



Praxisbericht  
BusinessShop



*Xt Verpackungen*

# Geschäftsbeziehungen digitalisieren – Gemeinsam mehr erzielen

Unternehmensgröße ist nicht der entscheidende Faktor, um Erfolg zu haben. Dieser Auffassung ist auch Dominik Hecker, Inhaber Xt Verpackungen. Deshalb nutzt der Jungunternehmer Mercateo Unite als neuen digitalen Absatzkanal und erfüllt somit die Anforderungen von Geschäftspartnern, zu denen er vorher keinen Zugang hatte.

Oelde, eine kleine Stadt im Münsterland. Von hier aus verschickt Dominik Hecker Verpackungsmaterialien nach ganz Deutschland. Die jahrelange Erfahrung seiner Mitarbeiter sowie über 30.000 Produkte ermöglichen es, den Anforderungen der verschiedenen Kunden gerecht zu werden. 2014 richtete Dominik Hecker seinen eigenen Online-Shop [www.verpackungsheld.de](http://www.verpackungsheld.de) ein. Doch die Ansprüche seiner Kundschaft an den Onlinevertrieb waren nicht so leicht zu erfüllen. Die Umsätze blieben hinter den Erwartungen zurück, stattdessen entstanden hohe Ausgaben für Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Anzeigenschaltung (SEA). Das Problem: Über den Online-Shop konnten keine individuellen Geschäftsbeziehungen abgebildet werden. „Der Großteil meines Umsatzes entstand durch Telefonakquise. Ein aufwändiger und größtenteils manueller Prozess“, erinnert

sich Dominik Hecker. Als er im Herbst 2014 eine Kundenanfrage mit seinem eigenen Sortiment nicht bedienen konnte, suchte er im Internet nach dem gewünschten Kartonmaterial und fand es bei Mercateo. Daraufhin befasste sich der Händler intensiver mit der Plattform und deren Vorteilen. Der erste Kontakt entstand und bereits im Dezember 2014 waren die Produkte von Xt Verpackungen im Mercateo Shop gelistet. „Wir konnten über Mercateo auf einmal völlig neue Zielgruppen erschließen“, sagt Dominik Hecker, dessen Kunden hauptsächlich aus der Lebensmittel- und Baustoffindustrie kommen. Mitte 2016 stellte ihm sein Ansprechpartner eine neue Lösung für Anbieter vor: den BusinessShop auf Mercateo Unite.

## Kundenanforderungen gerecht werden

Der BusinessShop ermöglicht es Anbietern, über die B2B-Vernetzungsplattform Mercateo Unite einen eigenen Shop mit personalisierter URL und Landingpage zu betreiben. Mercateo Unite übernimmt die unmittelbare Bestellweiterleitung und -bestätigung, die individuellen Preise und Konditionen für jeden Kunden verhandelt der Anbieter. „Wir haben über den BusinessShop direkten Kontakt zu unseren Kunden, können

Dominik Hecker, Inhaber  
Xt Verpackungen (rechts), mit Geschäftspartner  
Thomas Welle von Tennis-Point.

## Mercateo BusinessShop

Der BusinessShop auf Mercateo Unite stellt für Hersteller und Händler eine zuverlässige Lösung dar, mit der sie ihre Sortimente digital bereitstellen und verwalten können. Der direkte Kundenkontakt zwischen Anbieter und Einkäufer bleibt weiterhin bestehen und kann beispielsweise durch die Vergabe von kundenindividuellen oder zielgruppenspezifischen Preisen ausgebaut werden.

Vorteile:

- ✓ Eigener Online-Shop mit Startseite, Kategorien und Artikelbeschreibungen
- ✓ Minimaler Konfigurationsaufwand
- ✓ Geringe Anbindungskosten
- ✓ Digitale Bestellübermittlung
- ✓ Zuverlässige Hostinglösung



*„Wir haben über den BusinessShop direkten Kontakt zu unseren Kunden, können unser Angebot jederzeit selbstständig aktualisieren und tagesaktuelle Umsatzstatistiken abrufen.“*

**Dominik Hecker,**  
Inhaber Xt Hecker GmbH & Co. KG

unser Angebot jederzeit selbstständig aktualisieren und tagesaktuelle Umsatzstatistiken abrufen“, erklärt Hecker und fügt hinzu: „Wir pflegen die Beziehungen zu unseren Kunden und Mercateo Unite stellt die technische Infrastruktur.“

#### Weniger Aufwand durch Mercateo Unite Infrastruktur

Mit nur drei Klicks können sich interessierte Einkäufer den BusinessShop von Xt Verpackungen auf Mercateo Unite freischalten. „Auf diese Weise können wir alle Anforderungen unserer Kunden standardmäßig erfüllen“, erklärt Hecker. Die Entscheidung für den BusinessShop fiel auf Grundlage einer einfachen Kosten-Nutzen-Rechnung: Statt weiterhin in teure SEO- und SEA-Maßnahmen für den eigenen Shop zu investieren, setzte Xt Verpackungen auf Mercateo. Mit Erfolg: „Die Kosten für die Anbindung hatten wir bereits nach einem Monat wieder reingeholt.“

#### Digitalisierung unterstützt direkten Kontakt und Kundenbindung

Seit einem Jahr betreibt der Jungunternehmer seinen BusinessShop über Mercateo und die Bilanz spricht für sich: „40 Prozent des Umsatzes generieren wir mittlerweile über Mercateo Plattformen, der Rest läuft

wie gewohnt über Telefonakquise und unseren eigenen Online-Shop“, so Hecker. Nicht nur die Zahlen sind gewachsen, auch der Kundenstamm hat sich geändert. Ansprechpartner sind nun eher Strategische Einkäufer, die Mercateo als ganzheitliche Einkaufslösung wahrnehmen. „Unsere Kunden können über Mercateo nicht nur Verpackungsmaterial bei uns bestellen, sondern gleichzeitig all ihre Bedarfe über eine Plattform decken. So profitieren beide Seiten.“ Der größte Vorteil besteht für Hecker in der Kundenbindung. Hecker glaubt, dass viele seiner Kunden bisher das Potential von Plattformen noch nicht erkennen, aber ihm als Händler vertrauen. „Wir können unseren Kunden unser Sortiment online zur Verfügung stellen und sind trotzdem zum Termin bei ihnen vor Ort“, erklärt der Verpackungshändler.

#### Xt Verpackungen

*Wir können, was wir tun.*

Dieser Slogan ist bei Xt Verpackungen Programm. Die jahrelange Erfahrung der Mitarbeiter im Bereich der Verpackungsmittel hilft dabei, den verschiedensten Kunden und Ansprüchen gerecht zu werden. Über 30.000 Produkte aus den Bereichen Verpackungen und Büromaterial bieten Lösungen für unterschiedlichste Herausforderungen.

#### Ansprechpartner

Dominik Hecker  
T +49 5245 9 24 27 00  
F +49 5245 9 24 27 02  
info@xt-verpackungen.de

#### Gründung

2014

#### Branche

Groß- und Außenhandel

#### Produkte

Verpackungen  
und Büromaterial

#### Hauptsitz

Oelde

#### Mitarbeiterzahl

5 (2016)

#### Adresse

Hauptstr. 121, 59302 Oelde

#### Website

www.xt-verpackungen.de

#### Mercateo Unite Sie haben Fragen?



**Christian Möller**  
T +49 341 35 58 69 99  
verkaufen@unite.eu