

Pressemitteilung

Corona-Krise beschleunigt die Umstellung auf neue digitale Wege für Einkauf und Vertrieb Visable verzeichnet deutlich höhere Nachfrage auf seiner B2B-Plattform „Wer liefert was“

Hamburg, 9. April 2020 – Der Anbieter der zwei größten Online-B2B-Plattformen Europas verzeichnet im März und den ersten Aprilwochen deutlich höhere Zugriffszahlen. Zurückzuführen ist dies auf die anhaltende Corona-Krise. Bis zu rund 25 Prozent mehr Zugriffe im Vergleich zum Vorjahr verzeichnet der führende Online-B2B-Marktplatz „Wer liefert was“ (wlw) in der DACH-Region. Auch auf der europäischen Plattform EUROPAGES steigt die Nachfrage.

Obwohl die gesamte Weltwirtschaft durch die Corona-Krise geschwächt wird, verzeichnet Visable auf seinen B2B-Plattformen eine deutlich gestiegene Nachfrage. Mit dem Start des Lockdowns in Deutschland Anfang März stiegen auch die Visits auf wlw Woche für Woche stetig und sind um bis zu 25 Prozent höher als im Vorjahr. Dasselbe gilt auch für die Website EUROPAGES. „Bei den beiden Webseiten sehen wir eine klare Korrelation zwischen dem Lockdown, also dem Start der verordneten Bewegungseinschränkungen, und den steigenden Zugriffszahlen“, sagt Peter F. Schmid, CEO von Visable.

Doch woran liegt das? „Die Corona-Krise stellt insbesondere den industriellen Mittelstand vor enorme Herausforderungen. Viele sind gezwungen, ihre Beschaffungs-Strategie vollständig zu überdenken oder sind kurzfristig auf alternative Lieferquellen angewiesen, weil ihnen die etablierten Lieferketten wegbrechen. Auch rücken Anbieter aus den umliegenden Märkten mit kürzeren Lieferwegen wieder stärker in den Fokus“, erklärt Peter F. Schmid, CEO von Visable. „Viele Einkäufer sitzen jetzt auch im Homeoffice und nutzen die Zeit, um nach neuen Lieferanten zu suchen.“ Auch stellen viele Betriebe kurzfristig ihre Produktion auf andere Produkte um und benötigen deshalb andere bzw. mehr Materialien als sonst. Die meist enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit nur wenigen Partnern reicht dann oft nicht mehr aus.

Online-Marketing als langfristigen Ersatz für Messen

Mit den Absagen der großen internationalen Leitmesse ist in diesem Jahr darüber hinaus einer der vormals wichtigsten Vertriebskanäle für Unternehmen weggebrochen. Über Online-Plattformen können alternativ kurzfristig hochwertige Leads generiert und neue Kunden gewonnen werden. Auch nach Ende der Einschränkungen durch Corona gilt es, die bisherigen Marketing- und Vertriebsstrategien zu überdenken und auf effizientere sowie auch effektivere Massnahmen und Tools zu setzen. Schmid rechnet mit einem langfristigen Umdenken: „Deutschland und Europa stehen bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen besonders im Bereich der KMU noch ganz am Anfang. Werden heute die meisten Marketing- und Vertriebsgelder für Fachmessen ausgegeben, liegt der Anteil der Online-Marketing-Ausgaben am Gesamtbudget gerade einmal im einstelligen Prozentbereich.“

Deutlich mehr Kundenanfragen via „Wer liefert was“

Die Nachfrage nach medizinischen Produkten wie Beatmungsgeräten (plus 6065 Prozent) und Desinfektionsmittel (plus 430 Prozent) stieg in den letzten Wochen teilweise explosionsartig um vierstellige Prozentzahlen an. Doch nicht nur die Zahl der Corona-spezifischen Suchanfragen erhöhte sich deutlich. So werden momentan auch Baustoffe (Anstieg um 47 Prozent) sowie Stahlhandel und Aluminium (72 bzw. 93 Prozent) deutlich häufiger über wlv aufgerufen. Diese deutlich erhöhte Nachfrage kommt direkt beim Kunden an. Auf wlv gelistete Unternehmen können sich momentan über deutlich steigende Anfragen freuen.

Digitale Vertriebswege helfen durch die Krise – und darüber hinaus

Diese veränderten Ausgangsbedingungen stellen das Lieferketten-Management vieler Firmen auf den Prüfstand. „Die deutlich gestiegenen Zugriffszahlen zeigen uns auch, dass der Bedarf am Digital Sourcing, also an der Digitalisierung der Einkaufs- und Vertriebsprozesse enorm ist. Der momentane Ausnahmezustand ist Beleg dafür, dass sich Einkauf und Beschaffung auch langfristig völlig neu aufstellen und digitaler werden müssen, um für die Zukunft gewappnet zu sein. Visable ist mit seinen Plattformen EUROPAGES für ganz Europa und „Wer liefert was“ in der DACH-Region sowie mit ihren weiteren Digitalangeboten, Google Ads und Retargeting der führende digitale Partner für den Mittelstand.“

Top 10 Suchen auf „Wer liefert was“ und deren Entwicklung im Februar und März 2020

Top 10 Suchen absolut

	Februar	März
1	Atenschutzmasken	Atenschutzmasken
2	Restposten Auslaufartikel	Desinfektionsmittel
3	Einwegschutzmasken	Toilettenpapier
4	Desinfektionsmittel	Einwegmundschutzmasken
5	Anti-Scratch-Folien	Restposten Auslaufartikel
6	Automobile	Lebensmittel
7	Spielzeug	Automobile
8	Maschinenbau	Beatmungsgeräte
9	Metallbau	Anti-Scratch-Folien
10	Kleintraktoren	Fieberthermometer

Top 10 Suchen Veränderung von Februar auf März in Prozent

	Produkt	Suchanstieg in %
1	Beatmungsgeräte	6065
2	Toilettenpapier	5717
3	Isopropanol	2453
4	Gebrauchte KFZ-Teile	2388
5	Ethanol	1931
6	Vliesstoffe für medizinische Anwendungen	1400
7	Messen und Ausstellungen	1283
8	Gummibänder	755
9	Fieberthermometer	693
10	Pflastersteine	669

Medienkontakt

Visible GmbH
Carsten Brandt
ABC-Straße 21
20354 Hamburg
+49 40 2 54 40-131
carsten.brandt@visible.com

Medienkontakt

achtung!
Lena Marg
+ 49 40 45 02 10-611
+ 49 160 - 4002349
visible@achtung.de

Über Visible

Visible unterstützt industriell tätige Unternehmen, deren Produkte und Dienstleistungen für Einkäufer international zugänglich zu machen. Als speziell auf Geschäftskunden zugeschnittene Verbindung aus eigenen B2B-Marktplätzen und Online-Marketing-Services wie zum Beispiel Google Ads und Retargeting bietet das Unternehmen ein breit gefächertes digitales Portfolio zur Reichweiten-Steigerung im Internet. Zu den von der Visible GmbH betriebenen Marktplätzen gehören „Wer liefert was“ (wlw), heute der führende B2B-Marktplatz in der DACH-Region, sowie die europäische B2B-Plattform EUROPAGES. Zusammen erreichen die Marktplätze monatlich über 3,7 Millionen Einkäufer von Unternehmen, die nach detaillierten Unternehmens- und Produktinformationen suchen. Insgesamt sind über 3,6 Millionen Firmen auf beiden Plattformen registriert. Das Unternehmen Visible entstand als Antwort auf die Herausforderungen der Internationalisierung und Digitalisierung im B2B-Bereich. Visible unterhält Büros an den Standorten Hamburg, Berlin sowie Paris und verfügt über eine Schweizer Zweigniederlassung in Baar. Insgesamt sind heute über 380 Mitarbeitende beschäftigt. Als gemeinsames Dach für die Marken „Wer liefert was“ und EUROPAGES baut Visible seine Marktplätze und Online-Marketing-Services kontinuierlich aus. Der Name Visible setzt sich nach Unternehmensangaben aus „visible“ für sichtbar und „enable“ für befähigen zusammen. Weitere Artikel, Informationen, Pressemitteilungen und Downloads finden Sie unter www.visible.com/presse.