

ToolStock.com

Werkzeugüberbestände im Internet anbieten

Seit August haben Werkzeughändler die Möglichkeit, über das Internetportal www.ToolStock.com ihre Überbestände anzubieten.

Für viele Händler besteht mit diesem Angebot eine reelle Chance, Produkte, die sich über den herkömmlichen Weg nicht mehr verkaufen lassen, in einem neuen Markt anzubieten. Betreiber dieser Plattform ist der Fachverband des deutschen Maschinen- und Werkzeug-Großhandels e.V., FDM.

Schwierige wirtschaftliche Rahmenbedingungen, Konzentrationsprozesse, zunehmende Direktverkäufe durch Hersteller und eine expandierende Internetwirtschaft mit Verdrängungspotenzial durch B2B- und B2C-Geschäfte sind Entwicklungen, die den Großhandel mehr und mehr auf den Prüfstand stellen.

Die Fachgruppe Gebrauchtmaschinen im FDM musste sich diesem Verdrängungswettbewerb im Bereich des E-Commerce bereits vor einigen Jahren stellen. Internetportale der so genannten New Economy „schossen wie Pilze aus dem Boden“ und witterten speziell im Gebrauchtmaschinenhandel ein lukratives Geschäft. Dies war auch die Geburtsstunde des händlereigenen Gebrauchtmaschinenportals **Machine Stock.com**: Seit dem 06. Dezember 2000 „am Netz“, gilt dieses Portal mit über 14.000 ständig verfügbaren gebrauchten Werkzeugmaschinen und rund 110.000 Zugriffen pro Monat als derzeit weltweit konkurrenzlos.

Von diesem Erfolg ermuntert, versuchten die im FDM organisierten **Werkzeughändler** eine eigene Portallösung für Werkzeugüberbestände im Internet zu schaffen.

Hohe Akzeptanz

Das Projekt **ToolStock.com** stieß bei allen namhaften **Werkzeughändlern** auf sehr großes Interesse, auch über die Verbandsgrenzen des FDM hinaus.

Dies lässt sich vor allem durch die Schwierigkeiten vieler Firmen begründen, ihre so genannten „Ladenhüter“ zu vermarkten und insbesondere Artikel, die nicht mehr im Katalog geführt

werden, abzusetzen. Im Wesentlichen sind es folgende Gründe, die zu Überbeständen führen können:

- Mit jedem Katalogwechsel fallen regelmäßig Artikel aus dem bisherigen Programm, die dann nicht mehr vermarktet werden können.
- Der Disponent hat sich „verdisponiert“; eine viel zu große Stückzahl eines Artikels wurde geordert.
- Ein langjähriger Kunde, der in der Vergangenheit stets eine bestimmte Menge eines bzw. mehrerer bestimmter Artikel bestellt hat, benötigt z. B. aufgrund technischer Änderungen in der Produktion zukünftig diese nicht mehr oder nicht mehr in der gleichen Stückzahl.
- Aufgrund eines Lieferantenwechsels fallen dessen Artikel aus dem Programm und werden auch im Katalog nicht mehr angeboten.
- Große Handelsketten nehmen einen Fachhändler als neuen Lieferanten auf, erwarten aber die Rücknahme des Wettbewerbslagers.

Das Konzept

Der FDM ist Träger des Internetportals und wacht als neutraler Branchenverband über die Spielregeln, die sich die Nutzer auf mehrheitlichem Wege selbst geben. Gemäß den bereits bestehenden Rahmenvereinbarungen ist das Unternehmen LogoTech oHG als exklusiver Systembetreiber des Verbandes mit der Erstellung, dem Support, der Pflege und der Weiterentwicklung des Systems beauftragt.

Die angeschlossenen **Werkzeughändler** erhalten über eine Web-Schnittstelle die Möglichkeit, ihre Überbestände selbstständig in eine Datenbank einzupflegen. Bei großen Datenmengen besteht gegebenenfalls die Möglichkeit, die Daten über eine



Schnittstelle einzulesen. Neben den üblichen Produktangaben wie Preis, Anzahl, technische Beschreibung etc. hat der Händler zudem die Möglichkeit, Bilder und Produktbeschreibungen im PDF-Format hinzuzufügen. Der Nutzer entscheidet also selbst, in welcher Form er seine Überbestände anbietet. Änderungen lassen sich jederzeit vornehmen.

Der suchende Kunde kann die im Internet eingestellten Überbestände kostenfrei abrufen. Dazu stehen dem Besucher zwei Suchvarianten zur Verfügung. Zum einen kann der über eine Volltextsuche die gewünschten Informationen abrufen; zum anderen gelangt er über die verschiedenen Kategorien zu den gewünschten Informationen.

Nach erfolgreicher Suche hat er die Auswahl zwischen einer Zwischenspeicherung des gefundenen Artikels oder der Bestellung. Das Angebot bzw. die Bestellung wird direkt per E-Mail an den entsprechenden Händler, der diesen Artikel eingestellt hat, weitergeleitet. Weitere Transaktionen werden dann direkt zwischen Anbieter (Händler) und Interessent/Käufer abgewickelt.

Dem beteiligten Händler entstehen Kosten in Höhe von 3.000 Euro als einmalige Startgebühr sowie eine monatliche Nutzungsgebühr in Höhe von 75 Euro. Für Kooperationsmitglieder entfällt die Startgebühr.

Interessierten E/D/E Mitgliedern wird **ToolStock.com** während des Branchentreffs auf einem FDM-/LogoTech-Stand am 16. und 17. September 2003 präsentiert. Ansprechpartner ist Kurt Radermacher vom FDM.

Abbildung: [ToolStock.com](http://www.ToolStock.com)