

Vollständige Sortimentsabdeckung

Der Online-Marktplatzbetreiber Mercateo für Geschäftskunden im Internet richtet das Leistungsangebot stärker auf die Anforderungen von Großkunden aus. Büro- und IT-Bedarf spielen dabei eine zentrale Rolle.

Mercateo wendet sich mit seinem fast vier Millionen Artikel umfassenden B2B-Sortiment bislang überwiegend an kleine und mittlere Unternehmen. Auf der Anfang Mai in Nürnberg veranstalteten Messe e-procure & 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 eCI@ss-Standard. Für Kunden, die ein Gutschriftverfahren einsetzen, ist dies auch über die elektronische Schnittstelle möglich. Einkäufer brauchen somit weder im Kern- noch im Randbereich ihrer Beschaffung auf die Vorzüge des elektronischen zu Einkaufs verzichten. „Mit der OCI-Anbindung verringern die Anwender 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“, unterstreicht Heike Kleine, die als Key Account-Managerin und Ansprechpartnerin bei Mercateo für den Bereich Großkunden fungiert.

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. Im Gegensatz zu vielen E-Plattformen, die vielfach nur eine vermittelnde Funktion übernehmen, bietet Mercateo neben Marketing und Vertrieb beispielsweise



Verantwortet den Bereich Großkunden bei Mercateo: Key Account-Managerin Heike Kleine



Sieht ein beachtliches Potenzial bei mittleren und großen Endkunden: Lars Schade



Großer Auftritt auf der Messe e-procure & supply in Nürnberg: Mit dabei am zentral gelegenen Mercateo-Messestand waren wichtige Hersteller-Marken wie Sony, Kaspersky oder Schneider Novus, von denen viele inzwischen mit einer eigenen Markenwelt beim Marktplatz-Betreiber vertreten sind.

