Ausgabe 14/2016 (706)
04.07.2016

Focus Rostfrei

Herausgeber: Verlag Focus Rostfrei GmbH - Sonsbecker Straße 40-44 - 46509 Xanten - Telefon 0 28 01 - 98 26-0 - Fax 0 28 01 - 98 26-11

ECONOXX METAL EXCHANGE

Restposten verkaufen: Die Lösung von der Branche, für die Branche S. 16

Kommt mit separater Post

www.Focus-Rostfrei.com

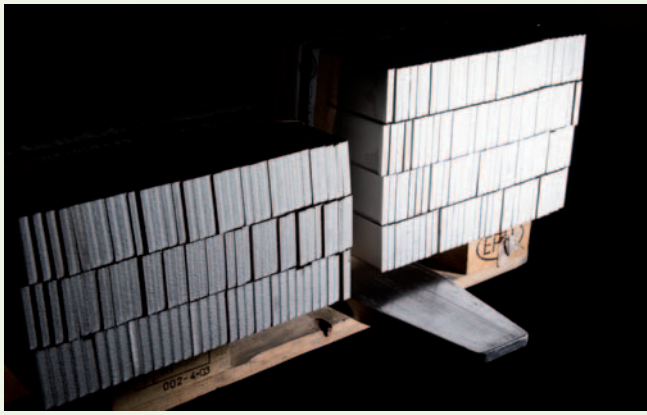
ISSN 1430-0036

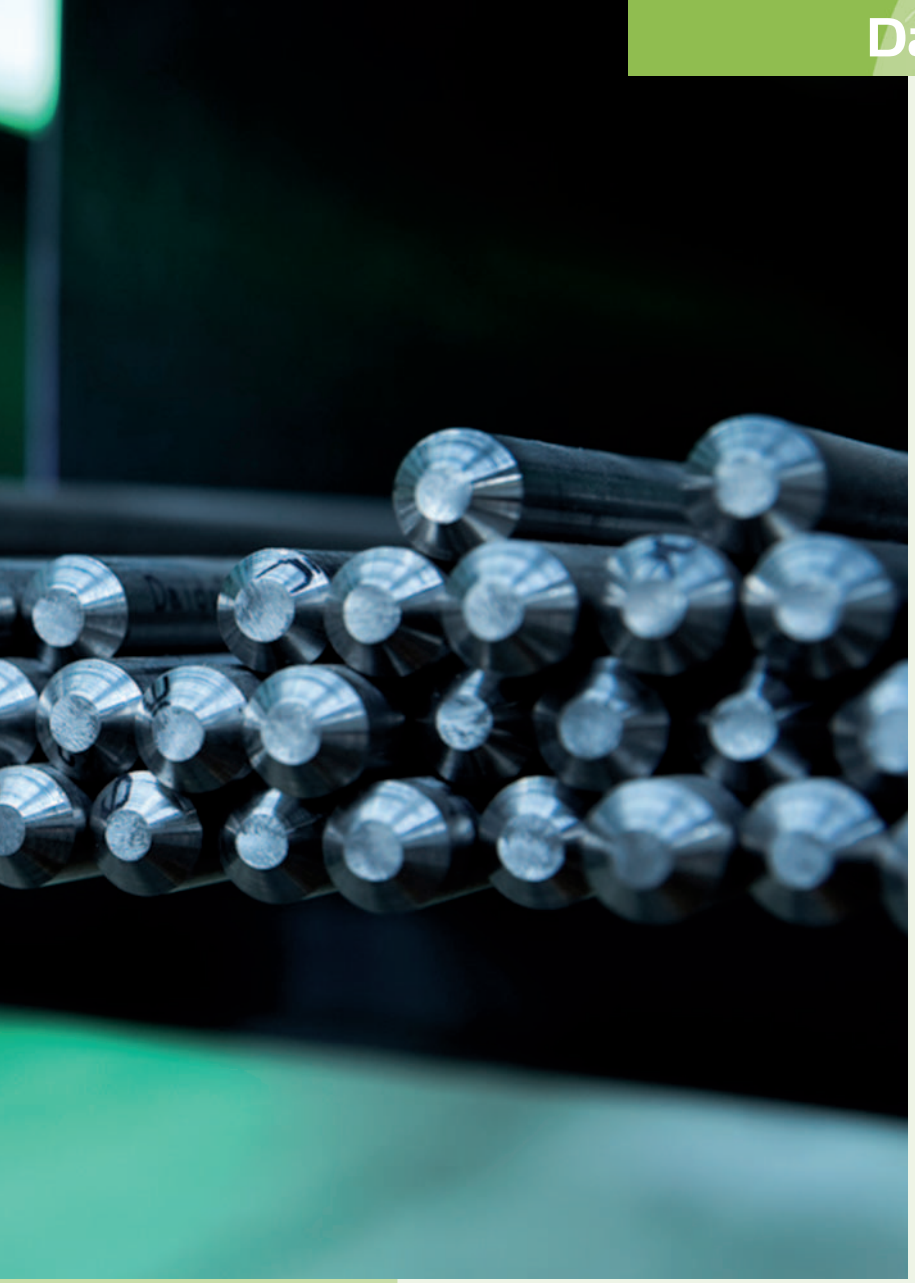
Die Fachzeitschrift für rost-, säure- und hitzebeständige Edelstähle

Dass viele Unternehmen riesige Mengen an Restposten und Überbeständen auf Lager haben, lässt es nur logisch und rational erscheinen, diese Materialien auf einer Handelsplattform im World Wide Web anzubieten. Mit Blick auf seine lehrreiche Reise durch die Läger der Metallindustrie und überraschende Erkenntnisse aus dem Startup von Econoxx.com resümiert Yves Reymond, Geschäftsführer und Miteigentümer der Econoxx.com GmbH im Gespräch mit Focus Rostfrei: „Wir hätten mit der Annahme, dass die Handelsplattform ein Selbstläufer ist, nicht falscher liegen können!“

Rationalität ist offenbar kein Motiv, weiß man inzwischen bei Econoxx.com. „Als wir die Plattform zum ersten Mal live stellten, dachten wir, das würde ein Selbstläufer. Overstock-Anbieter stellen ihr Material online und interessierte Käufer wählen mit Hilfe einer guten Suchmechanik nach passenden Angeboten. Dazu können sie einen so genannten Alert setzen, falls das Material noch nicht zur Verfügung steht oder der Preis noch nicht stimmt“, erklärt Yves Reymond.

Überraschender Weise funktionierte genau das nicht, oder zumindest nicht so, wie es sich die Initiatoren gewünscht hätten. Selbst nachdem weitere Verbesserungen vorgenommen worden waren, tat sich nichts. Um





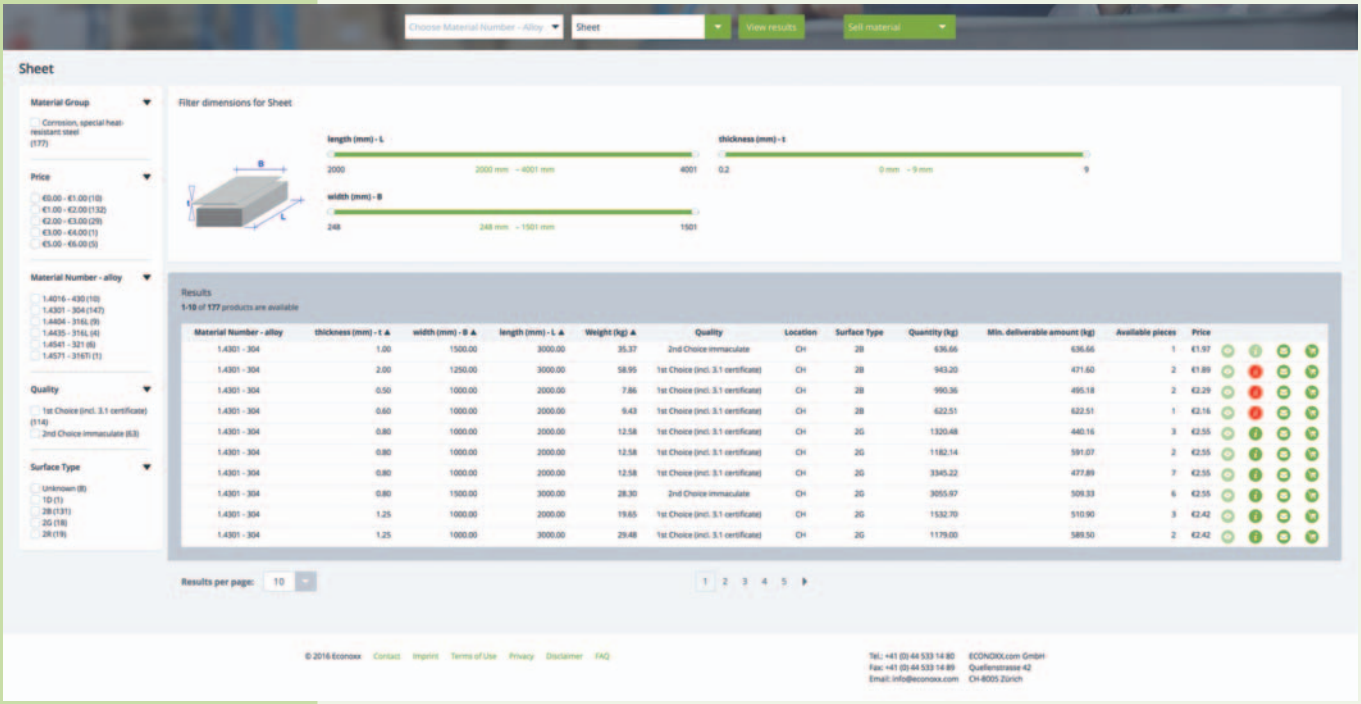
der Problematik auf den Grund zu gehen, beschlossen die Verantwortlichen, mögliche Kunden oder bestehende Kunden vor Ort in ihren Unternehmen zu besuchen und sich ein Bild von der Situation zu machen. „Schließlich“, so Reymond, „ist nichts so aufwändig und teuer wie ein Portal oder eine Geschäftsidee, die auf völlig falschen Annahmen beruhen. Als wir in den Unternehmen saßen, war der Tenor immer gleich: Es macht absolut Sinn, Restposten zu veräußern, die jahrelang auf Lager liegen. Meist handelt es sich auch um hochwertige Legierungen - das ist ja das, was uns interessiert -, die von einem Schrotthändler zu einem bis zu 70 % niedrigeren Preis abgenommen wurden. Ein Riesenverlust.“

Oberflächliche Befragungen fördern die Motive für oder gegen eine solche Plattform nicht zu Tage. *Nicht der Schrott ist das Problem, sondern der Wille und die Einfachheit, sich mit diesem Thema zu beschäftigen*. Es galt also für Econoxx.com ergebnisoffen auf persönlicher Ebene mit den Menschen zu sprechen und ihren täglichen Arbeitsablauf zu beobachten. Im Ergebnis spielten gleich mehrere Aspekte eine große Rolle:

a) Es ist nicht der Job eines Einkäufers oder Projektleiters, Restposten zu verkaufen. Der Tagesablauf dieser Spezialisten hat eine völlig andere Zielsetzung. Das Thema kommt in der Prioritätenliste als allerletztes an die Reihe.

b) Der Aufwand für die Sichtung des Materials, das Einstellen, das Finden der aktuellen Preise - man muss Wunschpreise für Restposten angeben - ist offenbar zu hoch.

c) Zu den genannten Schwierigkeiten gesellen sich klassische Aufgaben wie Transport- und Logistikplanung. Transportkosten klären, organisieren, Fracht-



papiere oder gar Zolldokumente erstellen, ausdrucken und so weiter.

Wenn dann noch die Benutzerfreundlichkeit des Portals zu wünschen übrig lässt, oder zu branchenfremd ist, wird diese Lösung nicht als Lösung, sondern als Ballast empfunden. Und obwohl Econoxx.com aus der Branche heraus entstanden ist, schien es auch bei ihnen genau so zu sein. Das Feedback war eindeutig. In der Zusammenfassung hat ein Kunde erklärt, dass das, was man von ihm verlange, ungefähr so reizvoll sei wie „Keller aufräumen".
Im Rahmen dieser Gespräche wurde Econoxx.com auch klar, dass es bislang kein tatsächlich gutes System für die Branche gab oder zumindest nicht so, dass entsprechende Hindernisse wirklich als solche erkannt und mit einer zufriedenstellenden Lösung bedient wurden.

„Uns wurde bewusst", so Reymond, „dass unser Geschäftsmodell so nicht funktioniert, weil es nicht einfach nur ein Internet-Problem war, sondern ein B2B-Marktplatz-Problem. Die Aufgabe, die es zu lösen galt, war viel, viel größer als gedacht. Und so sind wir mit dem neuen Modell von Econoxx.com nicht gleich online gegangen, sondern haben weitere Besuche durchgeführt, zunächst mit Scribbles und Skizzen, später mit Prototypen. Erst als wir uns ganz sicher waren und Bestätigung durch Kunden erfahren haben, dass wir auf dem richtigen Weg sind, haben wir eine erste, neue Betaversion ins Netz gestellt."

Unterscheide: zukünftige Plattform und ursprüngliche Idee

Econoxx.com hat sich zur Aufgabe gemacht, diesen oben genannten Aufwand, der potenzielle Marktteilnehmer gehindert und behindert hat, vollständig zu eliminieren. Mit anderen Worten: Das „Kelleraufräumen" wurde leicht und effizient und vor allem profitabler gemacht. Verkäufer und Käufer wird ein smarter und zeitgemäßer Online-Prozess angeboten:

a) Der Verkäufer kann über einen sehr benutzerfreundlichen Weg seine Materialien einstellen. Zukünftig bekommt er sogar Tools, mit denen er ganz einfach Preisberechnungen für seine Waren vornehmen kann - schließlich war inzwischen nachvollziehbar, dass Anbietern nach vielen Jahren der Lagerung die aktuelle Preisvorstellung des alten Materials fehlt.
b) Die Zahlungsmodalität ist einfach für den Käufer und sicher für den Verkäufer, der sich keine Gedanken mehr über die Bonität seines Handelspartners machen muss. Das wird von Econoxx.com geregelt.

ECONOXX.com

Quellenstraße 42
CH-8005 Zürich

Tel: +41 (0)44 533 14 81
Fax: +41 (0)44 533 14 89

E-Mail: info@econoxx.com

www.econoxx.com

c) Anonymität kann bis zu einem gewissen Grad sichergestellt werden - in Gesprächen mit Kunden ein sehr wichtiger Punkt, weil sich die Handelspartner ungern in die Bücher schauen lassen wollen.

d) Die Transportproblematik wird von Econoxx.com momentan noch durch

persönlichen Einsatz unterstützt. Zurzeit arbeitet das Unternehmen an einem vollkommen automatischen System - bei der Art der Materialien (Langgut/Schwergut) eine echte Herausforderung. Hinzu kommt die Erstellung entsprechender Frachtdokumente. All das soll in Zukunft komplett digitalisiert anbieten.

e) Die automatische Transportberechnung beinhaltet auch eine für die Branche ganz neue Transparenz und sorgt dafür, dass Lieferungen franko und verbindlich berechnet schon im Warenkorb dargestellt werden können.

f) Sämtliche Punkte, die bereits in der ursprünglichen Version gut funktioniert haben, etwa die Alert-Funktion, die es Usern erlaubt, eine Benachrichtigung bei der Einstellung eines Wunsch-Materials zu bekommen, wurden natürlich in das neue System übernommen.

g) Für Käufer bietet Econoxx.com eine bequeme Zahlungsfunktion, die in Zukunft sogar noch weiter ausgebaut werden soll. Auch die Arbeit mit einem übersichtlichen Warenkorb sowie generell dem Einsatz eines webtypischen Kaufprozesses sorgt für mehr Effizienz beim Bestellprozess und kommt bei Marktteilnehmern sehr gut an.

h) Die Qualität des Materials ist wichtig - dafür gibt es bei Econoxx.com drei verschiedene Qualitätsmerkmale, I. Wahl mit Zeugnis, II. Wahl ohne Zeugnis einwandfrei und II. Wahl mit Beschädigungen. Für Material mit Beschädigungen

ECONOXX
METAL EXCHANGE

Daneben?
Dann reden wir doch mal
über Ihre ungenutzten Materialreste
und Ihren Overstock!

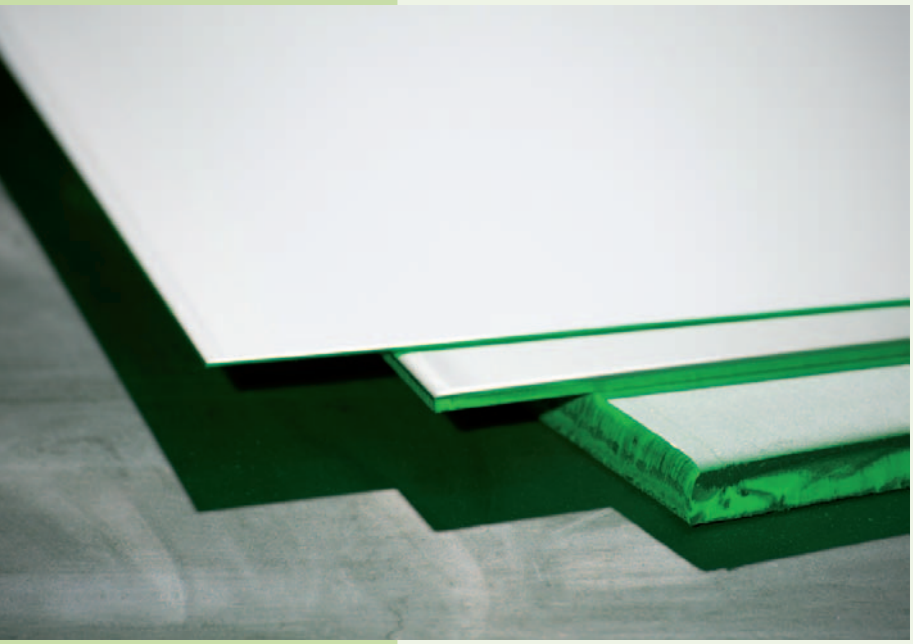
Bis zu **150 000 Euro** haben stahlverarbeitende Betriebe seit Jahren nutzlos in ihren Lagern liegen. Dabei sind Materialreste und Overstock von Edelstahl-, Nickel- und Titanlegierungen viel zu wertvoll für den Schrott oder zum rumliegen lassen. Wir machen dieses Material zu Geld! Mit bis zu **70% mehr Erlös** als Ihr Schrotthändler. Problemlos. Einfach. Sicher. **www.econoxx.com**

SWISS MADE

können Verkäufer Fotos zur Dokumentation hochladen.

i) Die Filter- und Suchfunktionen für das Finden der Materialien - und das ist in der Branche wirklich eine Neuheit - sind so einfach zu bedienen wie Schuhe online kaufen.

Dabei will Econoxx.com keinesfalls das klassische Geschäft durch den Online-Prozess ersetzen. Reymond hierzu: „In den Gesprächen wurde klar, dass Käufer und Verkäufer oft eine jahrlange Partnerschaft ver-



bindet und das ist gut so. Man braucht Vertrauen in diesem Geschäft. Man muss über Material, über Toleranzen und Spezifikationen sprechen können. Wir bieten Marktteilnehmern eine zusätzliche Alternative, insbesondere, wenn man günstig und schnell hochwertige Materialien benötigt oder nur in Mindermengen kaufen will. Für Teilnehmer bietet sich die Möglichkeit, auch scheinbar nutzlose Restposten zu einem fairen Preis wieder auf den Markt zu bringen. Wir haben nur Gewinner."

Geeignet ist die Plattform nach Ansicht Reymonds für alle Marktteilnehmer: „Zum Beispiel für den Industrie- und Anlagenbauer, der eine Sicherheitsmenge an hochwertigem Material eingekauft hat und nun nicht mehr benötigt. Dieser Anlagenbauer kann aber auch Käufer sein, wenn er nur geringe Mengen eines Materials benötigt oder wir über sehr kurzfristige Projekttermine sprechen. Außerdem können Händler und Werke ihre Restposten/Zuschnitte, II. Wahl oder Überhänge effizienter vermarkten."

Kannibalisierung des Marktes, der Händler? Falsch gedacht!

Danach gefragt, ob das System auf eine Kannibalisierung des Marktes, der Händler hinaus laufen könnte, antwortet der Geschäftsführer folgendermaßen: „Diese Positionen sind sowieso auf dem Markt und ohne uns haben Marktteilnehmer nicht die Möglichkeit, das Material an eine breite Basis an Interessenten zu verkaufen. Immer noch werden diese Mengen per Fax, Telefon oder Saleslisten auf der Homepage verkauft. Das ist für alle Beteiligten sehr ineffizient."

Außerdem, so Reymond weiter, werde das Material - wenn es auf Econoxx.com eingestellt wurde - nicht blockiert. Der Besitzer hat die Möglichkeit, das Material jederzeit selbst zu verwenden oder zu veräußern, sollte allerdings darüber informieren und es von der Plattform nehmen. Nur so lässt sich Lieferbereitschaft gewährleisten.

Einstellen und Inserieren ist bei Econoxx.com gratis. „Ohne Leistung von unserer Seite werden auch keine Kosten verlangt", stellt Reymond klar, „erst wenn das Material wirklich verkauft werden konnte, wird eine Provision fällig. Es kommt darauf an, wie aktiv ein Verkäufer die Möglichkeiten des Verkaufens von Material nutzt, je häufiger, desto geringer die Provision. Unsere Erfahrungen haben gezeigt, dass den Verkäufer die Tatsache, dass eine Provision verlangt wird, überhaupt nicht stört, weil er über Econoxx.com ein Vielfaches von dem bekommt, was ihm ein Schrotthändler bieten würde."

Yves Reymond bleibt weiterhin sehr zuversichtlich. Man sei mittendrin im Verbesserungsprozess der Transportberechnung. Preisvorschläge, weitere Upload-Unterstützung und der weitere Ausbau der Benutzerfreundlichkeit, beispielsweise ERP-Anbindungsmöglichkeiten, sind in Vorbereitung. „Natürlich setzen wir auch hier zu 100 % auf die Wünsche der Marktteilnehmer und freuen uns über Feedback und rege Teilnahme. Econoxx.com ist ja schließlich von der Branche, für die Branche entstanden", schließt er ab.