

Pressemappe



Factsheet

Gründer	<ul style="list-style-type: none">• Robin Behlau und Mario Kohle
Unternehmen	<ul style="list-style-type: none">• Die Beko Käuferportal GmbH wurde im Juli 2008 in Zusammenarbeit mit Lukasz Gadowski und einem Netzwerk erfahrener Investoren und Business-Angels gegründet.
Produkte/ Leistungen	<ul style="list-style-type: none">• Käuferportal.de ist Deutschlands neue Plattform für die Vermittlung qualifizierter Kundenanfragen.• Kaufinteressenten können auf Käuferportal.de binnen weniger Minuten Angaben zu ihrem Wunschprodukt machen und anschließend zwischen Qualitätsangeboten registrierter Anbieter wählen.
Produktkategorien	<ul style="list-style-type: none">• Käuferportal.de vermittelt Angebote für eine Vielzahl gewerblicher Produkte und Dienstleistungen - vom Kopierer über die Telefonanlage bis hin zum Factoring-Dienstleister oder einer passenden Webdesign-Agentur.• Bis Oktober 2009 wird das Portfolio auf insgesamt 60 Kategorien erweitert. Das Entgelt für den Kauf eines „Leads“ variiert je nach Produktkategorie und beginnt bei 12 Euro.
Meilensteine	<p>16.09.08: Start der geschlossenen Betaphase</p> <p>13.10.08: Offizieller Launch von Käuferportal.de</p> <p>13.12.08: Über 3000 gestellte Anfragen, mehr als 350 registrierte Verkäufer</p>
Mitarbeiter/ Jobs	<ul style="list-style-type: none">• 20 feste Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Online-Redaktion, IT, Personalwesen und Öffentlichkeitsarbeit.
Website	<ul style="list-style-type: none">• www.kaeuferportal.de oder www.käuferportal.de

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, Vermittler von qualifizierten Kundenanfragen für den B2B-Sektor, hilft kleinen mittelständischen Unternehmen und Selbständigen den Zeitaufwand für die Beschaffung von Produkten und Dienstleistungen erheblich zu senken. Interessant ist dies vor allem beim Kauf von Geräten mit langer Nutzungsdauer oder unregelmäßig benötigten Serviceleistungen. Unternehmen, die für ihren Geschäftsbetrieb beispielsweise Bürotechnik, wie Kopierer, Telefonanlagen oder Plotter brauchen, können ihre Gesuche innerhalb weniger Minuten bei Käuferportal.de einstellen. Anschließend erhalten sie bis zu drei auf den individuellen Bedarf zugeschnittene Angebote von qualifizierten Verkäufern. Mittelfristig sollen über die B2B-Plattform Produkte aus insgesamt 60 Kategorien vermittelt werden – vom Toner über den Gabelstapler bis hin zu gewerblichen Dienstleistungen, wie beispielsweise Videoproduktionen für den unternehmenseigenen Imagefilm.

Jeder Mittelständler kennt das: Es steht die Anschaffung neuer technischer Geräte an und kein Mitarbeiter kennt sich perfekt mit den technischen Details aus. Der nächste Schritt führt laut einer aktuellen Studie des FAZ-Instituts für 95 Prozent der Entscheider in KMU 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 zu lösen.

Kernstück des neuen Beschaffungsprozesses über die Internetplattform sind die in enger Abstimmung mit mehreren Dutzend Fachhändlern entwickelten Fragenbogen: 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 von Käuferportal.de entwickelten 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 Käuferportal-Netzwerk.

Mit der Vermittlung von qualifizierten Kundenanfragen bringt Käuferportal.de den in den Vereinigten Staaten sehr erfolgreichen Ansatz des „Lead Marketings“ nach Deutschland. Vorteil für Anbieter: Sie erhalten über Käuferportal.de eindeutige und qualifizierte Kundenanfragen, die sie zu fixen Kosten kaufen können.

Vorteile für Käufer

- ✓ **Zeit und Geld im Einkauf sparen**
- ✓ **Persönlicher Kontakt zum Anbieter**
- ✓ **Hochwertige und individuelle Angebote**

Durch die Nutzung von Käuferportal.de entfallen zeitintensive Produkt- und Angebotsrecherchen und Kaufinteressenten können sich auf ihr eigentliches Tagesgeschäft konzentrieren. Alle durch Käuferportal.de hergestellten **Kontakte zu Fachhändlern und Dienstleistern** sind zu 100% seriös und qualitativ hochwertig. Dadurch wird der bestmögliche Preis-Leistungs-Vergleich gewährleistet. Ein weiterer Vorteil: Der Angebotsservice ist komplett kostenlos.



Und Verkäufer

- ✓ **Aktuelle und qualifizierte Kaufanfragen**
- ✓ **Keine Fixkosten**
- ✓ **Volle Kostenkontrolle bei guter Messbarkeit**

Anbietern gewerblicher Produkte und Dienstleistungen eröffnet Käuferportal.de eine neue, **effiziente Marketingmaßnahme**: Sie erhalten **vorqualifizierte Kaufanfragen** und können sich potenzielle Kunden aussuchen, denen sie ein Angebot unterbreiten möchten. Hohe Streuverluste - wie bei anderen Marketingmaßnahmen - können durch den Service von Käuferportal.de weitgehend minimiert werden. Fixkosten, etwa für eine teure Mitgliedschaft, fallen überhaupt nicht an.



Das Produktformular - Beispiel: Kopierer



Verkäufer Programm | Mein Käuferportal | Logout

Startseite Was ist Käuferportal Angebote erhalten Kaufberatung

Haben Sie Fragen?
030 290 455 26



Sie suchen einen Kopierer?

Wir finden die passenden Anbieter

- Arbeitszeit sparen und Budget schonen
- persönlicher Kontakt zum Anbieter
- unverbindlich und kostenlos



Start
Was ist Käuferportal
So funktioniert es
Das Prinzip
Vorteile
Datenschutz
Produkt finden

1. Ihre Anfrage

2. Weitere Informationen

3. Kontaktdaten

↪ Jetzt Anfrage ausfüllen und **kostenlose** Angebote erhalten.

Wie viele Kopierer benötigen Sie?

1

2

3

4

5 und mehr (bitte Anzahl angeben):

Sollen Farb- und/oder s/w-Kopien angefertigt werden?

Farb- und s/w-Kopien

Nur Schwarz-Weiß-Kopien

Nur Farb-Kopien

Weiß ich nicht / unsicher

Welche Papierformate soll Ihr Kopierer bearbeiten? (bitte alle in Frage kommenden ankreuzen)

A4

A3

A2

A1

A0

Andere (bitte genau angeben):

Wie viele Kopien wollen Sie im Monat ungefähr anfertigen?

Geringe Anzahl (weniger als 3.000 Kopien/Monat)

Mittlere Anzahl (3.000 – 9.999 Kopien/Monat)

Hohe Anzahl (10.000 – 30.000 Kopien/Monat)

Sehr hohe Anzahl (mehr als 30.000 Kopien/Monat)

Weiß ich nicht / unsicher



Rezzo Schlauch,
Mittelstandsbeauftragter der Bundesregierung a.D.

« Käuferportal unterstützt Mittelständler, Freiberufler und Selbständige bei der Beschaffung von preiswerten gewerblichen Produkten und Dienstleistungen. »

Käuferportal in den Medien

COMPUTERWOCHE.de

« Käuferportal ermittelt dann die passenden Angebote, die Unternehmer auch ohne Erfahrung und vor allem ohne großen Zeitaufwand vergleichen und gegebenenfalls erwerben können. »

Haben Sie Fragen?

Wir nehmen Ihre Anfrage auch persönlich am Telefon entgegen
Testen Sie uns: 030 290 455 26

Sind Sie Verkäufer?

Gewinnen Sie jetzt Neukunden indem Sie sich auf Käuferportal registrieren.

Zur Registrierung

oder telefonisch unter: 030 290 455 25

- Die **Käuferportal-Produktformulare** sind das Herzstück der Plattform und werden für jedes Produkt - wie oben am Beispiel Kopierer zu sehen - in Zusammenarbeit mit Fachhändlern und Branchenkennern entwickelt. Dadurch können die Bedürfnisse jedes Kaufinteressenten detailliert ermittelt werden, ohne tiefgreifende Fachkenntnisse zu verlangen. Trotzdem sind die Anbieter in der Lage, maßgeschneiderte Angebote abzugeben.
- Jedes Kaufinteresse wird telefonisch qualifiziert und anschließend an passende Anbieter aus dem Händler-Netzwerk von Käuferportal.de weitergeleitet. Kaufinteressenten erhalten so schnell und kostenlos mehrere, passende Angebote für ihr **Wunschprodukt**.

Die Geschäftsleitung



Robin Behlau (24)

Robin Behlau ist der **B2B-Spezialist** der Beko Käuferportal GmbH. Nach dem Abitur studierte er Immobilienwirtschaft an der Berlin School of Economics und war bereits vor und während seines Studiums in mehreren mittelständischen Unternehmen wie der A-Rosa Resort Management GmbH und der Prima Warenvertriebs GmbH tätig. Behlau fungierte zudem längere Zeit als Junior Center Manager dreier Berliner Einkaufszentren. Seit Juli 2008 ist er Geschäftsführer der Beko Käuferportal GmbH, betreut u.a. **das Händlernetzwerk, leitet den Vertrieb und repräsentiert das Unternehmen in der Öffentlichkeit.**



Mario Kohle (24)

Mario Kohle ist der **kreative Stratege** im Team. Nach dem Abitur studierte er Unternehmensführung an der WHU - Otto Beisheim School of Management in Vallendar und beschäftigte sich intensiv mit Strategiekonzepten sowie unternehmerischem Marketing. Seine Führungserfahrung sammelte Kohle vor allem bei GP Ventures und einem Unternehmen des von den Samwer Brüdern geführten European Founders Fund. Seit Juli 2008 ist er Geschäftsführer der Beko Käuferportal GmbH, entwickelt u.a. **neue Vertriebskonzepte und leitet das Online Marketing.**

- Die beiden Geschäftspartner gründeten bereits während ihres Studiums das Unternehmen „**Deine Sache**“ und nahmen erfolgreich an verschiedenen Businessplanwettbewerben in Deutschland und Europa teil.
- Die Beko Käuferportal GmbH wird von einem breiten Investorennetzwerk unterstützt - dazu zählen unter anderem:
 - Lukasz Gadowski** - Gründer Spreadshirt, CEO Team Europe Ventures
 - Kolja Hebenstreit** - Online Marketing Spezialist und Seed Investor
 - Ehssan Dariani** - Gründer studiVZ, Exit an Holtzbrinck Ventures

Impressum

Beko Käuferportal GmbH

Mohrenstraße 32

10117 Berlin

Fax: 030/ 29 04 55 35

E-Mail: presse@kaeufportal.de

Ihre Ansprechpartner:

Robin Behlau, Geschäftsführer

Tel.: 030/ 29 04 55 25

Mario Kohle, Geschäftsführer

Tel.: 030/ 29 04 55 26

textstore.de - Agentur für Text und PR:

Martin Seufert

Tel.: 0341/ 2 25 79 03

E-Mail: ms@textstore.de

Alexander Trompke

Tel.: 0351/ 3 12 73 38

E-Mail: at@textstore.de



Handelsregister:

Eingetragen beim Amtsgericht Charlottenburg. Inhaltlich verantwortlich gemäß §10 Absatz 3 MDStV:

Robin Behlau, Handelsregisternr.: HRB 114881 B