als einfache Plattform

chern um Abverkauf von Reststücken, besonders im Bereich der speziellen Materialien, wie Titan und Nickellegierungen. Endverbraucher können bei ECONOXX.com auf die Suche nach diesen Sonderposten gehen, die im Vergleich zu Standardformaten und -bestellmengen schneller zu finden und günstiger einzukaufen sind. Der Handel bei ECONOXX.com ist – getreu der Firmenphilosophie – einfach gestaltet: Verkäufer können sich kostenfrei registrieren und über ein übersichtliches Eingabeformular ihre Angebote eingeben und hochladen. Über eine CSV-Datei funktioniert das auch bei vielen Posten problemlos. „Sollten doch Schwierigkeiten auftreten, können die Nutzer uns aber auch per E-Mail eine Excel-Datei schicken und wir laden die Angebote dann für sie hoch“, sagt Henk Ruberg. Aber ECONOXX.com hilft nicht nur im Hintergrund, sondern achtet auch bei jeder hochgeladenen Anzeige darauf, dass sie plausibel ist. Wenn nicht, wird sie gestrichen. Die vorherige Registrierung der Anbieter schützt Käufer zusätzlich vor Betrug, ebenso wie eine transparente Anzeigestaltung. Anbieter inserieren auf der Plattform anonym. ECONOXX.com übermittelt die Anfragen weiter und danach wickeln die Parteien den Handel untereinander ab. Wenn gewünscht, können Anbieter auch bei der Abwicklung anonym bleiben und die Abwicklung ECONOXX.com überlassen, inklusiver allfälligem Service, wie z.B. zuschneiden.

Wer auf der Suche nach Material oder bestimmten Produkten ist, kann sich bei ECONOXX.com einen Alert anlegen, der das ständige Nachschauen im Netz erspart. Sobald die gewünschte Ware als Angebot auftaucht, wird der potentielle Käufer benachrichtigt. „Dabei kann man die Suche beliebig eingrenzen“, sagt Ruberg. Ob der Käufer



Edelstahl generell benötigt oder nur Bleche, Stangen oder spezielle Legierungen – jede Suchoption kann individuell angepasst werden. In Zukunft wird diese Information zur Verfügbarkeit seines individuellen Bedarfs dann auch jedem Käufer unter „my ECONOXX.com“ in seinem persönlichen Bereich permanent zur Verfügung stehen.



Frei nach dem Motto „Konkurrenz belebt das Geschäft“ seien Mitbewerber, wie es sie inzwischen auf dem Markt gibt, für die eigene Plattform bisher eher hilfreich als schädlich. „Viele Endverbraucher haben noch Hemmungen, das Internet zu nutzen, um Edelstahl einzukaufen. Wenn es auch andere Anbieter neben uns gibt, wird diese Art des Handels bekannter und akzeptierter“, erläutert Ruberg. „Das lässt den einzelnen Anbieter in der öffentlichen Wahrnehmung vertrauenswürdiger erscheinen.“ Ausserdem kann sich jede Plattform etwas anders positionieren, auch sonst gibt es im Internet ja nicht nur Amazon. Für die nahe Zukunft plant ECONOXX.com, sich fest im deutschen Sprachraum, in den BeNeLux-Ländern, Italien und Polen zu positionieren, überall dort wo auch bereits heute lokal den Teilnehmern Unterstützung in den Landessprachen und mit Servicedienstleistungen angeboten werden kann. Mittelfristig fasst das Unternehmen den restlichen europäischen Markt ins Auge. Und danach? Henk Rubergs Antwort trägt den Kerngedanken des Internets in sich: „Wir haben uns keine Grenzen gesetzt, aber es sind schon einige Asiaten registriert.“



Anfang September wurde „ECONOXX 2.0“ live geschaltet. Das Layout wurde völlig überarbeitet, die Navigation weiter optimiert und es können auch Pakete in Auktionen angeboten werden. Mit der bisherigen Entwicklung der Plattform ist Henk Ruberg zufrieden: „Gerade von Anbieterseite wird ECONOXX.com gut angenommen.“ Die Herausforderung sei nun, noch mehr Kunden davon zu überzeugen, das Internet als professionelle Marktplatzform zu nutzen.

Linda Fischer

Daten und Fakten

Name:	ECONOXX.com Metal Exchange
Firmensitz:	Dübendorf-Zürich, CH
Dienstleistung:	Internet Vermittlungsplattform
Branchen:	Hersteller, Servicecenter, Lagerhalter und Endverbraucher
Produkte:	Edelstahl, Sonderedelstähle, Nickellegierungen, Titan und Titan Legierungen

IMPRESSUM

Herausgeber

KCI GmbH
Tiergartenstr. 64
D-47533 Kleve
Tel. + 49 2821 711 45 0
Fax + 49 2821 711 45 69
www.edelstahl-aktuell.de

Redaktionsleitung

Sjef Roymans MA
s.roymans@kci-world.com

V.i.S.d.P.

Donald D.F. Wiedemeyer
d.wiedemeyer@kci-world.com

Redaktion

Frank Wöbbeking
Linda Fischer
Michael Vehreschild
Marcus Rohrbacher
Tel. +49 2821 711 56 16/17
f.woebeking@kci-world.com

Redaktion International

John Butterfield
j.butterfield@kci-world.com

Korrespondent USA

Steven Keddy

Korrespondent China

Xin Zheng

Informationen/Anzeigen

Marcus Rohrbacher
Tel. +49 2821 711 45 49
m.rohrbacher@kci-world.com

Nicole Nagel

Tel. +31 575 585 281
n.nagel@kci-world.com

Leyla Akgün

l.akgun@kci-world.com
Tel. +49 2821 711 45 44

Abonnementservice

Marita Heickmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heickmann@kci-world.com

€ 239,- jährlich + MwSt.
(10 Ausgaben)

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0149

Satz & Layout

Anita Smits,
Mediamix, Kleve

Druck

Grafisch Advies Bureau Jonker

Fotoinweise

BEO-CONSULT GmbH, BUTTING Gruppe GmbH & Co. KG, Claudia Hautum/Pixelio, ECONOXX.com Metal Exchange, Gerd Altmann/Pixelio, HaJaTec, Horst Karbaum/MalIntelligence, Ingo anstötz/Pixelio, Matthias Mittenentzwei/Pixelio, Outokumpu Oy, pauline/Pixelio, Rainer Sturm/Pixelio, Rudolpho Duba/Pixelio, S+C Märker, SCHMOLZ+BICKENBACH AG, Schwer Fittings, SMR, snuesch/Pixelio, Thyssen-Krup, TRUMPF GmbH + Co. KG, WINGAS GmbH & Co. KG, Wintershall, Wirtschaftsvereinigung Stahl, w.wagner/Pixelio

Der Herausgeber und die Redaktion haben bei der Erstellung dieser Zeitung äußerste Sorgfalt walten lassen. Dennoch können der Herausgeber und die Autoren keinesfalls die Korrektheit oder Vollständigkeit aller Informationen garantieren. Deshalb übernehmen der Herausgeber und die Autoren keinerlei Haftung für Schäden infolge von Handlungen oder Entscheidungen, die auf Informationen aus dieser Ausgabe beruhen. Lesern dieser Ausgabe wird deshalb ausdrücklich empfohlen, sich nicht ausschließlich auf diese Informationen zu verlassen, sondern auch ihr professionelles Know-how und ihre Erfahrung einzubringen sowie die zu nutzenden Informationen zu überprüfen. KCI Publishing kann auch nicht die Korrektheit von Informationen garantieren, die von Unternehmen, Organisationen und Behörden erteilt werden. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, Absätze zu kombinieren, zu verändern oder zu löschen. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, (Teile von) Artikel(n) weiterzuverwerten und auf unterschiedliche Weise zu verbreiten. Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte unterliegen dem Urheberrecht und den Gesetzen zum Schutz geistigen Eigentums sowie den entsprechenden internationalen Abkommen. Sie dürfen ohne die schriftliche Genehmigung des Herausgebers weder für private noch für Handelszwecke kopiert, verändert, ausgedruckt oder in anderen Medien – welcher Art auch immer – verwendet werden.

