eCommerce Lösungen für den Stahlhandel: **die e-WORLD des Salzgitter Mannesmann Stahlhandel.**

Stahl-Versteigerungsplattform e-AUCTION gestartet

Deal!

Herzlichen Glückwunsch, Sie haben soeben 12 t schwere Profilträger ersteigert! So oder so ähnlich werden Sie benachrichtigt, wenn Sie auf der neuen Handelsplattform e-AUCTION des Salzgitter Mannesmann Stahlhandels eine Auktion gewonnen haben. Mit e-AUCTION geht das Unternehmen seit Mai 2018 einen im digitalen Handel bisher einzigartigen Weg. Kunden profitieren von attraktiven Angeboten sowie einfachen und transparenten Transaktionsprozessen, erklärt Thomas Schöler, Leiter Business Solutions bei Salzgitter Mannesmann Stahlhandel, im Gespräch mit dem Stahlreport.

Erste wenige Wochen ist die neue Handelsplattform e-AUCTION „live" – wie es in der IT-Sprache heißt. Doch schon nach dieser kurzen Zeitspanne zeichnet sich ab, dass das Projekt von Thomas Schöler ein Erfolg ist. „Wir sind von den Ergebnissen der ersten Wochen sehr positiv überrascht", so der Leiter Business Solution des Salzgitter Mannesmann Stahlhandels. „Wir konnten gleich zu Beginn auch kommerzielle Erfolge verbuchen."

„Die Branche steht der Digitalisierung viel aufgeschlossener gegenüber als noch vor drei Jahren. Es hat ein Umdenken stattgefunden."

Thomas Schöler, Leitung Business Solutions, Salzgitter Mannesmann Stahlhandel GmbH

Ein schöner Erfolg – der für Thomas Schöler ein Zeichen dafür ist, dass sich im Stahlhandel in den vergangenen drei Jahren viel getan hat. „Unser Eindruck ist, dass die Branche den Angeboten der Digitalisierung insgesamt viel aufgeschlossener gegenübersteht als noch vor drei Jahren. Es hat ein Umdenken stattgefunden", so der Digitalisierungsexperte.

Ein Baustein der Digitalisierungs-Strategie

Die neue Auktionsplattform der Handelstochter des Salzgitter-Konzerns ist Teil der eCommerce-Gesamtstrategie des Salzgitter Mannesmann Stahlhandels. Unter der e-WORLD, für die ein Globus aus Puzzleteilen aus Stahl als Symbol gewählt wurde, sind alle Lösungen zusammengefasst, die den Kunden Instrumente und Schnittstellen für die digitale Beschaffung anbietet.

Drei digitale Lösungen für den Stahlvertrieb hat Salzgitter Mannesmann Stahlhandel bisher entwickelt und in den Markt gebracht: den e-SHOP sowie die beiden Lösungen e-CONNECT und e-CONNECT Exclusive Partnership. Das vierte Puzzleteil des e-WORLD-Globus ist nun die e-AUCTION. Doch warum ausgerechnet eine digitale Auktionsplattform?

„Wir haben uns gefragt, wie wir für unsere Kunden über die bestehenden Lösungen e-SHOP und e-CONNECT hinaus noch weiteren Mehrwert schaffen können", erläutert Thomas Schöler den Ansatz für die Auktionsplattform.

Während der e-SHOP eine „Pick-and-Choose-Lösung" für Kunden bietet, die damit eher einen unregelmäßigen Bedarf diverser Stahlprodukte decken, richten sich die beiden e-CONNECT-Varianten an Kunden, für die eine tiefere Vernetzung der Systeme über Schnittstellen vorteilhaft ist. Die e-AUCTION ergänzt dieses Spektrum: „Damit bedienen wir eine ganz andere Nische, als mit unseren anderen Lösungen", so Thomas Schöler. So richtet sich e-AUCTION (derzeit) nicht vorrangig an Stahl-Endanwender, sondern, je nach Produkt, vor allem an Händlerkunden und Brennbetriebe.

Attraktive Angebote

Wie man es von anderen Auktionsplattformen – wie Ebay – gewohnt ist, geht es auch auf e-AUCTION darum, das zur Versteigerung gestellte Produkt oder Produktbündel innerhalb einer vorher festgelegten Frist zu ersteigern. Wer das letzte höchste Gebot abgibt, gewinnt die Auktion.

„Es geht um ein klassisches Take-it-or-leave-it-Geschäft – mit attraktiven Angebotspreisen", erläutert Thomas Schöler. Versteigert werden zum Beispiel Profilträger oder Bleche in unterschiedlichen Paketgrößen und Abmessungen – mal 12 t HEB 200, mal 25 t HEA 160 und andere. Nicht versteigert werden zurzeit Produkte, die bereits bearbeitet wurden – ein Beispiel sind Brennteile.

Die Laufzeiten der Auktionen sind unterschiedlich lang, von einigen Stunden bis hin zu Tagen. Zum Teil sind die Auktionen auch mit einer Sofort-

Bilder: SZMH

Der Leiter Business Solutions Thomas Schöler bei der Kick-off-Präsentation der neuen Handelsplattform e-AUCTION auf der Hannover Messe 2018 – mit prominenter Unterstützung aus dem Hintergrund von Prof. Dr. Heinz Jörg Fuhrmann, Vorsitzender des Vorstands der Salzgitter AG.

kaufen-Option versehen. „Wir wollen die Auktionen für unsere Kunden so interessant machen, dass sie das Angebot von sich aus regelmäßig besuchen, um zu sehen, ob sie einen guten Deal abschließen können“, erläutert Thomas Schöler die Strategie.

Ein Vertriebskanal mehr

„Wir sehen, dass die e-AUCTION eine gute Ergänzung zu dem üblichen, eher mitarbeiter-getriebenen Vetriebsgeschäft sein kann“, so der eCommerce-Experte weiter – wobei er die Betonung auf das Wort „Ergänzung“ legt.

„Für uns steht weiterhin der Kunde im Mittelpunkt der Bemühungen des Salzgitter Mannesmann Stahlhandels – wir digitalisieren ja nicht der Digitalisierung wegen“, so Schöler. Der dezentrale Vertrieb mit seinen hervorragenden Kundenbindungen habe auch weiterhin hohe Bedeutung.

Kunden können mit den digitalen Lösungen der e-WORLD ihre Beschaffung zwar einfacher und effizienter gestalten. Auf die persönliche Betreuung müsse er bei aufkommenden Fragen aber nicht verzichten. Im Gegenteil: Die neuen digitalen Vetriebsprozesse sollen auch den eigenen Vertrieb von Aufgaben der Kategorie „wiederkehrende Fleißarbeit“ in der Abwicklung entlasten.

Erst so werden Kapazitäten für die „eigentlichen“ Vertriebsaufgaben frei. Denn „in Zukunft geht es noch mehr als heute darum, Kunden beratend zur Seite zu stehen. Dabei helfen uns die digitalen Lösungen“, ist Schöler überzeugt.

e-AUCTION erst am Anfang

Trotz des Erfolgs beim Start der Plattform möchte der eCommerce-Experte noch keine richtige Bilanz abgeben. „Der Erfolg beim Start hat uns natürlich gut gefallen. Doch es ist zu früh, um jetzt schon ein seriöses Gesamtbild zu erhalten“, so der Leiter Business Solutions.

Derzeit werden die Ergebnisse, die man mit der Plattform erzielt, beobachtet, analysiert und gegebenenfalls justiert. „Was wir derzeit verauktionieren ist der erste Schritt“, sagt Schöler. Wir üben. Wir sehen uns genau an, wie was läuft, warum etwas vielleicht nicht so läuft und versuchen, das zu verbessern“. So seien einige Auktionen geradezu „explodiert“, während andere aus zunächst nicht offensichtlichen Gründen nicht gezündet haben. „Trägerprodukte etwa liefen sehr gut, wie wir festgestellt haben“, so Schöler.

Das wirft interessante Fragen auf: Welche Laufzeiten der Auktionen sind erfolgreich? Sind 2,5 t eine gute Paketgröße – oder besser 12 t?

Wie sich die Plattform weiterentwickelt – dazu hat Schöler mit seinem Team aus konzernweit beteiligten Mitarbeitern eine Reihe von Ideen. Die wichtigste: Auf das Hören, was die Kunden sagen. „Wir haben uns grundsätzlich erstmal keine künstlichen Grenzen gesetzt – indem wir uns beispielsweise von vornherein darauf festlegen, nur Produkte des Stahlhandels zu verauktionieren“, erläutert Schöler. „Wenn sich herausstellt, dass wir mit der e-AUCTION für Kunden noch dieses und jenes Problem lösen können – warum sollten wir das nicht machen? Wer weiß, vielleicht stellt sich ja heraus, dass ein „Black Friday“-Sale im Stahlhandel ein Renner ist!“

Bild: BDS/mh

Erfolg mit der e-AUCTION: Thomas Schöler, Leiter Business Solutions der Salzgitter Mannesmann Stahlhandel, im Gespräch mit BDS-Vorstand Oliver Ellermann.

E-AUCTION IM ÜBERBLICK

Wer bei der Versteigerungsplattform e-AUCTION der Salzgitter Mannesmann Stahlhandel GmbH mitbieten möchte, muss entweder bereits Unternehmenskunde sein oder sich im ersten Schritt registrieren lassen. Neue Accounts werden individuell geprüft – unter anderem wird intensiv gecheckt, ob das angemeldete Unternehmen tatsächlich hinter der jeweiligen Anmeldung steht. So wird sichergestellt, dass nur Stahl kaufende Unternehmen tatsächlich an Auktionen teilnehmen können. Preise und Auktionsverläufe sind erst nach dem Login sichtbar. Viel Wert hat Salzgitter Mannesmann Stahlhandel dabei – wie bei allen digitalen Lösungen des Hauses – auf prozesssichere, solide und verlässliche Online-Transaktionen gesetzt.

Das Prinzip der Auktionen ist einfach: Wer am Ende das höchste Gebot abgibt, erhält den Zuschlag. Bei ausgewählten Auktionen wird zusätzlich ein Sofortkauf zu einem festgelegten Preis angeboten.

Wer eine Auktion für sich entschieden hat, kann sich die Produkte per Spedition aus dem jeweiligen Lagerstandort abholen oder gegen Aufpreis liefern lassen – wobei nur solche Pakete angeboten werden, die physisch an einem Ort lagern.

Wie bei Ebay wird, wer im Lauf einer Auktion überboten wird, über das höhere Gebot benachrichtigt. Wer eine Auktion nicht erfolgreich abschließt, wird über den finalen Preis informiert, den das Produktpaket erzielt hat – Hinweise auf Auktionen mit ähnlichen Produkten inklusive.

Die Auktionsplattform ist in deutscher und – für das internationale Geschäft – auch in englischer Sprache verfügbar.

Eine anschauliche Erläuterung der e-AUCTION ist auf dem YouTube-Kanal des Salzgitter-Konzerns zu finden (YouTube – Stichwort „E-Auction Salzgitter“).

[INFO]

Die Webadresse der e-AUCTION lautet: https://www.e-auction-steel.com.