

Im Spotlight: ECONOXX.COM

ECONOXX.COM Pionier im Internetmetallhandel

Wenn Unternehmen für hochwertige Metalle respektive Werkstoffe keine Verwendung mehr haben, landen diese allzu häufig als „Ladenhüter“ im Warenlager auf dem Schrott. ECONOXX.COM, ein Geschäftsbereich von Hempel Special Metals, hat einen Sonderlegierungs- und Edelstahl-Online-Marktplatz für diejenigen geschaffen, die wertvolle Überschüsse sowie Restmaterialien aus dem Bereich Edelstahl, Nickel- und Titanlegierungen kaufen oder verkaufen möchten. Edelstahl Aktuell hat sich mit André Hempel über die Plattform, die vom Start-Up zu einem Geschäftsbereich mit Alleinstellungsmerkmal avancierte, und das Verhältnis zwischen Ökologie und Ökonomie sowie Synergien unterhalten.



Das Econoxx-Team (v.li.): Daniel Blum, ERP & Logistik; Gregory Hempel, Plattform-Manager; André Hempel, CEO; Wido Glombitza, Marketing; und Noel Schmidlin, Support. Fotos: ECONOXX.COM

Ob Alloys vom säurebeständigen 1.4435-Edelstahl oder andere Legierungen aus Edelstahl, Titan und Nickel - auf der Metallhandelsplattform ECONOXX.COM kommen Ver- und Einkäufer zusammen. Dabei handelt es sich nicht um einen klassischen Online-Shop, erklärt André Hempel. „ECONOXX ist mehr ein Outlet. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, das enorme und bisher brachliegende Potenzial im Lager zu erkennen und nicht mehr benötigte Sonderlegierungen sowie übriggebliebenen Edelstahl zu attraktiven Konditionen zu verkaufen. Hiermit unterscheiden wir uns grundsätzlich von den sonst bekannten klassischen Platzhirschen im Bereich der Online-Händler.“ Dies wird schnell bei einer Betrachtung sowohl der Marktfelder als

auch bei der Herangehensweise deutlich. „Der typische Internet-Händler des „Primary-Marktes“ liefert sich mit seinen Mitbewerbern eine Preisschlacht. Die Digitalisierung wird eingesetzt, um Kosten des Händlers zu reduzieren. Dennoch erkennt man die ganz klare Tendenz: Je niedriger der Produktpreis ist, desto höher sind die anteiligen Transportkosten. Hier stimmt schlichtweg das Preisgefüge nicht. ECONOXX.COM hingegen betreibt diese Kanibalisierung aufgrund der völlig anderen Ausrichtung nicht.“

Nachhaltigkeit

„Der Name ECONOXX.COM steht für die Kombination aus Ökologie und Ökonomie“, so André Hempel. „Der ökologische Aspekt liegt darin, dass Hochleistungsmate-

rialien schlichtweg zu schnell auf dem Schrott landen. Ein Umstand, den jeder Anlagenbauer oder Rohrsteller kennt. Sei es als Restware oder aufgrund von Mindestbestellmengen. Auf der anderen Seite benötigt ein anderes Unternehmen für ein Projekt nur eine „Kleinstmenge“, wie zum Beispiel ein Stückblech. Anstatt dieses nun erst zu recyceln, neu zu produzieren und dann wieder mit einer Mindestbestellmenge auf dem Markt zu platzieren, bringt ECONOXX.COM Angebot und Nachfrage direkt zusammen. Die Einsparung von Ressourcen ist enorm.“ Neben dem ökologischen Aspekt bietet ECONOXX.COM auch einen großen ökonomischen Vorteil, erläutert Hempel weiter am Beispiel des Stückbleches: „Im Lager

unserer Kunden liegt sehr viel Kapital, das bereits in Projektkalkulationen eingeflossen ist. Es ist einfach zu sagen, dass dieses Stückblech bereits „verdient“ hat, aber aufgrund der Größe nicht mehr so einfach verkäuflich ist. Anstatt abzuschreiben und in den Schrott zu geben, kann man es zu einem wesentlich besseren Preis auf unserer Handelsplattform verkaufen. Eine Win-Win-Situation.“

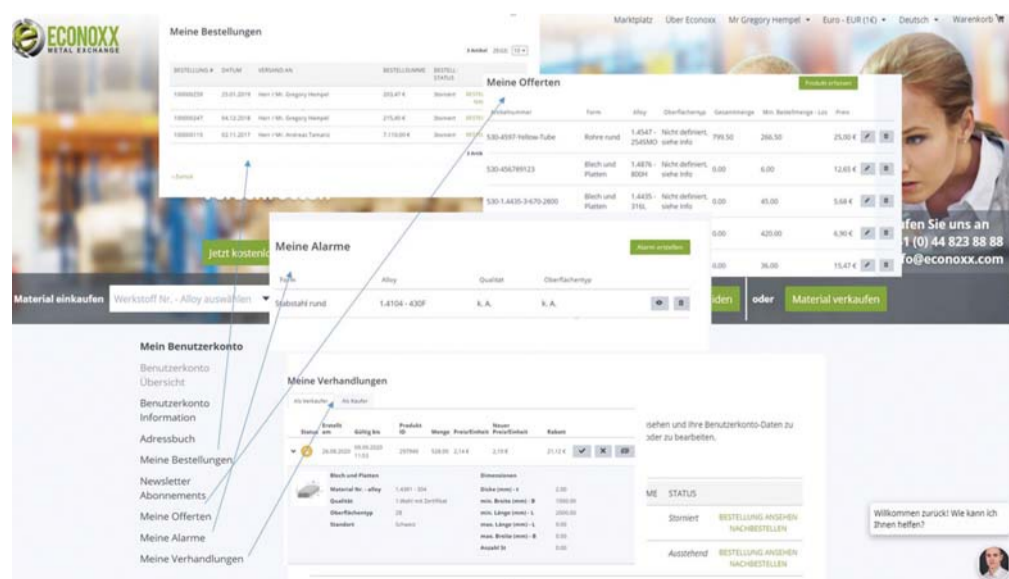
Neuer Markt

„Die Idee für ECONOXX.COM verfolgen wir nun seit rund zehn Jahren. Zunächst war es nur ein klassisches Start-Up. Es wurden Marktanalysen und Kundenbefragungen betrieben.“ Doch bereits bei den Marktanalysen wurde es schwierig. „Wir hatten es hier mit einem Markt zu tun, der eigentlich noch nicht erschlossen und analysiert war“, so Hempel. „Als Unternehmen hat es uns das am Anfang schwer gemacht. Eine Analyse sowohl des „Primary-“ als auch des „Schrottmarktes“ stellt kein Problem dar. Doch schon eine wirtschaftliche Einschätzung des „2. Wahl Marktes“ ist aufgrund von Undurchsichtigkeit kaum möglich. Einen „Outletmarkt“, sprich wo die „Ladenhüter“ gehandelt werden, gab es schlichtweg nicht.“ Ohne eine solche Analyse war es zunächst auch schwierig, Investoren von der Idee zu überzeugen.

Doch anstatt das Unterfangen aufzugeben, führte das junge Unternehmen Kundenbefragungen durch. „Das enorme Potential des Marktes wurde uns durch die Befragungen von unseren Kunden deutlich. So werden beispielsweise beim Bau eines Flugzeugs nur ein Bruchteil des geplanten Materials tatsächlich auch verwendet. Viel Material bleibt in der Zulieferkette hängen.“ Auf Basis der Befragungen konnte man im Endeffekt einen Schätzwert des brachliegenden Kapitals errechnen. „Am Ende aller Recherchen und Befragungen kamen wir auf einen Wert, der im niedrigen einstelligen Prozentbereich des Primärmarktes lag, aber immer noch, alleine für Europa, bei einer guten Milliarde € lag.“

Eigenverantwortung und Service

Die ersten Prototypen der Plattform wurden in engen Abstimmungen mit Kunden entwickelt. Jeder Kunde hat sein eigenes ERP-System und im Normalfall geht eine Synchronisierung der Lagerbestände mit der Plattform bspw. über eine Excel-Programmierung als Schnittstelle. „Doch auch hier stießen wir schnell an unsere Grenzen, weil wir die Komplexität unterschätzten.“ Einerseits mussten die Parameter für die Übernahme aus den ERP-Systemen stimmen und einzeln pro-



myEconoxx: Informationen werden individuell für den registrierten Nutzer zusammengestellt.

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

V.i.S.d.P.
Nicole Nagel
n.nagel@kci-world.com
Thijs Elshof
t.elshof@kci-world.com

Redaktion
Christopher Papendorf
c.papendorf@kci-world.com
Nicole Nagel
Simon Neffelt

Redaktion International
redaktion@kci-world.com
John Butterfield
David Sear
Joanne McIntyre

Informationen/Anzeigen
Simon Neffelt
Tel. +49 2821 711 45 44
s.neffelt@kci-world.com

Nicole Nagel
Tel. +49 2821 711 45 55
n.nagel@kci-world.com

Abonnementservice
Monika Angerer
Tel. +49 2821 711 45 40
m.vucemil@kci-world.com

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

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0149

Druck
Grafischbüro DotDos

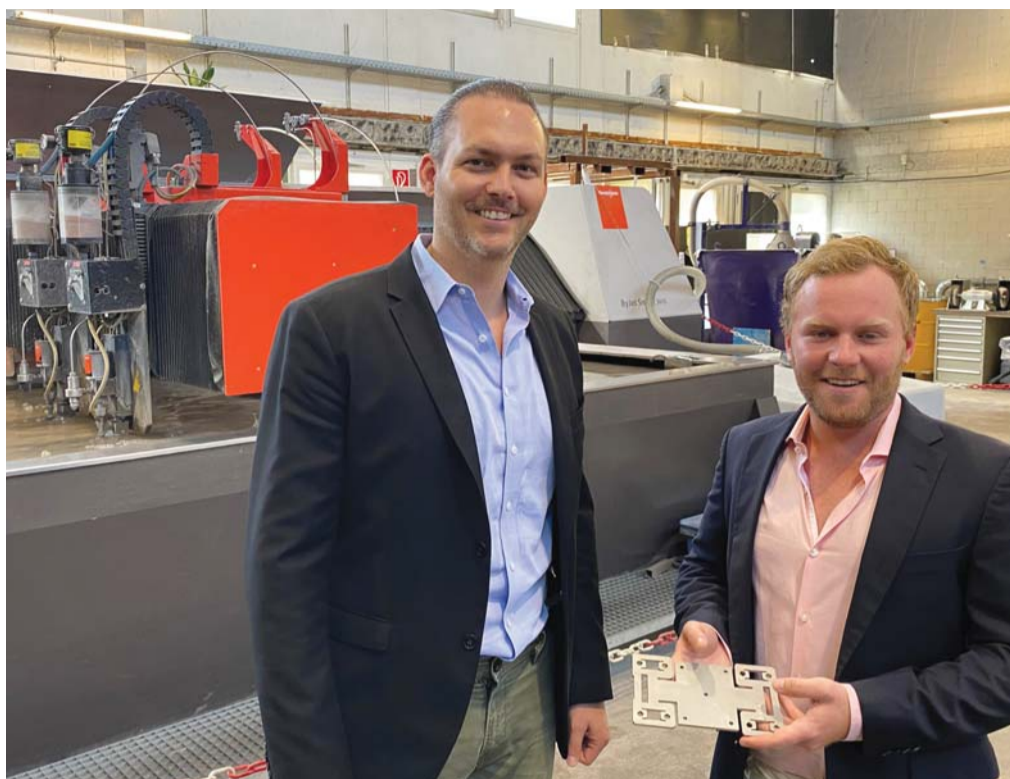
Fotonachweise
Acerinox, Airbus, Andritz, Bürkert Fluid Control Systems, BUTTING, ECONOXX.COM, Fraunhofer-Institut für Werkstoffmechanik IWM, GEA, Hamburg Messe und Congress / Stephan Wallocha, HFT, ifo Institut, Jean-Baptiste Béranger, Linde, Merck, Messe Düsseldorf, Constanze Tillmann, MTU, NCI | unplash.com, Pixabay, Plenovia, Primetals, rff, Schaeffler, Schmidt + Clemens, SCHMOLZ + BICKENBACH, Siemens, Siempelkamp, SMS group, thyssenkrupp, TU Dresden/Fraunhofer IWS Dresden, VDA, voestalpine, ZF
Besuchen Sie uns auf:



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 einzubeziehen 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.





Econox-Service: Ein aus einem Econox-Restblech wasserstrahlgeschnittenes Teil.

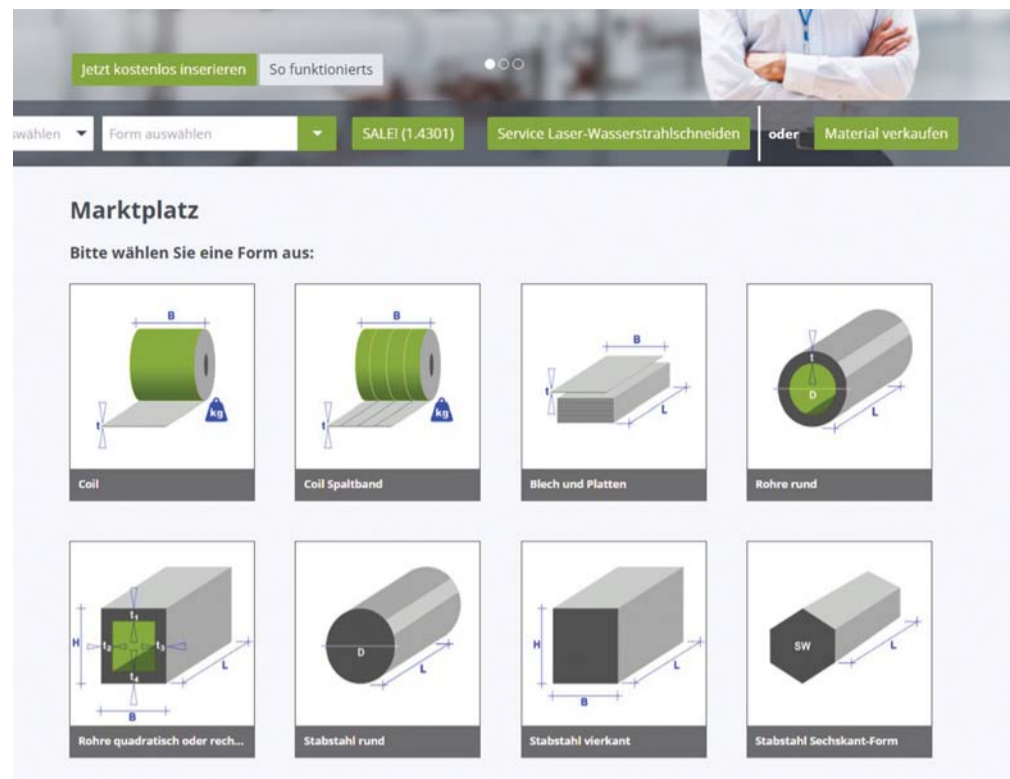
grammiert werden und andererseits mussten die Bestände vom Kunden gepflegt werden. „Bitter war es anfangs, wenn wir Ware für einen Verkäufer eingestellt hatten, sich ein Käufer gemeldet hat, aber die Ware bereits anderweitig vergeben oder schlichtweg bereits dem Schrott zugeführt wurde. Wir liefen zunächst entweder der Ware oder den benötigten Informationen hinterher.“ Ab diesem Zeitpunkt entschied man sich, dass der Kunde seinen Bestand auf der Plattform selber pflegen muss. „Die Plattform benötigte mehr Angebote. Daher bieten wir inzwischen eine interessante Dienstleistung an: Wir nennen es die Lagerverwaltung von Liquidations- und Restposten.“ Bei diesem Vorgang gibt der Kunde seine Ware an ECONOXX.COM in Konsignation, unabhängig vom Lagerort. Für das Einrichten und die Beratung wird eine Servicegebühr fällig. Im Gegenzug übernimmt ECONOXX.COM für den Verkäufer das gesamte Ver-

kaufsmanagement der Ware - inklusive einer freibleibenden Preiseinschätzung. „Einen Einfluss auf die Preise, die der Kunde erzielen will, nehmen wir aus kartellrechtlichen Gründen selbstverständlich nicht, sondern geben nur eine freibleibende Indikation“, betont André Hempel und ergänzt: „Um einen größtmöglichen Gewinn zu erzielen, setzen unsere Kunden den Preis der Ware eh meist höher an.“ Mittels eines „Verhandlungsbuttons“ auf der Homepage können dann Ver- und Einkäufer miteinander über den Preis verhandeln. „Nimmt ein Kunde unseren Service in Anspruch, sind die Verhandlungen natürlich ebenfalls inklusive. In der Zwischenzeit ist unser ERP-System mit der Handelsplattform technisch so verbunden, dass es jeden Tag eine Synchronisierung der Systeme gibt, so dass wir sicherstellen können, dass das Angebot aktuell ist und alle Informationen vollständig und richtig sind. Indem wir die Ware des

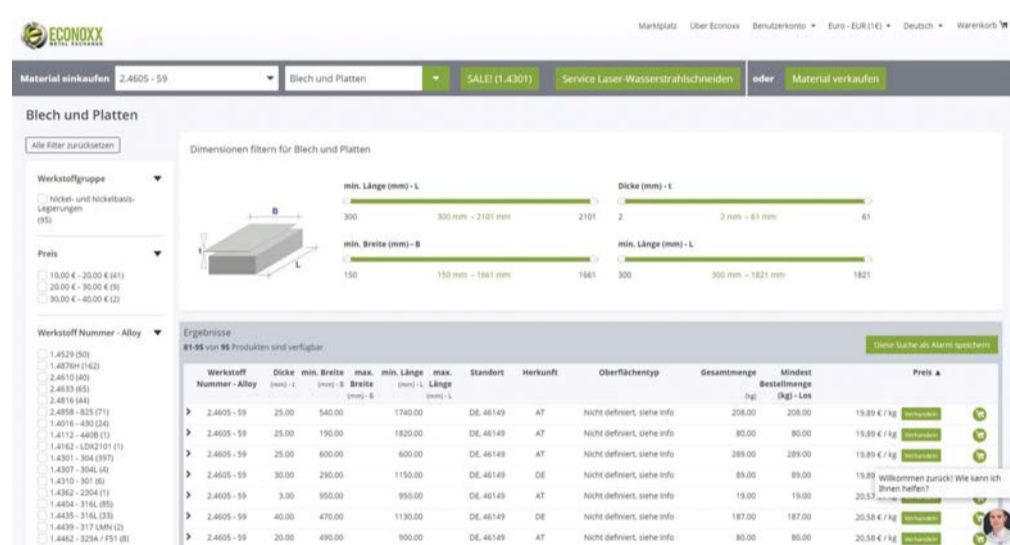
Kunden im Rahmen des Lagerverwaltungsauftrages auf unser System nehmen, muss er sich nicht mehr kümmern.“ Die Vermittlungskommission bleibt gleich, wie bei allen Transaktionen zehn Prozent des Verkaufswertes. Übrigens bleiben die Marktteilnehmer, Käufer und Verkäufer, immer anonym. ECONOXX.COM prüft alle Registrierungen, bevor die Teilnehmer auf die Plattform zugelassen werden. „So wird die Glaubwürdigkeit und Qualität der Plattform sichergestellt.“

Synergien

Hempel Metals und ECONOXX.COM sind klar im Marktauftritt voneinander getrennt, nutzen jedoch Synergien - dies ist auch für die Kunden von Vorteil. Um die Abwicklung der Transaktionen kümmern sich erfahrene Hempel-Mitarbeiter an den verschiedenen Standorten, was die Internationalisierung der Handelsplattform fördert. „Selbstverständlich bekommen Nutzer von



Econox-Marktplatz: Angebote nach Produktgruppen.



Econox-Angebote: übersichtlich in Tabellenform am Beispiel Alloy 59.

ECONOXX.COM, die gleichzeitig Hempel-Kunden sind, ihren gewohnten Kredit.“ Doch nicht nur hier liegt der Vorteil für den Kunden. „Sollte ein Kunde auf ECONOXX.COM zwar sein gewünschtes Material finden, aber die Menge ist nicht ausreichend, so kann er es natürlich direkt bei Hempel Metals anfragen und erhält umgehend ein entsprechendes Angebot. Solche Anfragen bekommen wir dann auch häufig direkt über unsere Chatfunktion. Der Kunde kann somit seine Bestellung kombinieren.“

Dienstleistungen

Weitere Vorteile, die die Kunden aus der Synergie zwischen Hempel Metals und ECONOXX.COM ziehen, sind sowohl das Schneiden als auch der Transport der gekauften Materialien. „Der Online-Service erfolgt ebenfalls durch Hempel, sodass der Kunde auf höchste Präzision und Qualität vertrauen kann.“ ECONOXX.COM bietet aktuell die Möglichkeit, die Ware selbst abzuholen oder zu versenden. „Je nach Standort des Käufers wickeln wir den Transport über unsere lokalen Hempel Metals Niederlassungen ab. Die Kosten werden dann auch direkt mit in das Angebot eingebunden.“ Damit will das Unternehmen

immer einen schnellen und sicheren Transport garantieren und gleichzeitig für Transparenz sorgen. „Aktuell merken wir, dass wir sehr viele Anfragen aus Ost-Europa und Indien bekommen“, so André Hempel. Besonders fallen hier auch immer wieder Sammelbestellungen auf, die mit Standardware von Hempel aufgefüllt werden. „Einkäufer schauen natürlich erst auf ECONOXX.COM und versuchen eine größtmögliche Menge an Ware zu guten Konditionen dort zu bekommen, damit sich die Transportkosten rechnen.“

Potentiale

Der größte Teil der Ware, die auf ECONOXX.COM angeboten wird, kommt aus Europa. André Hempel ist sich sicher: „Wir haben mit ECONOXX.COM einen interessanten Markt mit riesigem Potential erschlossen und sind aktuell die einzigen, die dieses Angebot-Nachfrage Bedürfnis abdecken können. Die Handelsplattform wird permanent weiterentwickelt: Als nächstes stehen Schrottangebote auf der Agenda. Wir werden berichten.“



Eins der vielen Econox-Lager.

Facts & Figures

- Hempel Special Metals begann mit der Entwicklung 2012/13 und stellte die Plattform 2014 online
- Metallhandelsplattform für Liquidationsbestände, Reststücke und 2te-Wahl Ware in rostfreiem Edelstahl, Nickellegierungen und Titan
- Anonym und kostenlos Material inserieren
- Durchschnittlich 3.500 Besucher im Monat
- 894 registrierte Nutzer weltweit; 80 % aus Europa
- Knapp 100 Anbieter haben Material online gestellt
- Über 5.000 Positionen mit einem Gesamtwert von über € 3 Mio. sind auf der Plattform
- Mehr als 70 verschiedene Käufer pro Jahr generieren im Schnitt 200 Transaktionen
- „Conversion Rate“: 0.45 % - Zielgröße > 3 %
- Abwicklung der Transaktionen durch lokale und erfahrene Ansprechpartner an sieben internationalen Standorten in Europa und Asien

