

## Pressemitteilung

### **Käuferportal.de: Neuer Online-Dienst vereinfacht den Beschaffungsprozess im Mittelstand**

- *Plattform erleichtert Beschaffung gewerblicher Produkte und Dienstleistungen*
- *Mehr als 100 Händler bereits im Verkäufer-Netzwerk registriert*
- *Aktuell Kopierer, Kassensysteme, Telefonanlagen und Plotter vermittelbar*
- *Mittelfristiger Ausbau auf mehr als 60 Produkt-Kategorien geplant*

**Berlin, 12. November 2008** - Käuferportal.de, Deutschlands neue Plattform für die Vermittlung qualifizierter Kundenanfragen im vorwiegend gewerblichen Bereich, möchte mittelständischen Unternehmen die Beschaffung gewerblicher Produkte und Dienstleistungen erheblich erleichtern und damit den Beschaffungsprozess vereinfachen. Unternehmen, die für ihren Geschäftsbetrieb beispielsweise Kopierer, Telefonanlagen oder Kassensysteme benötigen, können ihre Gesuche innerhalb weniger Minuten bei Käuferportal.de einstellen. Ist der Online-Fragebogen ausgefüllt, erhalten die Kaufinteressenten in kurzer Zeit drei auf ihren individuellen Bedarf zugeschnittene Angebote. Diese kommen von qualifizierten Händlern, die den Kontakt zum potenziellen Neukunden mit konkretem Kaufwunsch gegen eine „Lead-Gebühr“ erhalten haben. Derzeit sind Kopierer, Telefonanlagen, Kassensysteme und Plotter über Käuferportal.de vermittelbar und bereits mehr als 100 Händler im Verkäufer-Netzwerk registriert. Mittelfristig sollen Produkte und Dienstleistungen aus mehr als 60 Kategorien verfügbar sein, insbesondere Geräte mit langer Nutzungsdauer und unregelmäßig benötigte Serviceleistungen – vom Kaffeevollautomaten, über den Gabelstapler bis zur Videoproduktion für den Unternehmensfilm.

Jeder Mittelständler kennt das: Es steht die Anschaffung neuer technischer Geräte an und kein Mitarbeiter kennt sich perfekt mit den Details aus. Der erste Schritt führt laut einer Studie des FAZ-Instituts für 95 Prozent der mittelständischen Entscheider ins Internet. Es folgen stundenlange Basisrecherchen nach möglichen Herstellern und Gerätetypen, verbunden mit dem Versuch herauszufinden, welche technischen Spezifikationen für den eigenen Bedarf notwendig und sinnvoll sind. Bis dann mehrere vergleichbare Angebote von möglichst ortsnahen Fachhändlern eingeholt sind, vergehen Tage, in denen Abteilungsleiter, Assistenten, Sekretärinnen oder gar die Geschäftsführung selbst in ihrem Tagesgeschäft eingeschränkt werden. Die Berliner Beko Käuferportal GmbH hat sich das Ziel gesetzt, dieses Beschaffungsproblem im Mittelstand nachhaltig zu lösen.

Kernstück des neuen Beschaffungsprozesses über Käuferportal.de sind die in enger Abstimmung mit mehreren Dutzend Fachhändlern entwickelten Fragenbögen: Werden die Kopien in Farbe benötigt oder genügt schwarz-weiß? Wie schnell soll das Gerät arbeiten oder

wie viele Anrufe muss die neue Telefonanlage zeitgleich bearbeiten können? Die Fragen grenzen den Bedarf der Mittelständler ein, ohne Fachkenntnisse zu verlangen. Im Anschluss erhalten die Kaufinteressenten – kostenlos und unverbindlich – Angebote von ausgewählten Händlern aus dem Verkäufer-Netzwerk von Käuferportal.de.

Mit der Vermittlung von qualifizierten Kundenanfragen macht Käuferportal.de den in den Vereinigten Staaten sehr erfolgreichen Ansatz des „Lead Marketings“ auch in Deutschland salonfähig. Vorteil für Verkäufer: Sie erhalten über Käuferportal.de eindeutige, aktuelle und qualifizierte Kundenanfragen, die sie erwerben können. „Leads“ sind ab 14 Euro erhältlich, die Kosten variieren je nach Produkt und Wertigkeit der Anfrage. Die Wahrscheinlichkeit, einen zufriedenen Neukunden zu gewinnen ist beim Erwerb eines qualifizierten Leads deutlich höher als etwa bei einer breit streuenden Anzeige in den Gelben Seiten. Viele US-Unternehmen stellen daher ein festes Jahres-Budget für den Kauf heißer „Leads“ zur Verfügung und setzen auf Lead Generation als neuen Vertriebskanal für ihre Produkte. Käuferportal.de möchte Lead Marketing ab sofort auch in Deutschland salonfähig machen.

Gründer des jungen Unternehmens aus Berlin sind Mario Kohle und Robin Behlau, unterstützt von Mitgründer Lukasz Gadowski (Aufsichtsratsvorsitzender Spreadshirt, Top 5 der europäischen Wachstumsrangliste „Europe’s 500“) und zahlreichen Business Angels. Die Beko Käuferportal GmbH ist am Berliner Gendarmenmarkt ansässig und beschäftigt derzeit 20 Mitarbeiter.

#### **So funktioniert Käuferportal.de**

Verkäufer registrieren sich für einzelne Produktbereiche und erhalten anschließend eine Einführung in die Nutzung von Käuferportal.de. In der Folge erhalten sie regelmäßig auf ihr jeweiliges Produktsortiment zugeschnittene Kundenanfragen. Diese sind kostenlos, werden aber ohne Kontaktdaten per E-Mail zugesandt. Anschließend entscheiden die Händler, ob sie den „Lead“ zum Kaufinteressenten kaufen möchten. Abhängig vom Produkt und der Qualität der Anfrage kostet dieser Lead ab 14 Euro. Nach Erhalt der Kontaktdaten können sie dem Kaufinteressenten ein direktes Angebot per Telefon, E-Mail oder Post unterbreiten. Pro Anfrage werden momentan drei Angebote vermittelt. Fixkosten, beispielsweise für die Mitgliedschaft, fallen nicht an. Verkäufer bestimmen selbst, wie viele Leads erworben werden, können ihre Kosten optimal kontrollieren und so ihren Erfolg messen. Käuferportal möchte sich so als neuer Marketingkanal quasi ohne Streuverluste etablieren.

Kaufinteressenten beantworten, ohne vorausgesetzte Fachkenntnisse, den zum gewünschten Produkt gehörenden, intuitiven Fragebogen und geben ihre Kontaktinformationen an. Nach einer telefonischen Überprüfung leitet Käuferportal.de die Anfrage an drei passende Fachhändler aus seinem Verkäufer-Netzwerk weiter. Wenig später erhält der Kaufinteressent kostenlos und unverbindlich auf seinen Bedarf zugeschnittene Angebote.

#### **Über Beko Käuferportal GmbH**

Käuferportal.de ist der im Oktober 2008 gestartete Vermittler für qualifizierte Kundenanfragen, überwiegend für den Unternehmenssektor. Das Unternehmen unterstützt KMUs und Selbständige bei der Beschaffung von Produkten und Dienstleistungen und hilft den zeit- und kostenintensiven Beschaffungsprozess von hochwertigen, gewerblichen Produkten, die nicht in den Kompetenzbereich des Suchenden fallen, erheblich zu beschleunigen. Gleichzeitig bietet das reichweitenstarke Portal Fachhändlern einen zusätzlichen Vertriebsweg an: Sie können sich kostenfrei registrieren und erhalten Anfragen echter Kaufinteressenten. Der zugrunde liegende Ansatz des „Lead Marketings“ bzw. der „Lead Generation“ kommt aus den USA und wird dort bereits als eine der wichtigsten Marketingmaßnahmen im Online-Handel angesehen.

Aktuell werden Kopierer, Telefonanlagen, Kassensysteme und Plotter über Käuferportal.de vermittelt. Das Angebot wird stetig erweitert und mittelfristig 60 Kategorien umfassen. Vom Gabelstapler über den Kaffevollautomaten, bis hin zur Webdesignagentur soll dann eine Vielzahl unterschiedlichster Kaufanfragen möglich sein.



Gründer des Unternehmens sind Mario Kohle, Robin Behlau und der erfahrene Internetunternehmer Lukasz Gadowski. Das Team wird von zahlreichen Business Angels unterstützt. Die Beko Käuferportal GmbH ist am Berliner Gendarmenmarkt ansässig und beschäftigt derzeit 20 Mitarbeiter.

**\* Pressekontakte**

Robin Behlau – 030/ 29 04 55 25 -- [presse@kaeuerportal.de](mailto:presse@kaeuerportal.de)

Textstore -- Martin Seufert -- 0341/ 2 25 79 03 -- [ms@textstore.de](mailto:ms@textstore.de)

Textstore -- Alexander Trompke -- 0351/ 3 12 73 38-- [at@textstore.de](mailto:at@textstore.de)