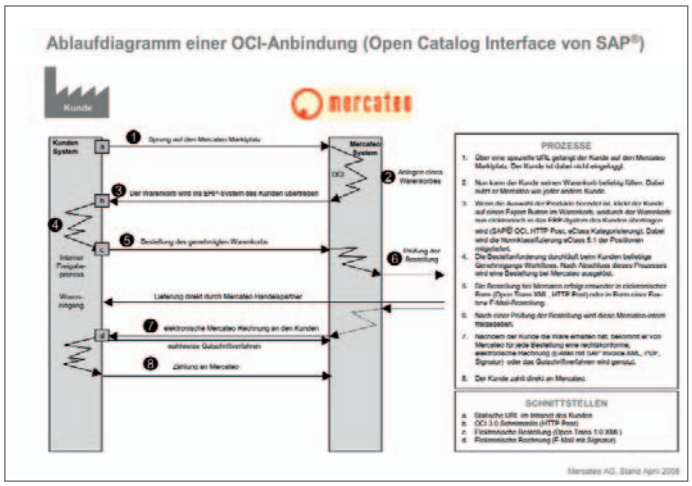
Mercateo nimmt Großkunden ins Visier

Der Online-Marktplatzbetreiber für Geschäftskunden im Internet will das Unternehmen stärker auf die Anforderungen von Großkunden ausrichten. Das Büro-Segment spielt dabei eine zentrale Rolle.

Mercateo wendet sich mit seinem fast vier Millionen Artikel umfassenden B2B-Sortiment bislang überwiegend an kleine und mittelständische Unternehmen. Auf der Anfang Mai in Nürnberg veranstalteten Messe „e_procure und supply" präsentierte das Unternehmen sein neues Angebot für Großkunden: die Anbindung des gesamten Sortiments an kundeninterne ERP-Systeme. Eine OCI-Schnittstelle sowie Sichtenverwaltung und Gutschriftverfahren bilden die technischen Voraussetzungen dafür.
Das Besondere der OCI-Schnittstelle: Mit ihr gewährleistet der Online-Händler seinen Endkunden eine nahezu vollständige Sortimentsabdeckung im C-Teile-Bereich, bietet durch eine Sichtenverwaltung aber gleichzeitig die Möglichkeit, individuelle Filter zu setzen. Produkte und Lieferanten, die schon durch Rahmenverträge des Kunden abgedeckt sind, können besonders gekennzeichnet werden, ohne dass dabei die Sicht auf das gesamte Sortiment verloren geht. Sichtenverwaltungen bestehen für Lieferanten, komplette Kataloge oder Klassifizierungen nach eCl@ss-Standard. Für Kunden, die ein Gutschriftverfahren einsetzen, ist dies auch über die elektronische Schnittstelle möglich. Einkäufer verzichten somit weder im Kern- noch im Randbereich ihrer Beschaffung auf die Vorzüge des elektronischen Einkaufs.
„Mit der OCI-Anbindung verringern die Unternehmen die Prozesskosten in der Randbeschaffung erheblich und reduzieren die Vielzahl der kleinen Lieferanten auf einen Lieferanten und Kreditor. Gleichzeitig haben sie Zugriff auf die Vollsortimente zahlreicher Markenhersteller", so Lars Schade, der in der Mercateo-Geschäftsführung den Bereich Lieferantenmanagement verantwortet.

Die B2B-Handelsplattform Mercateo richtet sich mit einem Sortiment von fast vier Millionen Artikeln von 15 000 Herstellern in zwölf Hauptkategorien an Geschäftskunden aller Branchen. Diese können beim „Mega-Händler" im Internet aus einem großen Warensortiment auswählen, das sowohl den allgemeinen Geschäftsbedarf als auch den spezialisierten Fachbedarf für die unterschiedlichsten Branchen abdeckt – so zum Beispiel Büromaterial, Labor- und IT-Bedarf oder Betriebs- und Lagerausstattung. Das Angebot richtet sich bislang vor allem an kleine und mittelständische Unternehmen, jetzt zählen aber auch Konzerne und öffentliche Einrichtungen zu den rund 400 000 Kunden. 2006 erzielte Mercateo einen Umsatz von 23,7 Millionen Euro, 2007 Jahr konnte dieser auf 33,6 Millionen Euro gesteigert werden.
www.mercateo.com



Großer Auftritt auf der Messe „e_procure" in Nürnberg: Mit dabei waren wichtige Hersteller-Marken wie Sony, Kaspersky oder Schneider Novus, von denen viele inzwischen mit einer eigenen Markenwelt bei Mercateo vertreten sind.