

WIR SCHAFFEN ZUKUNFT



Handelsplattform Seventools: Die neue Zeitrechnung

Seventools ist seit Oktober 2021 online. Jetzt ist Anfang 2024, also über zwei Jahre später. Die Branche beginnt jetzt langsam zu verstehen, dass der Handel mit Werkzeugen digitaler werden wird. Wir konnten bisher aus Budgetgründen noch keine nennenswerten Werbecampagnen machen, denn alles Geld wurde in die Entwicklung der Plattform gesteckt. Deshalb sind wir in der Branche noch nicht sehr bekannt, daran arbeiten wir aber jetzt. Wir sind auch kein Start-Up das von Investoren mal kurz ein paar Millionen bekommen hatte. Nein, wir sind vollständig eigenfinanziert.

Weshalb also Digitalisierung? Wer als Hersteller mit seiner Marke digital nicht präsent ist, der wird zukünftig auch nicht gefunden und gekauft werden. Gerade deshalb haben wir die Plattform Seeventools entwickelt.

Vor kurzem hatten wir Besuch von unserem Vertreter aus Italien. Seine Erzählungen haben uns die Augen weit geöffnet und klar gezeigt, dass wir mit unserer Idee für die Plattform genau richtig liegen und dass die Beschaffung von Werkzeugen zukünftig zum großen Teil digital ablaufen wird. Auch international.



Was ist passiert? Ein paar große Importeure in Italien sind dabei, regionale Distributoren (also die kleinen Händler am Endpunkt) zu übernehmen. Ich hätte fast gesagt zu kaufen. Aber die sind nichts mehr wert, weil ihr Geschäftsmodell am Wegbrechen ist. Zwischen Importeur und Distributoren waren bisher immer Agenten geschaltet, die diese kleinen Händler betreut haben.

Machen wir ein Beispiel. Der Importeur kauft ein Produkt das beim Hersteller für 100€ gelistet ist, abzüglich seinem Rabatt. Der Agent vermittelt das Produkt für 150€ an den Händler und der verkauft es für 200€ an den Endkunden. Das hat funktioniert, weil die Käufer von den Herstellern durch die Handelsverträge mit den Importeuren und deren Agenten abgeschnitten waren. Jetzt kaufen aber die Endverbraucher digital direkt beim Hersteller für diese 100€ plus ein paar Prozent Transportkosten. Aber nicht mehr fürs doppelte Geld wie bisher. Unsere Plattform deckt genau diese Funktionen ab und wir liefern grenzüberschreitend. Alles voll digital und schlank.

Ein weiteres Beispiel, die Schweiz: Der Schweizer Fanken ist stark wie nie zuvor. Jetzt ist die Gelegenheit günstig für die Schweizer, neue Einkaufswege zu nutzen. Wer einen Werkzeughalter beim Händler seines Vertrauens in der Schweiz kauft, dann kostet dieser 150 CHF. Bestellt er ihn über Seventools vom Deutschen Hersteller, dann kostet der gleiche Werkzeughalter nur 100€=93 CHF. Schon ab 3 Stück Bestellmenge ist er trotz der Transport- und Verzollungskosten günstiger dran. Bei jedem weiteren Stück hat er die volle Differenz in der Tasche.



7tools



Mit unserer Plattform Seventools sind wir also der Zeit lange voraus. Die Entwicklung ist fertig, alle Prozesse und die Lieferketten funktionieren und es sind bereits über 50.000 Produkte im Angebot.

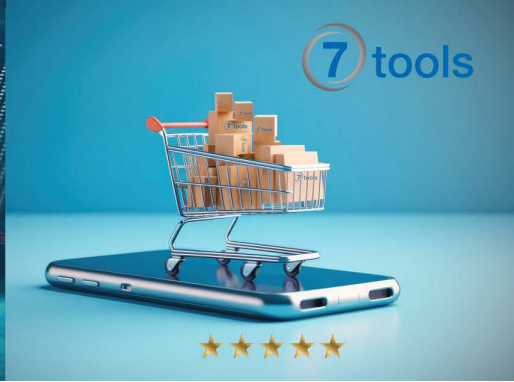
Vollständig sind wir aber erst, wenn 500.000 Produkte auf der Plattform sein werden. Aber das wird kommen. Es entstehen in der Werkzeugtechnik gerade Datenbanken, in denen man diese 500.000 Werkzeuge schon finden kann. Kaufen kann man sie dort aber nicht.

Also muss man in den Shop des jeweiligen Herstellers gehen mit Passwort und Cookie Bestätigung bei jedem Anmelden. Oder klassisch wie bisher indem man ein Angebot einholt. Alle Hersteller haben viel Geld in eigene Webshops investiert und im Hintergrund tolle Produkt-Finder aufgebaut. Jeder nach seinem eigenen System. Standardisierung ist bisher Fehlzanzeige.



Man kann aber in diesen Webshops nur von einem einzigen Hersteller kaufen, nicht von mehreren. Man sieht nur die Technologie eines einzigen Herstellers. Klar findet man dort oft das passende Produkt, aber durch die Plattformlösung kommt eine ganz neue Angebotssituation zustande. Käufer wechseln sehr schnell zu einem neuen Lieferanten, wenn der bisherige Lieferant auf der Plattform nicht gelistet ist. Der bisherige Lieferant hat dabei gar keine Chance, es zu verhindern. Also ist sein bisheriges Geschäftsmodell in großer Gefahr.

Seventools hat die innovative Funktion integriert, dass ein Käufer an den Hersteller eine Rabattanfrage schicken kann, also direkt mit ihm kommuniziert. Der Hersteller weist dem Käufer dann auf der Plattform einen Rabatt zu, damit er mindestens den gleichen Preis bekommt wie von einem Händler. So bauen Hersteller über die Plattform eine echte Bindung mit Neukunden auf. Dies ist eine einmalige Lösung, die Ihnen sonst keine Plattform bieten kann. Der wichtigste Vorteil ist, dass die Marge der Händler beim Hersteller bleibt.



Den Lieferanten zu wechseln ist kein Risiko, denn auf unserer Plattform gibt es nur Markenprodukte aus Deutschland und der Schweiz. Markenprodukte stehen immer für Qualität. Eigenmarken wie bei den Händlern, unter denen sich Billigprodukte verstecken, gibt es bei uns auf keinen Fall. Aber genau dieses Geschäftsmodell pushen die etablierten Händler seit Jahren mit Billigware aus aller Herren Länder. Wer weiterhin dort kauft, muss damit rechnen, schlechtere Ware für sein gutes Geld zu erhalten.

Eines ist für die Zukunft aber ganz wichtig: Die jungen Leute wollen digitale Beschaffungswege. Sie wollen gar nicht, dass ein aalglatter Vertreter sie ständig besucht und ihnen Schokolade mitbringt. Seventools ist also ein disruptives Modell für modernen Online-Einkauf. So wie das disruptive Modell von Tesla die Autoindustrie durcheinandergewirbelt hat.

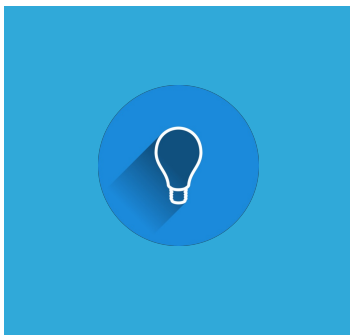


Was tun die klassischen Werkzeughändler? Sie machen alles weiter so wie bisher. Sie schicken Horden schlecht geschulter Verkäufer los zu sehr hohen Jahresgehältern. Die Händler kaufen die Produkte weiterhin bei den Herstellern und lagern sie bei sich ein. Der Hersteller muss dafür aber 50% seines Listenpreises opfern. Die Händler machen bisher einen guten Job, das steht außer Frage, sie haben hohe Lieferbereitschaft und gute Lagerbestände. Aber alles um den Preis hoher Abschläge für den Hersteller. Diese Marge werden die Hersteller aber zukünftig benötigen um zu überleben.

Die Händler haben natürlich auch ihren Verkauf digitalisiert, mit tollen Online-Shops und tollen Product-Findern. Aber das Modell ist immer noch das Gleiche geblieben. Ware kaufen, transportieren, einlagern, auslagern, verschicken, berechnen.

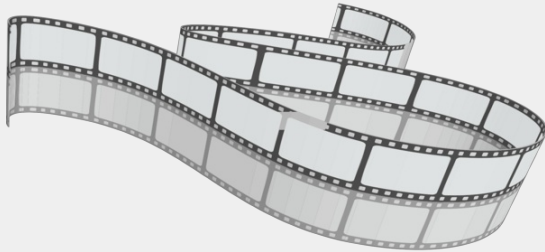
Seventools macht das alles digital und die Ware geht vom Hersteller direkt zum Käufer. Mit nur einer Rechnung für verschiedene Waren von verschiedenen Herstellern aus verschiedenen Ländern. Transport und Abrechnung erfolgen voll digital. Das ist wirklich disruptiv. Wir sitzen allerdings bisher immer noch wie das Kaninchen vor der Schlange, weil die ganze Branche am liebsten alles so macht wie bisher. Nach dem Motto: Ändere ja nichts an meinen bewährten Wegen.





Aber die Einkäufer und deren Einflüsterer, nämlich die jungen Leute als deren Informationsbeschaffer, merken schnell, wie und wo sie Markenware günstiger und gleich schnell beziehen können.

Die Veränderungen auf dem italienischen Markt sind das beste Beispiel dafür. Italiener sind IT-affin. Sie werden am schnellsten herausfinden, wie man sogar bessere Ware als bisher zu viel günstigeren Preisen beschaffen kann. Und wer möchte nicht etwas Besseres fürs gleiche Geld? .



7tools Video

Video Button >>



Video von EVO Solutions auf der Plattform: shop.seventools.com

Die Plattform [seventools.com](https://shop.seventools.com) ist live mit über 30.000 Produkten. MORE TO COME!

Mit Seventools schaffen wir die Zukunft im digitalen Werkzeug-Geschäft.

Zögern Sie nicht. Steigen Sie ein in die digitale Beschaffung!

Wir freuen uns auf Sie. Ihre Mitarbeiter werden begeistert sein wie einfach Beschaffung in Zukunft geht.

Mit besten Grüßen



Hermann Diebold



Jörg Bahnemann

Gründer von [seventools.com](https://shop.seventools.com)



Youtube Video:
[seventools.com](https://www.seventools.com)



www.seventools.com

7tools AG | Gewerbestrasse 11 | 6330 Cham | Schweiz

[Impressum](#)

[Abmelden](#)

Copyright pictures pixabay.com | seventools.com