

XOM Materials

Die Digitalisierung ist kein Schreckgespenst

Der Berliner Plattformbetreiber XOM gewinnt zusehends an Bedeutung. Doch das Startup hat über den Marketplace hinaus für den Stahlhandel noch einiges zu bieten, erklärt Dietrich Böntgen, Head of Sales Metal & Mining bei XOM Materials, im Gespräch mit **FocusRostfrei**.

Heutzutage liege eine der größten Herausforderungen für den Stahl- und Edelstahl-Handel darin, zu versuchen, den Verlauf der Märkte richtig einzuschätzen, so Dietrich Böntgen: „Sehr viele Einflüsse und Faktoren wie etwa die internationale Politik, Safeguards, Überangebote, Umweltfaktoren und so weiter beeinflussen das Geschäft. Der Druck auf die Margen wird im-

mer höher und der Stahlhandel ist gezwungen, seine Lager-, Logistik und Vertriebsprozesse unter Betrachtung der Kosten noch effizienter zu gestalten.“

Bezogen auf die Digitalisierung, müsse der Stahlhandel endlich erkennen, dass diese kein Schreckgespenst ist, so Böntgen weiter: „Ein guter Start wäre, ERP-Systeme, Daten und sonstige Ge-

schäftsprozesse auf dieses Thema vorzubereiten und natürlich ist es genauso wichtig, die Mitarbeiter entsprechend zu schulen. Hierbei kann XOM mit Beratung und Know-how unterstützen.“

E-Commerce ist für den Stahlhandel eine gute Gelegenheit, Standardprozesse im Vertrieb der Unternehmen zu optimieren und damit auch zu rationalisieren. Es



Bending to perfection.

BIEGELÖSUNGEN VON SCHWARZE-ROBITEC

AUS LEIDENSCHAFT ZUR PERFEKTION

Maßgeschneiderte Lösungen für maximale Produktivität: Höchste Geschwindigkeiten bei größter Präzision. Optimierte Takt- und Rüstzeiten. Jahrzehntelange, servicefreundliche Lebensdauer.

Vertrauen Sie dem internationalen Technologieführer.



CNC 80 E TB MR

besteht durch die Digitalisierung die große Chance, im Vertrieb entweder Kosten einzusparen oder -



noch besser - mehr Kapazitäten für Top-Kunden und für strategische Aufgaben zu gewinnen. Es ist aber auch wichtig, den Kunden, die jetzt schon digitale Tools nutzen wollen, einen digitalen Zugang zu geben, um diesen Kundenkreis nicht auszuschließen. Dies könnte zum Beispiel mit einer eShop-Lösung geschehen - hiermit lässt sich ein noch besserer Service bieten. Von besonderer Wichtigkeit ist es zudem, über den Online-Handel die Option zu bekommen, sich mit Kunden- und Lieferpartnern direkt zu vernetzen.

Danach gefragt, was XOM als Digitalisierungs-Partner auszeichnet, antwortet Böntgen spontan: „XOM ist der ideale Partner für den Stahlhandel, weil XOM auf der einen Seite die Kompetenz

und Expertise auf der Stahlseite hat und andererseits über das entsprechende Know-how auf der IT- und Entwicklungsebene verfügt. Dieses Wissen wird zusammengefügt und ist in der Stahlbranche einmalig. Es ist wichtig, die Branche mit den Prozessen und dort arbeitenden Menschen zu verstehen und gleichzeitig die Themen der Digitalisierung auf allen Ebenen voranzutreiben. Ein weiterer Grund ist, dass mit XOM der finanzielle Aufwand, also das Investment, für den Stahlhandel über-

mangelnden internen Kapazitäten nicht machbar. Und XOM verfügt über die Ressourcen, das alles zu stemmen. Wir beschäftigen gut zwei Jahre nach Gründung etwa 50 Mitarbeiter und verfügen über ein ganzheitliches Portfolio. Wir können Unternehmen in der Stahlbranche mit Produkten wie dem digitalen Marktplatz, eShop-Lösungen und eProcurement-Tools auf allen Ebenen miteinander vernetzen und gewissermaßen digitale Brücken bauen. Wir sehen uns in der Rolle, den Digitalisie-



schaubar bleibt. Eine Eigenentwicklung ist für viele Unternehmen alleine schon aufgrund der

rungsprozess langfristig zu begleiten und als beständiger Partner auch für die stetige Weiterentwicklung an der Seite der Kunden zu stehen.“

XOM Materials

Den XOM Marketplace nutzen Anbieter von Stahl, Metall und Kunststoff. Darüber hinaus bietet das Berliner Startup eProcurement- und eShop-Lösungen, die den Schritt in die Digitalisierung erleichtern, und zusammengefasst eine ganzheitliche Plattform-Lösung darstellen.

www.xom-materials.com