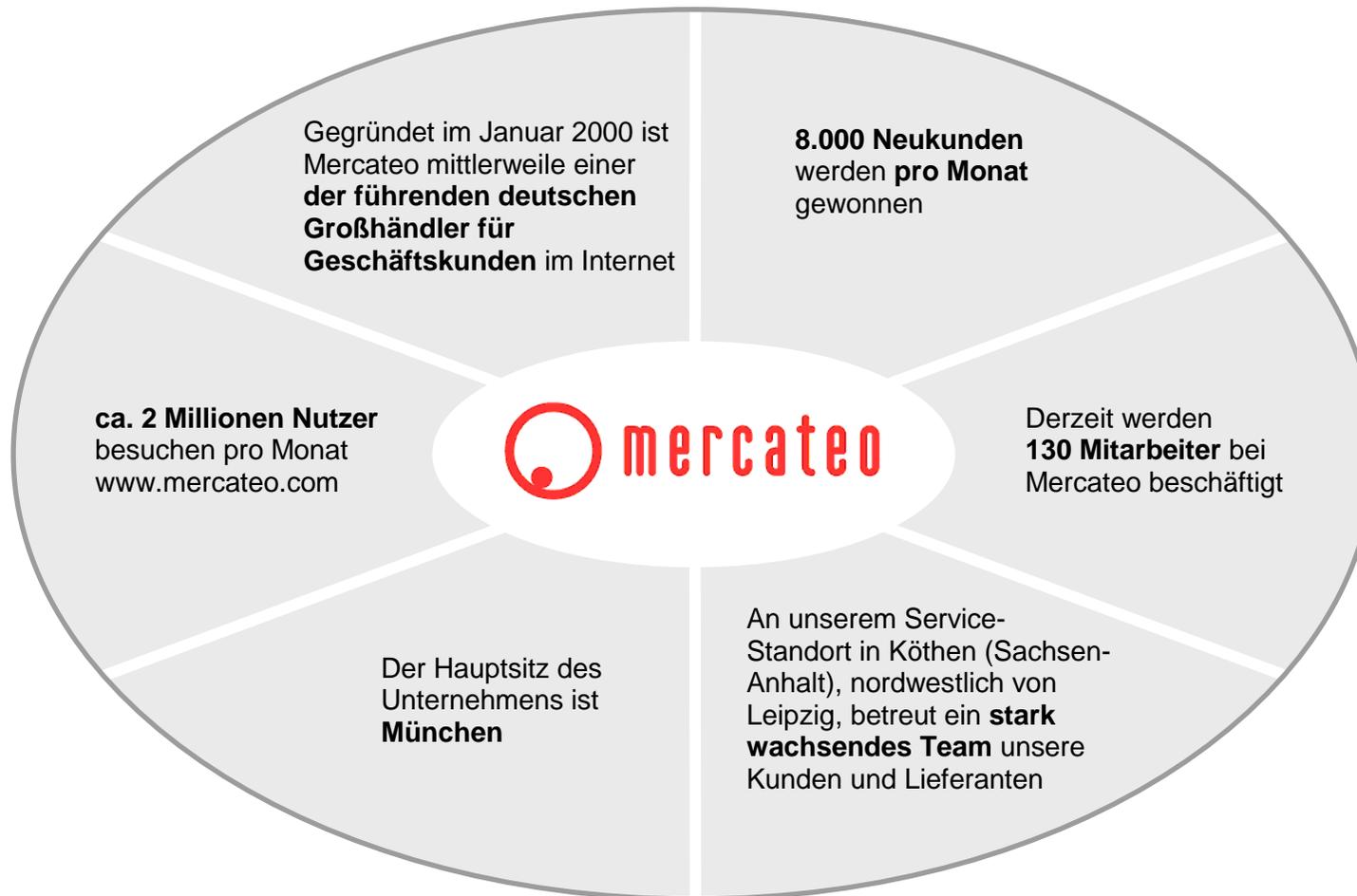


**Werden Sie Lieferant
von**



Der Großhändler für Geschäftskunden im Internet.

Firmenprofil



Sortiment

Das Mercateo Produktsortiment reicht von Artikeln des allgemeinen Bedarfs, wie z. B. Büro- oder IT-Bedarf bis hin zu Spezialartikeln wie Werkzeuge oder Laborbedarf.

<i>Kategorie</i>	<i>Anzahl der Artikel</i>	<i>Kategorie</i>	<i>Anzahl der Artikel</i>
 Arbeitsschutz	104.000	 Hardware, Software, Telekommunikation	480.500
 Bau, Handwerk, Agrar	601.500	 Haustechnik, Gebäudetechnik	640.500
 Betriebsausstattung, Lagerausstattung	267.000	 Hotel, Gastronomie, Essen, Trinken	85.500
 Bürobedarf	264.000	 Industriebedarf, Technischer Handel	305.000
 Elektronik, Elektrotechnik	642.500	 Medizinbedarf, Therapie, Labor	192.000
 Fahrzeugteile, Autozubehör	279.000	 Weitere Kategorien	279.000

Das Unternehmen

Mercateo ist der führende deutsche Mega-Händler für Geschäftskunden im Internet.



420 Vertragslieferanten



11.000 Hersteller



über **4.2 Millionen** Artikel

*Artikel von **A** wie Akte über **N** wie Notebook bis **Z** wie Zentrifuge.*

Auszug aus der Liste der Partner

Businessmodell

Mercateo verkauft als Großhändler ausschließlich an Gewerbekunden Produkte verschiedenster Handelspartner.

Kernfunktionen

Multilieferanten-Katalog
(für nichtkonfigurierbare katalogisierbare Produktsortimente)

Bestellung über alle Kataloge mit einem Login

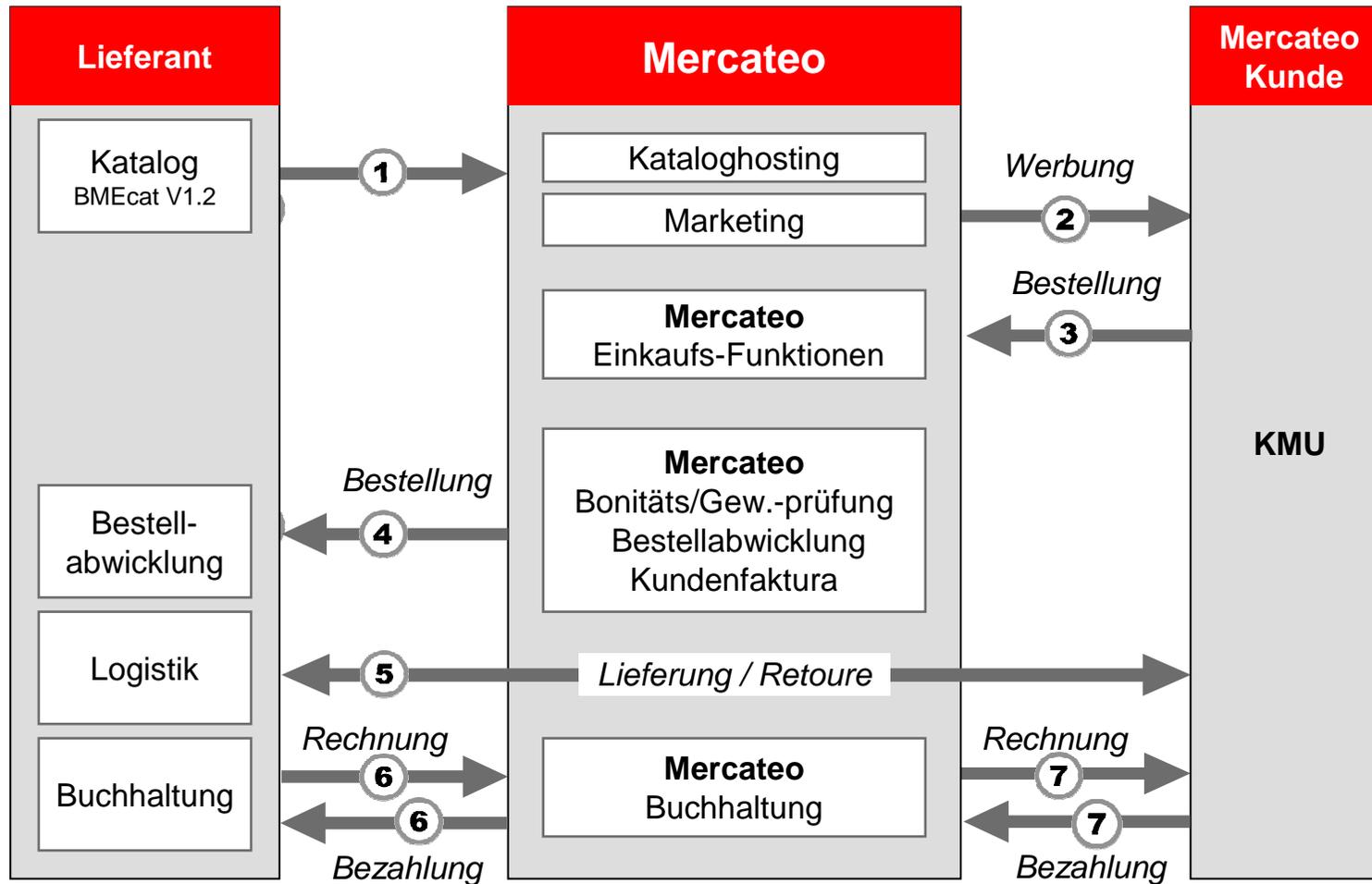
Suchfunktion über alle Kataloge hinweg

Streckengeschäft
(Weiterleiten der Bestellung an die Lieferanten)

Bonitätsprüfung

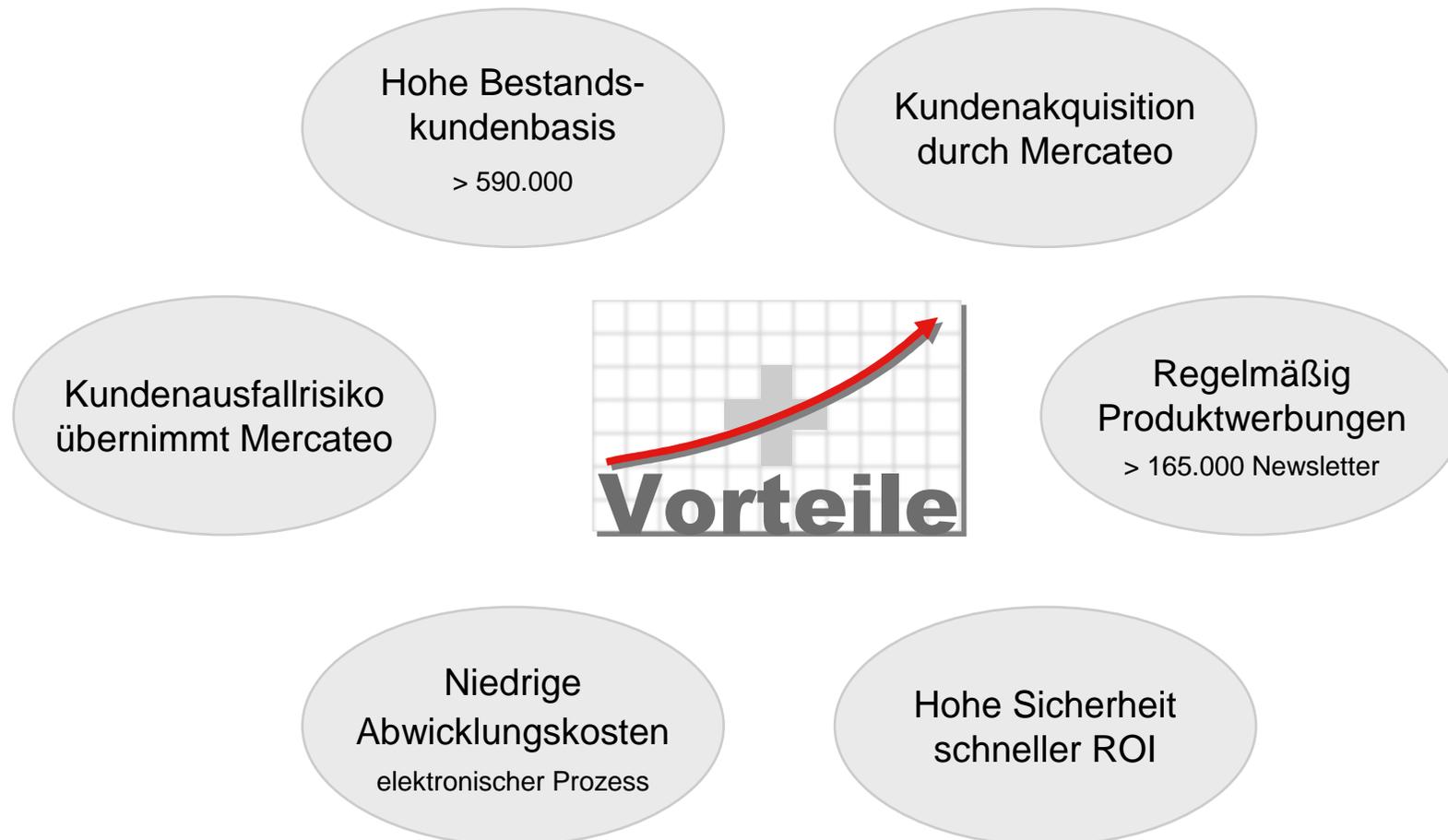
Rechnungsstellung an den Kunden

Mercateo – Marktplatz Prozess



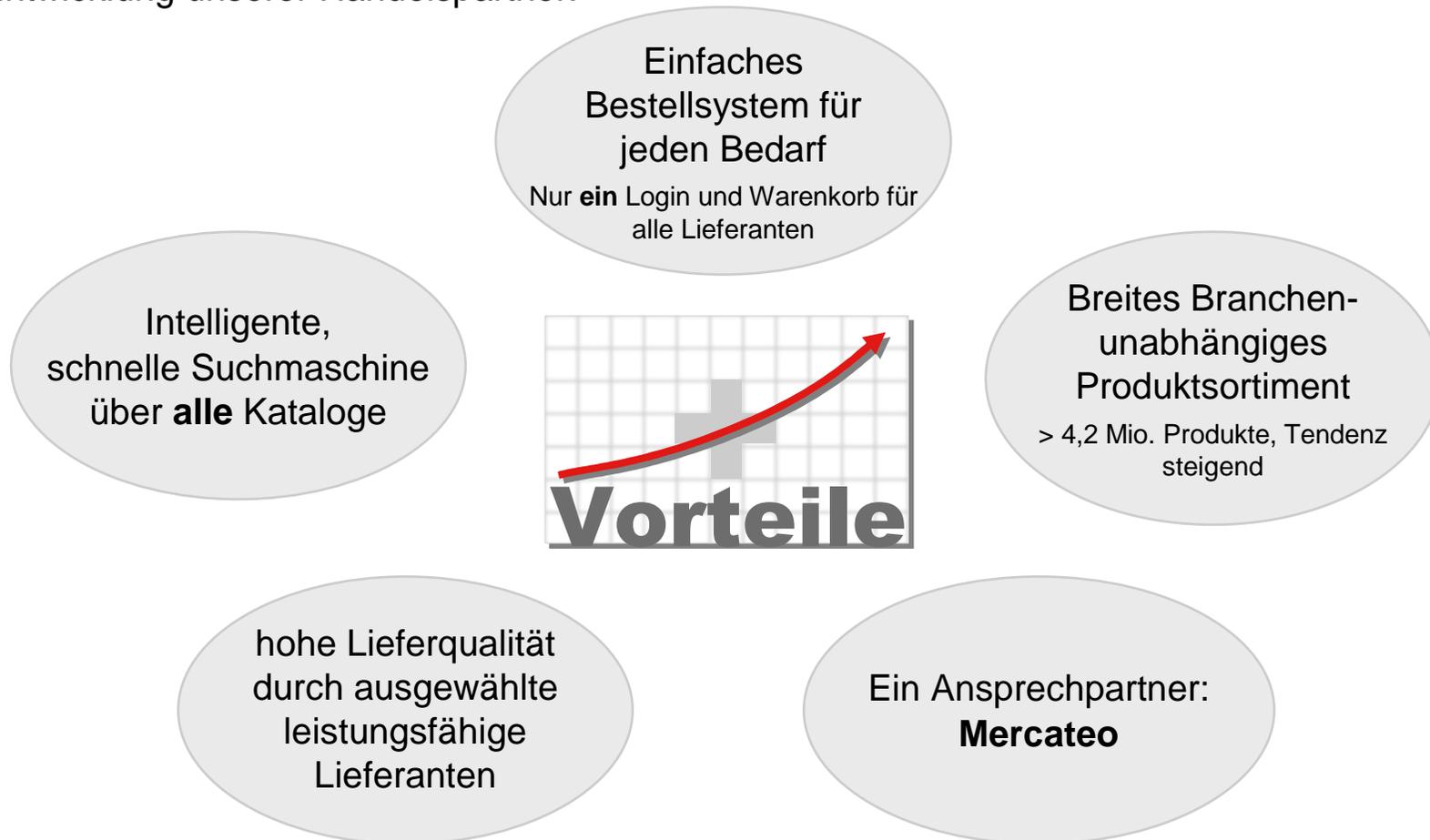
Vorteile für Lieferanten

Unsere Partner profitieren von einem leistungsstarken, effizienten und etablierten Online-Händler Mercateo.



Vorteile für unsere Kunden

... wirken sich direkt auf die Umsatzentwicklung Mercateos aus und damit auch auf die Entwicklung unserer Handelspartner.



Zahlen und Fakten

Mercateo ist einer der erfolgreichsten B2B-Großhändler im deutschen Internet.

Anzahl registrierter Geschäftskunden	> 590.000
Newsletter Auflage (wöchentlich)	> 165.000
Anzahl täglicher Besucher	> 90.000
Anzahl Neukunden pro Monat	> 8.000

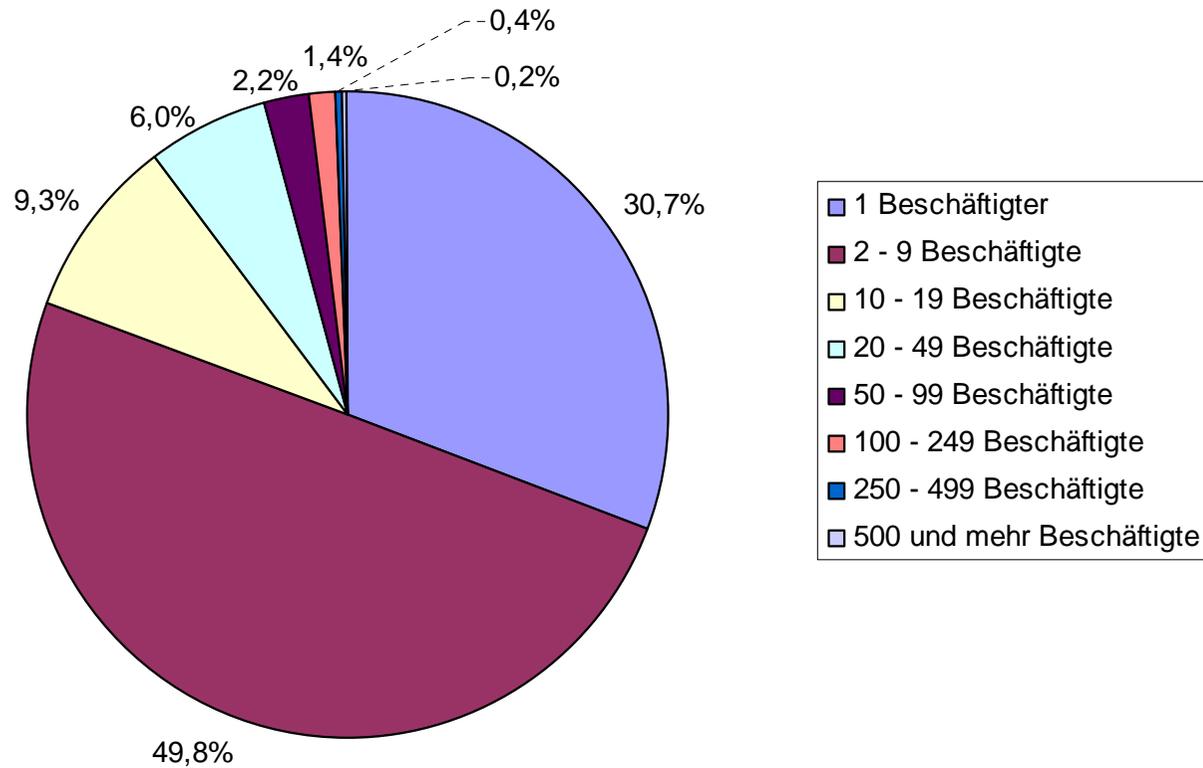


Quelle: Mercateo

Das Unternehmen MERCATEO verzeichnet ein kontinuierliches Wachstum

Kundenzielgruppe

Mercateo fokussiert sich auf kleine und mittelständische Unternehmen (KMU).
96% der Betriebe in Deutschland beschäftigen weniger als 50 Mitarbeiter.

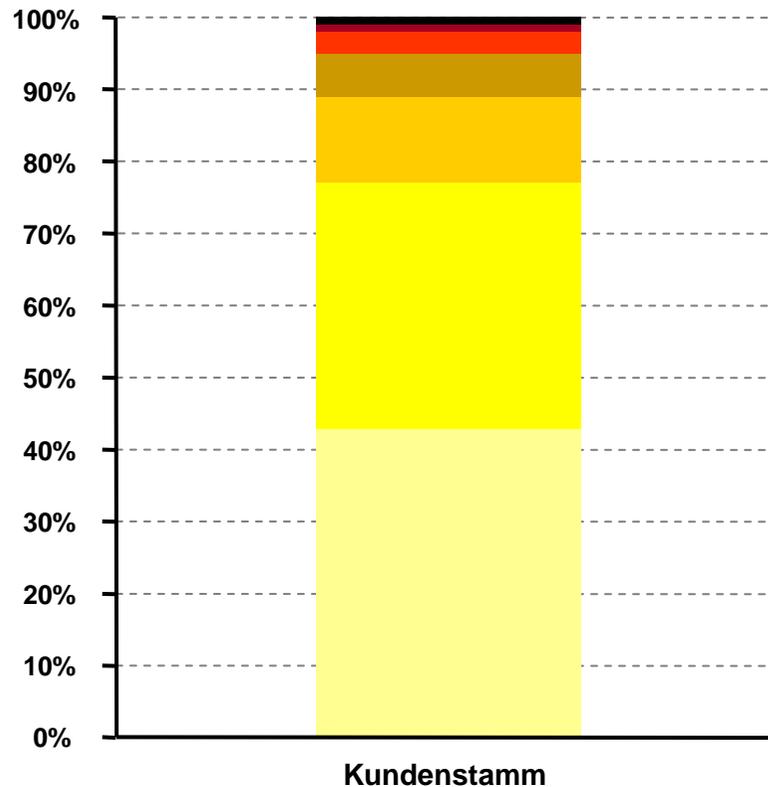


Betriebsstruktur nach Anzahl der (sozialversicherungspflichtig) Beschäftigten in Deutschland

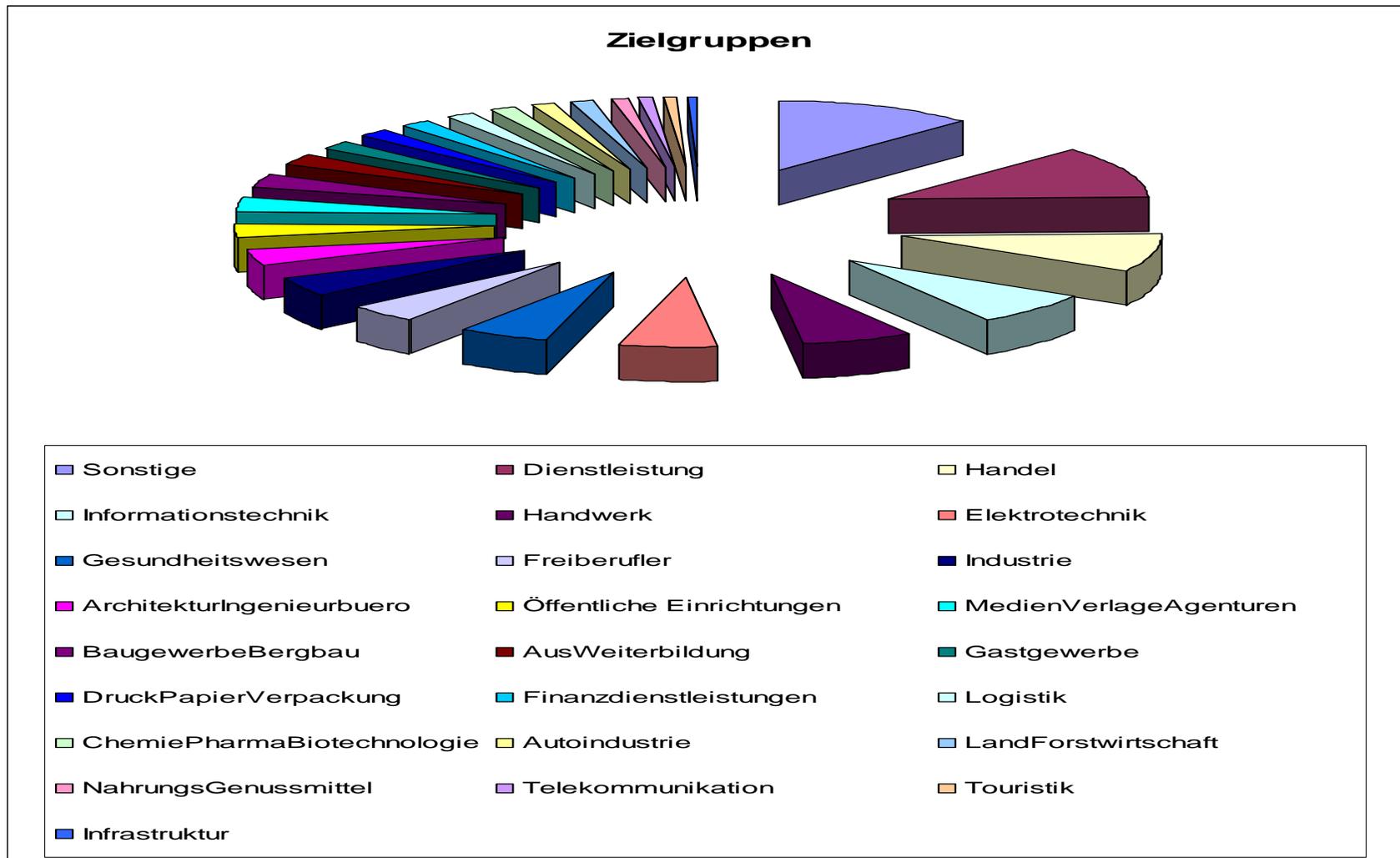
Mercateo Kundenprofil

Bei Mercateo decken vorwiegend kleine und mittelständische Unternehmen sowie öffentliche Einrichtungen ihren kompletten Geschäftsbedarf. Auch zahlreiche Großkonzerne gehören zum Kundenstamm.

Anteil am
Gesamt-Kundenstamm



Kundenstruktur bei Mercateo nach Branchen



Anforderungen an Lieferanten

Mercateo ist grundsätzlich offen für jeden Partner, der folgende Anforderungen erfüllt:

DER LIEFERANT MUSS IN DER LAGE SEIN:

- ① einen Katalog im BMEcat V 1.2 – Format zu liefern.**
- ② die Ware im Auftrag von Mercateo direkt an den Kunden mit einem Mercateo-Lieferschein zu senden.**
- ③ mittelfristig eine elektronische Rechnung an Mercateo zu stellen.**

Hilfe bei der Erfüllung der Anforderungen: Erstellung des BMEcat Kataloges

Sie haben nicht die Möglichkeit, einen Katalog im BMEcat – Format zu liefern?

- Die Firma Eubicon, ein Partner von Mercateo, bietet Ihnen schnelle, günstige und professionelle Hilfe bei der Erstellung eines Kataloges im BMEcat Format an.
- Für die Erstellung Ihres BMEcat Kataloges gibt es Software am Markt. Mercateo empfiehlt das Produkt der Firma Storeserver in einer günstigen „Mercateo-Version“
- Auch Mercateo unterstützt Sie gerne bei der Erstellung des Kataloges. Sprechen Sie uns dazu an.

Preis- / Provisionsmodell

Mercateo versteht sich als Partner seiner Lieferanten und ist an einem kontinuierlichen und konstruktivem Austausch mit den Lieferanten sehr interessiert.

Margenmodell

Die Großhandelspreisliste bildet die Grundlage des Einkaufs von Mercateo.

Mercateo kalkuliert einen marktüblichen Verkaufspreis selbst.

Erfolgsfaktoren

- Der Partner beeinflusst das Volumen, das er über Mercateo abwickelt, durch Preisbildung und Festlegung der Lieferkonditionen.
- Ein weiterer wesentlicher Erfolgsfaktor ist die Qualität des Kataloges.
- Mercateo bietet verschiedene Online-Marketingmöglichkeiten zur gezielten Produktbewerbung.