

Maastricht, 13.05.2015

***Digitale veranderingen zetten handelaren onder druk*****Mercateo Supplier Day: B2B sales trends en perspectieven**

**Op 5 mei 2015 waren grote B2B-leveranciers uitgenodigd om tijdens de 'Mercateo Supplier Day' in Leipzig van gedachten te wisselen over de digitalisering van inkoopprocessen. Meer dan 100 deelnemers spraken over de uitdaging om in het tijdperk van platformen als aanbieder klanten te binden. E-commerce specialist Mercateo positioneert zich met nieuwe diensten voor handelaren als neutraal transactieplatform.**

Meer dan 100 handelaren en fabrikanten bezochten het evenement in de oude Handelsbeurs van Leipzig, waaronder Staples Duitsland, Fujitsu Technology Solutions en Kyocera Document Solutions. De 'Mercateo Supplier Day' informeerde niet alleen over de ontwikkelingen op het gebied van B2B-e-commerce en het potentiaal van de online marktplaats, deelnemers kregen naast een overzicht van de veranderde handelsstructuren ook de mogelijkheid om met elkaar in gesprek te gaan.

**Ontwikkeling naar Industrie 4.0**

"Bedrijven dekken hun inkoopbehoeften steeds vaker online. De relatie tussen handelaar en klant verandert door deze verschuiving, zelfs waar behoefte aan advies en het persoonlijke contact in het verleden voor klantenbinding heeft gezorgd", verklaart Lars Schade, directeur leveranciersmanagement bij Mercateo in Duitsland. Deze b2b sales trends stellen leveranciers voor nieuwe uitdagingen met betrekking tot hun positie in de markt.

Martin Groß-Albenhausen, directeur van BEVH Services GmbH, sprak over veranderingen binnen de inkoop: "Noch fabrikanten noch klanten hebben tegenwoordig behoefte aan een handelaar in de klassieke zin. Hierdoor komen handelaren van twee kanten onder druk te staan: fabrikanten ondervinden dat ze beter direct met de klant in contact kunnen komen via zoekmachines, inkoopplatforms of eigen e-commerce-activiteiten. Klanten ondervinden dat ze het breedste en diepste assortiment vaak direct bij de fabrikant vinden. Voor handelaren is het daarom van cruciaal belang om hun toegevoegde waarde opnieuw weten te vinden."

"Wij wilden deze dag bij handelaren het bewustzijn stimuleren dat de verandering richting Industrie 4.0 – gekenmerkt door intelligente netwerkvorming van productontwikkeling, product, logistiek en de klant – ook grote kansen met zich meebrengt. Netwerkvorming is de toekomst. Belangrijk is aan de hand van welke criteria ontwikkelende netwerken goed kunnen worden beoordeeld en waar kansen liggen", aldus Schade over de doelstelling van het evenement.

Marcus Eisele, teamleider inkoopprocessen en -controlling bij MVV Energie sprak vanuit het klantenperspectief. Gedigitaliseerde inkoopprocessen creëren meer transparantie. In plaats van een historisch gegroeide veelheid van leveranciers, focussen klanten steeds meer op uniforme digitale koppelingen met zorgvuldig geselecteerde partners. Consequent gebruik maken van een platform zorgt tegelijkertijd voor meer flexibiliteit. "Eisen die aan leveranciers worden gesteld zijn veranderd. Klanten vragen niet alleen naar lage prijzen, maar vinden ook processen en systeemintegratie belangrijk", aldus Eisele. Hoe sterk het thema systeemintegratie speelt werd ook duidelijk tijdens de paneldiscussie.

**Nieuwe kansen in de B2B sales trends**

Afsluitend presenteerde Mercateo- oprichter Sebastian Wieser nieuwe mogelijkheden om Mercateo als transactieplatform voor het afhandelen van transacties met eigen klanten in te zetten. Door middel van de initieel in Duitsland gelanceerde dienst 'Mercateo handelaar-webwinkel' starten B2B-handelaren met één klik voor hun assortiment een eigen webwinkel. Ze ontvangen zo toegang tot

een heel scala van beproefde efficiënte B2B-afwikkelingsprocessen. Aan de hand van voorbeelden beschrijft Wieser de voordelen als volgt: "Leveranciers die hun klanten via Mercateo bedienen, weten dat de punten digitalisering en systeemintegratie duurzaam opgelost zijn. De handelaar kan met zijn nieuwe webwinkel alle B2B-processen, zoals het kopen op rekening en langere betalingstermijnen, afwickelen en kan zich daardoor volledig concentreren op diensten die nog meer toegevoegde waarde leveren."

"Handelaren staan door de huidige B2B sales trends en het bijzonder door modellen zoals Amazon sterk onder druk. Op zakelijk gebied komen daar ook nog kwesties zoals Industrie 4.0 bij. Met de 'Mercateo Supplier Day' hebben wij kunnen laten zien hoe handelaren van de veranderingen in de B2B-handel kunnen profiteren en in de context van een platform de relatie met hun klanten kunnen versterken", vat Lars Schade het evenement samen.

*(Persfoto\_Supplier\_Day\_Sebastian\_Wieser)*



[Afbeelding: Mercateo]

## Over Mercateo

Mercateo is hét online inkoopplatform voor de zakelijke markt in Europa. Op [www.mercateo.nl](http://www.mercateo.nl) en [www.mercateo.be](http://www.mercateo.be) zijn respectievelijk 3,2 en 1,9 miljoen artikelen beschikbaar. In Duitsland ligt het aantal zelfs op meer dan 18 miljoen artikelen. Het continue groeiende assortiment is divers en dekt binnen 12 hoofdcategorieën niet alleen de vraag naar algemeen zakelijke behoeften, zoals IT-producten of kantoorartikelen, maar omvat ook gespecialiseerde categorieën, zoals industriële- of medische behoeften. Tot het klantenbestand behoren kleine en middelgrote bedrijven evenals internationale concerns.

Naast het standaardassortiment van Mercateo kunnen klanten hun eigen raamcontractleveranciers op het platform integreren en gebruik maken van een modulair systeem aan e-procurement-functionaliteiten. Dit omvat catalogushosting, gepersonaliseerde views en kenmerking van producten, het digitale vrijgaveproces ApproveNow en elektronische koppelingen naar interne systemen.

Mercateo is buiten Nederland, België en Duitsland actief in 9 Europese landen en telt meer dan 300 medewerkers. Met een jaarlijkse groei van gemiddeld 20 procent heeft Mercateo in 2013 een omzet van 135 miljoen euro bereikt.

---

### Contact:

Mercateo Nederland B.V.  
Gelissendomein 8-10  
6229 GK Maastricht

Telefoon: +31 (0)43 7600245

E-mail: [pers@mercateo.nl](mailto:pers@mercateo.nl)

Internet: [www.mercateo.nl](http://www.mercateo.nl) / [www.mercateo.be](http://www.mercateo.be)