

Medienmitteilung

Corona-Pandemie beschleunigt die Umstellung auf digitale Wege bei Einkauf und Vertrieb Visable verzeichnet deutlich höhere Nachfrage auf «Wer liefert was»

Baar, 9. April 2020 – Das Unternehmen Visable verzeichnet auf den europaweit grössten Online-B2B-Plattformen seit März deutlich höhere Zugriffszahlen. Zurückzuführen ist dies auf die anhaltende Corona-Pandemie. Bis zu 25 Prozent mehr Zugriffe im Vergleich zum Vorjahr erreicht der führende Online-B2B-Marktplatz «Wer liefert was» in der DACH-Region. Ein besonders starker Anstieg zeigt sich bei der Suche nach Beatmungsgeräten, die um mehr als 60 Mal häufiger gesucht werden. «Beatmungsgeräte» belegen Platz 8 der am häufigsten abgefragten Suchbegriffe im März. Doch auch die Suchanfragen bei nicht-medizinischen Produkten nehmen zu. Dies auch auf der europäischen Plattform EUROPAGES.

Obwohl die gesamte Weltwirtschaft durch die Corona-Pandemie geschwächt wird, verzeichnet Visable auf seinen Online-B2B-Plattformen eine deutlich gestiegene Nachfrage. Mit dem Start des Lockdowns in der Schweiz Mitte März stiegen auch die Visits auf «Wer liefert was» (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.

«Die Corona-Pandemie stellt insbesondere industriell tätige KMUs 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», erklärt Peter F. Schmid, CEO von Visable. «Auch rücken Anbieter aus den umliegenden Märkten mit kürzeren Lieferwegen wieder stärker in den Fokus», so Schmid. 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-Plattformen als langfristigen Ersatz für Messen

Mit den Absagen der grossen internationalen Messen ist in diesem Jahr darüber hinaus eine nach wie vor wichtige Plattform für den persönlichen Verkauf verschwunden. Das ist eine Chance für den digitalen Handel. Über Online-Plattformen können alternativ kurzfristig Handelstätigkeiten angebahnt 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. Peter F. Schmid von Visable rechnet mit einem langfristigen Umdenken: «Die Schweiz 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.»

Starker Anstieg bei der Suche nach Beatmungsgeräten

Die Nachfrage nach medizinischen Produkten stieg in den letzten Wochen teilweise explosionsartig um ein Vielfaches an. Besonders stark ist der Anstieg bei den Beatmungsgeräten. Die Anzahl Suchanfragen ist bei Beatmungsgeräten um mehr als das 60-fache gestiegen. Und die Suche nach Desinfektionsmittel hat um den Faktor 5,3 zugenommen.

Doch auch die Zahl der Suchanfragen bei nicht-medizinischen Produkten erhöht sich deutlich. So werden momentan auch Baustoffe (Anstieg um 47 %) sowie Stahlhandel und Aluminium (72 % bzw. 93 %) 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

Die veränderten Ausgangsbedingungen stellen das Management der Lieferketten vieler Firmen auf den Prüfstand. «Die deutlich gestiegenen Zugriffszahlen zeigen uns, dass der Bedarf nach einer Digitalisierung der Einkaufs- und Vertriebsprozesse enorm ist. Der momentane Ausnahmezustand ist Beleg dafür, dass sich Einkauf und Beschaffung auch langfristig völlig neu aufstellen müssen und digitaler werden müssen, um für die Zukunft gewappnet zu sein. Visible 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 KMUs.»

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 (Multiplikator)
1	Beatmungsgeräte	x 61.6
2	Toilettenpapier	x 58.1
3	Isopropanol	x 25.5
4	Gebrauchte KFZ-Teile	x 24.9
5	Ethanol	x 20.3
6	Vliesstoffe für medizinische Anwendungen	x 15
7	Messen und Ausstellungen	x 13,8
8	Gummibänder	x 8,6
9	Fieberthermometer	x 7.9
10	Pflastersteine	x 7.7

Medienkontakt

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

Medienkontakt

PULSCOM !
Christian Iten
058 255 07 09
076 548 47 44
visible@pulscom.ch

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.