

Käuferportal.de gewinnt BITKOM Innovators' Pitch 2009

18.03.2009, 08:22 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Beko Käuferportal GmbH*



Sieger des BITKOM Preises: Robin Behlau von Käuferportal.de (rechts)

Geschäftsmodell, Marktaussichten und Präsentation der B2B-Plattform überzeugen hochkarätige Jury auf der CeBIT 2009.

Berlin/Hannover, CeBIT 2009 – Die Berliner Beko Käuferportal GmbH hat den BITKOM Inno-vators' Pitch 2009 in der Kategorie „Digital Life“ gewonnen. Bei der Präsentation während der CeBIT in Hannover überzeugte Gründer und Geschäftsführer Robin Behlau (24) die hochkarätig besetzte Jury mit einer drei-minütigen Präsentation des Geschäftsmodells. Das junge Unternehmen ist mit seiner Plattform www.kaeuferportal.de auf die Vermittlung qualifizierter Kundenanfragen im vorwiegend gewerblichen Bereich spezialisiert. Mittelständler, die Produkte wie Kopierer oder Telefonanlagen und Dienstleistungen wie Videoproduktion oder Catering suchen, können dies kostenlos und einfach über die B2B-Plattform tun. Für Händler bietet das Unternehmen zudem einen höchst effizienten Vertriebskanal.

Im Finale setzte sich Käuferportal.de erfolgreich gegen das Konzept von „15Talents“ durch. Sieger in der Rubrik „Mobile Content“ wurde das in München ansässige Unternehmen „Scoreloop“. Mit dem BITKOM Innovators' Pitch werden nun bereits zum vierten Mal junge Unternehmen mit besonders innovativem Geschäftsmodell und hohem Marktpotenzial gefördert. In diesem Jahr saßen u.a. Vertreter von Deutsche Telekom AG, Fujitsu Siemens Computers oder KPMG in der Jury. Ziel des Wettbewerbs ist es auch, junge Unternehmen mit Vertretern aus Industrie und Wirtschaft zusammenzubringen.

„Die Entscheidung der Jury bestätigt, dass wir mit unserem Konzept auf dem richtigen Weg sind“, sagt Robin Behlau, Co-Geschäftsführer der Beko Käuferportal GmbH. „Wir setzen unsere Planung weiterhin konsequent in die Tat um, erweitern täglich unser Händlernetzwerk und werden schon bald Angebote aus 60 Produkt-Kategorien vermitteln.“

Portrait

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 erwerben möchten. Abhängig vom Produkt und der Qualität der Anfrage kostet dieser Lead ab 21 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; neuerdings auch Eventpersonal, unter <http://www.kaeuferportal.de/eventpersonal-kaufberatung/hostessen-messehostessen-169>. Das Angebot wird stetig erweitert und mittelfristig 60 Kategorien umfassen. Vom Gabelstapler über den Kaffeevollautomaten, 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.