

Das Geschäft mit der Online-Vermittlung: Ein unterschätzter Wachstumssektor

Die Vermittlung von grösseren Anschaffungen und Dienstleistungen im Internet hat in der Schweiz grosses Potential. Das lockt ausländische Online-Vermittler auf den hiesigen Markt. Es ist eine Frage der Zeit, bis die US-Giganten Amazon und Google in Europa mit ihren neu eingeführten Home Service Angeboten den Markt aufmischen werden. Auch Deutsche Onlineplattformen drängen in den Schweizer Markt.

Rapperswil, 20. August 2015 – Unternehmen, die im Internet Dienstleistungen und Produkte für Private und KMU vermitteln, sind seit ein paar Jahren auch in der Schweiz aktiv. Das Potential für solche Plattformen ist gegenüber anderen Internet-Geschäftsmodellen gross. Das Modell 'Online-Vermittlung' ist in der Schweiz relativ neu und der Markt somit noch nicht aufgeteilt. Vor allem im Bereich 'grössere Anschaffungen', bei denen sich der Käufer nicht besonders auskennt und dadurch oft zu überkauften oder für seine Bedürfnisse falschen Angeboten kommt. Gaby Stäheli, Mitbegründerin und Co-CEO von Gryps Offertenportal in Rapperswil SG: «Als Offertenportal müssen wir unsere Dienstleistung immer wieder erklären. Es ist ein langer Prozess bis dieser Einkaufskanal zur Normalität wird.» Doch er ist im Gange: So hatte Gryps Offertenportal bei der Gründung 2010 100 registrierte Anbieter und heute sind es rund 2100. Und das vermittelte Transaktionsvolumen stieg kontinuierlich auf 36 Millionen (2014). Andererseits wird mit der grösseren Erfahrung der Kaufinteressenten aber auch das Vertrauen der Anbieter in die Online-Vermittlung wachsen. «Weil beide Seiten profitieren», erklärt Stäheli. «Für Kaufinteressenten sind unsere Dienstleistung und die Offerten kostenlos. Die Unternehmen, die Offerten erstellen, kommen für eine kleine Kontaktgebühr zu vorqualifizierten Kaufinteressenten. Das ist sehr zielgenaues Marketing.»

Das Geschäft mit der Vermittlung von Dienstleistungen für Private haben nun auch Google (Buy Button) und Amazon (Home Service) für sich entdeckt. In den USA machen sich die beiden Online-Giganten daran, den Markt zu erobern. Es ist also eine Frage der Zeit, bis sie damit auch in Europa einsteigen. Auf Expansionskurs ist auch das in Deutschland tätige 'Käuferportal'. Es will bis 2016 in zehn weiteren europäischen Ländern tätig werden. In der Schweiz soll der Service mit einem Produkt bereits in diesem Sommer starten.

Was passiert mit Schweizer Vermittlungsportalen wie Gryps, wenn die grossen US-Konzerne und Online-Vermittler aus Deutschland in die Schweiz kommen? Nicht sehr viel, meinen die hiesigen Vermittler. «Während sich die grossen Player alle auf den Privatkonsumenten stürzen, fokussieren wir uns vor allem auf den KMU Markt», argumentiert etwa Gaby Stäheli. «Im B2B-Bereich ist das gegenseitige Vertrauen wichtig. Das haben wir uns seit der Gründung hart erarbeitet. Wir kennen unsere Anbieter und stehen mit ihnen in Kontakt. Zudem stehen unsere Einkaufsexperten den Kaufinteressenten im persönlichen Telefongespräch beratend zur Seite. Wir glauben nicht an die Vollautomatisierung. Das persönliche Telefongespräch bei jeder Anfrage erhöht die Qualität in entscheidendem Masse», so Stäheli. «Gerade in der Schweiz ist der Faktor Vertrauen sehr wichtig.» Mit dem Verzicht auf Vollautomatisierung und einem Produkteportfolio, welches auch für KMU optimiert ist, sieht Gryps in der Schweiz noch viel Wachstumspotential. Sie setzen auf ihre Marktkenntnis, den direkten Kontakt mit Schweizer KMU und hochqualifizierten regionalen, nationalen und internationalen Anbietern.

Gryps Offertenportal AG ist die unabhängige Plattform für Offerten in der Schweiz. Das in Rapperswil ansässige Unternehmen zählt heute elf Mitarbeiter und wurde 2010 von Gaby Stäheli und Priska Schoch gegründet. Es bietet Geschäfts- sowie Privatkunden eine individuelle Hilfestellung für einen bevorstehenden Kaufentscheid. Kaufinteressenten von Gütern und Dienstleistungen ab CHF 2'000 erhalten auf gryps.ch kostenlos drei passende Anbieter und damit innerhalb kurzer Zeit eine zeitnahe Entscheidungsgrundlage. Die rund 2'100 registrierten Anbieter erweitern so ihren Kundenkreis und die Kunden erhalten für über 86 Produkte und Dienstleistungen auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Offerten. 2014 vermittelte Gryps Transaktionen in der Höhe von rund CHF 36 Mio.

Kontakt:

Simone Ott
PR & Communications Manager
GRYPS Offertenportal AG
Obere Bahnhofstrasse 58, 8640 Rapperswil
+41 55 211 05 30 / +41 79 912 42 63 /medien@gryps.ch