



Der Sitz des Berliner Plattformbetreibers XOM Materials

Fotos (2): XOM Materials

# Webshops für Stahlhändler stoßen auf Resonanz

XOM Materials bietet neben digitaler Plattform auch maßgeschneiderte Verkaufskanäle an

**Berlin. Immer mehr Stahlhändler wollen nach Informationen des Unternehmens XOM Materials ihre Produkte online anbieten, scheuen aber die Investitionen für einen Webshop. Der Berliner Plattformbetreiber hat hierfür eine sogenannte Out-of-the-Box-Lösung im Angebot, die Unternehmensangaben zufolge schon einige Händler nutzen.**

Unsere Artikel sind klar definiert, von daher eignen sie sich gut, um sie online zu verkaufen«, erklärt André Langer, Verkaufs- und Marketingleiter bei der Husemann & Hücking Profile GmbH, einem Spezialisten für offene und geschweißte Spezialprofile und Profilsysteme. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Iserlohn fertigt und konfektioniert Profile aus Stahl, Edelstahl und NE-Metallen für vielfältige Anwendungsbereiche.

»Schon im vorletzten Jahr war klar für uns, dass wir uns der Online-Welt

und dem E-Commerce nicht weiter verschließen wollen«, sagt Langer. Es sei jedoch ebenso klar gewesen, dass der Aufbau eines eigenen Online-Shops nicht zu stemmen sei. Deswegen nutzt der Profile-Anbieter seit Neuestem eine Out-of-the-Box-Lösung von XOM Materials – also ein Fertigprodukt, das sämtliche Mittel enthält, die zur Lösung einer Aufgabe erforderlich sind. Zu einem Online-Shop gehören schließlich auch Dinge wie die Datenschutzregelung, das Hochladen von Produktdaten, die Zugangsregelung und Kundenregist-

rierung. »Das alles selbst zu bewerkstelligen und im Blick zu behalten, ist teuer und aufwendig«, so Langer.

## eShop-Lösungen für den Stahlhandel

Neben der eigenen Handelsplattform bietet XOM Materials auch auf die Branche zugeschnittene Online-Shops an, die sich in die Websites der Händler oder Produzenten – quasi als schlüsselfertiges Produkt – integrieren lassen. »Wir wollen ein umfassender Lösungspartner für die Stahlbranche sein«, verdeutlicht Tim Milde, COO bei XOM

Materials. »Kernstück wird unser XOM Marketplace bleiben, über den Anbieter ihre Produkte weltweit verkaufen können und bei dem Einkäufer den Vorteil haben, mehrere Händler auf einer digitalen Plattform zu finden. Aber wer einen eigenen digitalen Verkaufskanal wünscht, dem bieten wir eine eShop-Lösung an, die exakt auf die Bedürfnisse des Stahlhandels zugeschnitten ist.«

Auf diese Weise können Anbieter wie Husemann & Hücking innerhalb von wenigen Wochen mit einem Webshop online gehen, teilt XOM Materials mit. Der Profilanbieter hat hierbei eine Doppelstrategie gewählt, die aus einem Shop mit eigener firmenspezifischer URL und der Präsenz auf dem XOM Marketplace besteht. »Wir als Produzent setzen dabei aber weiterhin auf den Stahlhandel«, erklärt Langer. »Das bedeutet, dass wir Kundenanfragen, die wir online bekommen, an unsere Händler weitergeben und so für den Verbraucher die wirtschaftlichste Abwicklung anbieten können.«

**Mit wenigen Klicks zum richtigen Blech**

Die Aufwendungen für den eShop spielten letztlich keine große Rolle, denn XOM arbeitet mit einem Lizenzmodell. Die Paketlösung umfasst neben dem Webshop die Schulung der Mitarbeiter, Produktberatung sowie



Seit dem vergangenen Jahr lassen sich die Produkte des VDM Metals Service Centers Europe online bestellen.

alle digitalen Services, die nötig sind, um den Shop am Markt zu etablieren und bei potenziellen Kunden bekannt zu machen. »Für uns hat der Schritt in den eCommerce jedenfalls Sinn gemacht«, resümiert André Langer, »denn unsere Spezialprodukte sind in der Online-Welt noch einzigartig.«

Ein weiterer Kunde von XOM Materials ist das VDM Metals Service Center Europe mit Sitz in Werdohl (bei Dortmund). Auf knapp 7 000 Quadratmetern entstehen hier Heizleiterdrähte, Schweißzusatzwerkstoffe, Bleche und Stangen aus Nickel- und Sonderlegierungen. Seit dem vergangenen Jahr lassen sich diese Produkte rund

um die Uhr von überall her online bestellen. Der Webshop, der ebenfalls von XOM Materials stammt, lässt sich von allen Endgeräten vom Desktop-Computer bis zum Smartphone abrufen. »Mit unserem Online-Shop sind wir dem Wunsch vieler Kunden nachgekommen, schnell und unkompliziert Werkstoffe bestellen zu können. Wir weiten unser Angebot im Online Shop ständig aus, derzeit beginnen wir mit Blech. Ergänzt werden Standardabmessungen durch Sondergrößen, die insbesondere bei Nachlieferungen interessant sind«, erklärt Lars Klöpfer, Senior Vice President Service Center bei VDM Metals.

**Vorteile der B2C-Welt nutzen**

Einkäufer haben es demnach leichter, die benötigten Produkte im Gesamtangebot von VDM Metals zu finden und sich sofort über die lieferbaren Mengen zu informieren. Mit einem Klick sollen sie in Erfahrung bringen können, welche Werkstoffe in welchen Standard- oder Sonderabmessungen verfügbar sind.

»Händler können mit einem eigenen Webshop ihre Effizienz steigern, ihren Kundenstamm erweitern und neue Märkte eröffnen. Letztlich wollen wir dem B2B-Stahlhandel alle Vorteile bringen, die es in der B2C-Welt schon gibt«, resümiert Milde. ■

[www.xom-materials.com/de](http://www.xom-materials.com/de)




**WILBERS LIFTING GmbH**  
MATERIAL HANDLING SYSTEMS

Luxemburgerstraße 61  
D-48455 Bad Bentheim-Gildehaus  
Tel.: +49 (0) 5924 255390

E-Mail: [info@wilberslifting.de](mailto:info@wilberslifting.de)  
Internet: [www.wilberslifting.de](http://www.wilberslifting.de)

