

B2B-online-Offertenportal

Online-Lead-Marketing zahlt sich für KMU aus

Immer mehr kleine und mittlere Unternehmen nutzen das Internet für den Einkauf von Produkten und Dienstleistungen. Um sich besser in der unübersichtlichen Fülle von Informationen und Daten zurechtzufinden, wird dabei inzwischen gerne auf Online-Dienste für die Vermittlung von Offerten und Anbietern zurückgegriffen. Dies zeigt der Erfolg der GRYPs Offertenportal AG, die bereits in den ersten neun Monaten nach der Gründung über 4 Millionen Franken an Auftragsvolumen an Schweizer Anbieter vermitteln konnte.

Um das passende Produkt oder den geeigneten Dienstleister zu finden, beschreiten viele KMU neue Wege. Das persönliche Beziehungsnetz zwischen Unternehmen ist zwar nach wie vor wichtig und wird für Einkäufe genutzt, doch wollen sich KMU

Gaby Stäheli
Priska Schoch

häufig nicht mehr mit nur dieser Quelle und nur einer Offerte begnügen. Für neue Technologien und Dienstleistungen stehen zudem auch oft keine persönlichen Kontakte zur Verfügung. Zahlreiche Studien belegen den Trend bei der Nutzung des Internets für den Einkauf in Unternehmen. Allerdings haben vor allem kleine und mittlere Unternehmen ohne Einkaufsabteilung schlichtweg nicht die Zeit für stundenlange Recherchen im Internet oder für viele Telefonate, um kompetente, vergleichbare Offerten einzuholen.

Herstellerunabhängige Analyse

Der Erfolg von GRYPs Offertenportal zeigt, dass Schweizer KMU gerne auf einen Ser-



vice zurückgreifen, der ihnen den Beschaffungsprozess erleichtert und ihnen damit Zeit und Geld einspart. Im Februar wurde das Offertenportal aufgeschaltet und konnte in den ersten 9 Monaten bereits über 4 Millionen Franken an Aufträgen an Schweizer Anbieter vermitteln. Auf dem GRYPs-Webportal können Unternehmen ihren Suchauftrag kostenlos eingeben. Dies geschieht anhand eines kurzen themenspezifischen Fragebogens. Dies geschieht via Zugriff auf Hunderte von registrierten Anbietern aus den unterschiedlichsten Bereichen und ist herstellerunabhängig. In diesem Kompetenzpool sind Anbieter aller führenden Brands vertreten sowie Dienstleister vom Freelancer bis zur international tätigen Agentur. Das Team von GRYPs nutzt seine Marktkenntnis, um persönlich, schnell, neutral und fokussiert nach den passenden Anbietern zu suchen. Innerhalb von zwei Tagen erhält ein Kaufinteressent 2 bis 3 professionelle Offerten, ohne Aufwand, und das erst noch kostenlos.

Dieser Service wird täglich von vielen KMU genutzt. Spitzenreiter bei der Anbieter-Suche sind derzeit die Telefonie- und VOIP-Anbieter. Immer häufiger werden jedoch auch Marketing-Dienstleistungen wie Grafikdesign, Videoproduktionen oder Webagenturen nachgefragt. «Am meisten überrascht hat uns die grosse Nachfrage nach Treuhandbüros, eigentlich ein klassischer Fall für das persönliche Beziehungsnetz eines Unternehmers. Doch auch hier

sind die Anforderungen an fachspezifischem Wissen und spezielle IT-Anforderungen so unterschiedlich, dass das persönliche Netzwerk an seine Grenzen gelangt», so die beiden Gründerinnen von GRYPs Offertenportal.

Bedürfnis am Markt erkannt

Heute hat GRYPs bereits 35 Produktkategorien aufgeschaltet, dabei spielen auch IT-Themen wie CRM und ERP-Systeme sowie IT Services eine grosse Rolle. Das Angebot wird laufend erweitert, erst vor Kurzem kam z.B. die Anwaltsvermittlung hinzu.

Dieser Erfolg in so kurzer Zeit lässt darauf schliessen, dass noch einiges zu erwarten ist. Die Gründerinnen Gaby Stäheli und Priska Schoch haben mit ihrem Angebot ein Bedürfnis im Markt erkannt und daraus eine Dienstleistung entwickelt, die gleichermaßen für Kaufinteressenten wie auch für die Anbieter gewinnbringend ist.

«Generation Internet»

Da der Einkauf via Internet kein vorübergehender Hype, sondern ein dauerhafter Trend ist, tun Unternehmen gut daran sicherzustellen, dass sie im Internet gefunden werden, um bei der Vermittlung von qualifizierten Leads (Käuferanfragen) mit dabei zu sein. Denn eines ist sicher: Die «Generation Internet» macht sich auf den Weg in die Unternehmen und wird das Web noch viel selbstverständlicher und intensiver nutzen, als dies heute in vielen KMU der Fall ist. ■

GRYPs Offertenportal AG

GRYPs Offertenportal AG bietet einen internet-basierten Offertenservice für KMU in der Schweiz an. Der Service ist unter www.gryps.ch verfügbar. Interessenten für Office Equipment, IT oder Dienstleistungen erhalten via GRYPs schnell und kostenlos drei passende Offerten von passenden Anbietern ihrer Region. Den Anbietern eröffnet GRYPs einen zusätzlichen, effizienten Weg, neue Kunden zu akquirieren.