

Suchen ...



[[Home](#)] - [[Old Economy erobert das Web als Handelsweg](#)] [[Fachartikel](#)]

[Industrie-Datenbank](#)

[INDUSTRIE HERSTELLER](#)

[INDUSTRIE DIENSTLEISTER](#)

[RECHERCHE IN FACHARTIKELN](#)

[News](#)

[Aktuelles Heft](#)

[Industrieanzeiger](#)
MARKT

[Maschine des Monats](#)

[Management](#)

[Technischer Einkauf](#)

[Technologietransfer](#)

Händlerverband FDM: Angriff auf eigener Internetbasis

Old Economy erobert das Web als Handelsweg

Mit [www.machinestock.com](#) wollen die im FDM vertetenen **Gebrauchtmaschinenhändler zur Nummer eins auf den virtuellen Marktplätzen werden. Seit Dezember sind sie online.**

Kaum waren wir am Netz, hat einer unserer Kollegen über [www.machinestock.com](#) auch schon die erste Maschine verkauft", freut sich Wilfried Kames. Das war am 6. Dezember 2000 gewesen. Bis Ende des Monats hatte der Vorsitzende der Vereinigung Deutscher Händler gebrauchter Maschinen im Fachverband des Deutschen Maschinen- und Werkzeuggroßhandels e.V. (FDM), Bonn, über 4000 weitere Zugriffe registriert. "Dieser Anfangserfolg zeigt, dass wir mit unserem Ansatz richtig liegen", betont Kames.

Mit ihrer neuen Handelsplattform reagieren der FDM und die deutsche Abteilung des europäischen Maschinenhändler-Verbandes EAMTM auf den Erfolg junger, hauptsächlich über das Internet agierender Unternehmen. Diese sogenannten Dotcoms stammen selbst nur zum Teil aus der Gebrauchtmaschinen-Szene, hatten den alteingesessenen Händlern über virtuelle Marktplätze und Portale wie Freemarkets, Goindustry, Netbig oder Surplex in jüngster Zeit aber zunehmend die Kundschaft abgewebbt. Ende Oktober vergangenen Jahres hatten die FDM-Mitglieder sich daher entschlossen, ihr Angebot gemeinsam im Netz darzustellen. Schon sechs Wochen später konnte man sich unter [www.machinestock.com](#) einloggen. Bis Ende Januar, schätzt Wilfried Kames, wird die Hälfte der rund 90 Mitglieder seiner Fachgruppe mit insgesamt 6000 Maschinen vertreten sein.

Dass der FDM mit seinem Internet-Angebot zwar spät, aber grundsätzlich immer noch just in time auftritt, sieht Kames bestätigt durch eine Umfrage des Aachener Online-Marktforschers Dialego. Danach räumten drei Viertel der über 200 befragten E-Business-Entscheidern Branchen-Portalen mehr Chancen ein als Branchen-ungebundenen Lösungen der Dotcom-Firmen. Der Gebrauchtmaschinen-Handel - als Branche homogen gewachsen - bietet insofern die langfristig besseren Voraussetzungen.

Auch vom Angebot an qualifizierten Kräften profitierten vor allem solche Unternehmen der Old Economy, die auf allen Ebenen ihre eigene Internet-Strategie aufbauen. So könne der Werkzeugmaschinenhandel guten Gewissens solche strategischen Stärken ausspielen wie seinen weltweiten Bekanntheitsgrad, seine starke Kundenbindung und Kenntnis der Märkte, eingespielte Logistik, Konzepte für Geschäfts- und Allianzpartner sowie hohes Vertrauen der Lieferanten und der Finanzwelt. "Wer eine gebrauchte Werkzeugmaschine kaufen will", erklärt Kames, "wird unter [machinestock.com](#) ein breites Angebot finden, das Entscheidungen transparent macht."

Tatsächlich beschränkt sich die Funktion der FDM-Händler nicht mehr



Das Angebot von 44 FDM-Händlern: Alle Maschinen sind unter Angabe des jeweils anbietenden Unternehmens gelistet - wer sucht, weiß sofort, wo das ihn interessierende Objekt auf Lager steht. Der Kontakt ist direkt hergestellt

COMPUTER @ PRODUKTION

Anzeige

INTERPART
FACHMESSE FÜR DIE ZULIEFERINDUSTRIE UND FÜR DIE BESCHAFFUNG VON KOMPONENTEN UND TEILEN

[Antriebs-/Fluidtechnik](#)

[Automatisierung](#)

[Betriebsbedarf](#)

[Fertigung](#)

[Industriebau](#)

[IT- und E-Business](#)

[Konstruktion](#)

[Materialfluss/Logistik](#)

[Redaktions-Service](#)

[Media-Service](#)



MIDVISION | 04

Hier geht's zum

INDUSTRIE NET

konradin
VERLAGSGRUPPE

amazon.de
PARTNERPROGRAMM

[Impressum](#)

[Fragen an die Redaktion](#)

[Site weiterempfehlen](#)

[Interviews](#)

[Veranstaltungen](#)

[Messetermine](#)

[Literatur für Manager](#)

[Business Guide](#)

[Englisches Fachwort](#)

[Anzeige des Monats](#)

SONDERHEFT



auf den Einkauf, die weltweite Vermarktung oder das Sach- und Fachwissen. Vielmehr bieten sie ein Servicepaket an aus Demontage, Transport, elektrischer, elektronischer und mechanischer Überprüfung, Revision und Retrofitting bis hin zur Präsentation unter Strom einschließlich Abnahmeprotokolle, Probebearbeitungen und Finanzdienstleistungen. Dass diese Pakete seriös gepackt sein müssen, liegt laut Kames in der Natur der Sache: "Kaum jemand kauft eine 100 000-Mark-Maschine bloß anhand von Internet-Fotos." Im Gegensatz zu weniger komplexen Produkten seien die Beratung und Vertrauen beim Kauf einer Werkzeugmaschine die Grundvoraussetzung. Das Konzept www.machinestock.com will laut FDM die erste Adresse im digitalen Markt für Werkzeugmaschinen aus zweiter Hand werden - ein Global Player mit Daten, die zu jeder Tages- und Nachtzeit abrufbar sind.

Von Chefreporter Wolfgang Fili

Heft: Industrieanzeiger**Jahr: 2001 Ausgabe: 003****Seite: 59**
▶ [Inhaltsverzeichnis dieser Ausgabe](#)

 [Printversion anzeigen]