

05.12.2002



**Fest etabliert hat sich FDM-Gebrauchtmaschinenportal Machinestock.com. Über die Gründe für den Erfolg sprachen wir mit dem Vorsitzenden der Fachgruppe Gebrauchtmaschinen im FDM, Wilfried Kames.**

Quelle: Bild:  
FDM

MM: Herr Kames, der Internet-Hype ist vorbei. Machinestock.com hat sich dagegen fest am Markt etabliert. Worauf führen Sie das zurück?

Kames: Dieser Erfolg ergibt sich aus mehreren Komponenten. Hier ist zum Beispiel zu nennen, dass dieses System in einfachster Bedienung selbst unerfahrenen PC-Anwendern „Treffer“ anbietet, also der Kunde wird durch einfachste Suche schnell und unkompliziert fündig. Hinzu kommen unschlagbare Werbemaßnahmen unter anderem auch über den

MM mit Hinweisen, dass über 12000 Werkzeugmaschinen im System notiert sind, welche bei 65 dem System angeschlossenen Händlern lagermäßig zur Verfügung stehen, also sofort. Und das Wichtigste an diesem System ist, dass alle angebotenen Maschinen mit Fotos und offener Anschrift des Händlers versehen sind. Hierbei kann der Kunde sofort per E-Mail den Kollegen anschreiben, nach Preis oder weiteren Informationen fragen. Der Umweg der Nachfrage, ob die Maschine noch verfügbar ist, entfällt.

Ich denke, dass dies ein wesentlicher Beschaffungsvorteil für die Kunden ist.

MM: Wie groß ist die Akzeptanz von Machinestock.com?

Kames: Gegen den Trend des schlechten Maschinenhandelsgeschäftes der letzten neun Monate, ist die Zahl der Zugriffe auf Machinestock.com weiter im Anstieg. Unsere Zählstatistik zeigt zum Beispiel auf: Die Visits in 2002 sind um 12% gestiegen auf 57000, Pageviews sind in 2002 um 34% gestiegen auf 639000, und Online-Anfragen sind in 2002 um 57% gestiegen auf 5400. Diese Werte beziehen sich auf Januar bis August 2002.

MM: Wie ordnen Sie die Plattform im Wettbewerbsumfeld ein?

Kames: Als das klar beste Informationsportal im Weltmarkt. Und jetzt ist es erweitert worden um den Bereich Holz und Kunststoff der neu gegründeten Fachgruppe im FDM.

Autor/Redaktion: MM

---

[Schließen](#)