

Monaco, 29 giugno 2016

Superata ancora una volta la crescita rispetto all'anno precedente**Aumento delle vendite del 25%: il 2015 è un nuovo anno record**

La Mercateo AG torna a registrare un nuovo record. Il fatturato nell'anno 2015 ha raggiunto i 200,2 milioni di euro, il 25% in più rispetto all'anno precedente (nel 2014 il fatturato si attestava attorno ai 160 milioni di euro). Mercateo è la piattaforma di e-procurement per il B2B leader in Europa, grazie alla quale le imprese possono coprire il loro fabbisogno di beni ed entrare a far parte di una rete commerciale che unisce fornitori e clienti. Mercateo è presente in 13 paesi europei e conta più di 400 dipendenti.

“Nonostante gli elevati costi iniziali per lo sviluppo del modello di business da puro marketplace a una piattaforma di networking B2B a livello internazionale, chiudiamo oggi un nuovo anno record. In questo contesto è anche importante notare che nel 2015 abbiamo chiuso gli investimenti di marketing sui motori di ricerca per concentrarci maggiormente sul rafforzamento del nostro team di vendita” ha spiegato Peter Ledermann, direttore personale e finanze della Mercateo AG. “Ciò significa che siamo stati in grado di generare autonomamente questa crescita attraverso le nostre risorse, il che assume un significato ancora più importante per noi” ha sottolineato Ledermann.

Le vendite sono aumentate in tutti i segmenti di clienti, con una concentrazione soprattutto nel settore delle PMI, dove l'azienda ha visto raddoppiare le entrate. Un altro fattore di successo è stato lo sviluppo positivo dei clienti che connettono i loro sistemi gestionali alla piattaforma Mercateo. La maggior parte sono medie imprese e grosse società che ottimizzano i loro acquisti elettronici tramite Mercateo, usufruendo così delle tante funzionalità e servizi di e-procurement della piattaforma. Anche lo sviluppo delle relazioni con i venditori hanno apportato un contributo importante alla crescita. In particolare il Mercateo BusinessShop è stato accolto molto positivamente dal mercato in quanto offre la possibilità ai fornitori di presentare la propria offerta in un negozio sulla piattaforma neutra Mercateo. Le operazioni commerciali continuano ad essere effettuate sulla piattaforma, il che permette loro di potersi concentrare sul core-business e promuove l'aumento delle vendite tra clienti esistenti e nuovi target.

Per la seconda metà del 2016 Mercateo ha già grandi progetti: “Vogliamo mantenere i ritmi di crescita raggiunti nel 2014 e nel 2015. Per questo dobbiamo continuare ad aumentare la nostra redditività. Le funzionalità di networking della piattaforma verranno ampliate e tutte le nostre risorse interne verranno orientate allo sviluppo positivo di questa strategia. Come piattaforma neutrale promuoviamo la digitalizzazione e, grazie alla nostra rete di contatti commerciali, supportiamo la varietà e lo scambio tra fornitori e acquirenti” ha commentato Ledermann.

L'internazionalizzazione sarà un ulteriore fattore chiave di crescita. Secondo Ledermann: “Grazie alla nostra presenza internazionale le aziende possono collegare i loro sistemi gestionali a Mercateo in tutta Europa, ottenendo una standardizzazione dei processi di approvvigionamento anche nelle filiali estere“. Nei primi mesi del 2016 Mercateo ha fondato le società in Spagna e Italia. In Belgio, dove finora potevano accedere all'assortimento solo grossi clienti, la piattaforma è stata ora aperta a tutte le imprese clienti. Infine, da poco Mercateo ha iniziato l'approccio anche al mercato svizzero.



Peter Ledermann, membro del CdA Mercateo. Foto: Mercateo

Su Mercateo

Mercateo è la piattaforma di e-procurement per il B2B che unisce i vantaggi di un marketplace B2B a quelli di una piattaforma di networking per le imprese.

Responsabili acquisti, fornitori, produttori e provider di servizi utilizzano questa infrastruttura per connettersi tra di loro ed effettuare scambi in maniera digitale, indipendentemente dal precedente livello di digitalizzazione. Clienti e venditori gestiscono i loro processi di business in maniera efficiente e standardizzata, approfittando allo stesso tempo di un'offerta variegata e di relazioni dirette con i loro partner commerciali. Ogni responsabile acquisti può ottenere un'offerta personalizzata. I venditori possono raggiungere nuovi target o concentrarsi in maniera intensiva sui clienti esistenti, rispondendo alle loro aspettative in termini di processi di acquisto e servizi efficienti.

Accanto alla piattaforma di networking che si posiziona in maniera neutrale tra fornitori e clienti commerciali, Mercateo gestisce dal 2000 quello che è nel frattempo diventato il più grande marketplace B2B d'Europa.

Nel 2015 Mercateo ha aumentato le vendite del 25%, raggiungendo un giro d'affari di 200 milioni di euro. Ad oggi l'azienda conta più di 400 dipendenti suddivisi in tre sedi in Germania (Monaco, Lipsia e Köthen) e in altri 12 paesi europei.

Maggiori informazioni e immagini:

<http://www.mercateo.it/corporate/area-stampa/comunicati-stampa/mercateo-fatturato-2015/>

Contatti:

Mercateo Italia s.r.l.

Kathrin Bauer

Piazza G. Verdi 43

39100 Bolzano

E-Mail: stampa@mercateo.it

Internet: www.mercateo.it