

## Digitalisierung im B2B: Wie Contorion den Handwerkereinkauf verändert

Berlin, Juni 2016. Interview mit den Gründern der [Contorion GmbH](#).

**Bitte stellen Sie ihr Unternehmen kurz vor.**

Die Contorion GmbH ist ein digitaler Fachhändler für Industrie- und Handwerksbedarf. Mit einem umfangreichen Sortiment bieten wir alles für professionelle Anwender, von Elektro- und Handwerkszeug über Arbeitskleidung bis hin zu Befestigungstechnik und Betriebseinrichtung. Unser Ziel ist es, den Business-to-Business-Handel zu verändern und den Einkauf für kleine und mittelständische Unternehmen, insbesondere für Handwerks- und Industrieunternehmen, zu optimieren. Nach der Gründung im April 2014 sind wir im August 2014 mit unserer Website online gegangen. Mittlerweile beschäftigen wir rund 100 Mitarbeiter, haben über 100.000 Kunden gewonnen und wachsen weiter sehr schnell.

**Wie unterscheidet sich das Geschäftsmodell der Contorion GmbH von Onlineplattformen oder dem klassischen Fachhandel?**

Mit unserem Geschäftsmodell bieten wir kleinen und mittelständischen Betrieben ein echtes Multi-Channel-Angebot und helfen ihnen so, ihren Einkauf zu optimieren. Wir aggregieren das Angebot mehrerer Anbieter und können mit unserem großen Produktsortiment alles aus einer Hand bieten. Dabei führen wir alle gängigen Profimarken wie Festool, Makita oder Knipex und der Kunde kann das zu ihm passende Angebot aus Preis und Leistung auswählen. Neben dem Onlineangebot können Kunden auch via E-Mail, Telefon oder Fax bestellen – diese Kanäle spielen nach wie vor eine wichtige Rolle. Wir nehmen uns die Zeit für eine persönliche Verkaufsberatung. Gelernte Handwerker wie Tischlermeister, Kfz-Mechaniker oder Schlosser beraten die Kunden fachkundig am Telefon. Wir gehen sogar soweit, individuelle Konditionen für bestimmte individuelle Basissortimente auszuhandeln. Im Sommer dieses Jahres geht Contorion weiter „offline“ und eröffnet einen 600 Quadratmeter großen stationären Profi-Store in Berlin.

**Warum soll ein Handwerker also bei Ihnen seine Werkzeuge ordern und nicht beim klassischen Fachhandel?**

Unsere Kunden sparen Zeit und Geld, wenn sie bei uns einkaufen, und müssen dabei nicht auf guten Service verzichten. Der Kostenvorteil entsteht dadurch, dass wir im Gegensatz zu bestehenden Marktgrößen auf einen großen Außendienst verzichten und unsere guten Einkaufskonditionen direkt an unsere Kunden weitergeben können. Der Zeitvorteil entsteht, weil digitale Lösungen dabei helfen, das richtige Produkt schneller zu finden und einfach nachzubestellen.

Außerdem reduzieren Kunden mit Contorion ihre Lieferantenzahl, da wir mit unserem breiten Sortiment unterschiedlichste Bedarfe abdecken.

**Viele Geschäftsideen in der Gründerszene docken an »alten« Geschäftsmodellen an, verändern diese bzw. erfinden sie neu. Warum gelingt so etwas eigentlich nicht den bereits etablierten Anbietern, wie z.B. in Ihrem Fall den klassischen Handwerkereinkaufsgenossenschaften?**

In vielen Fällen liegt ein Konflikt zwischen verschiedenen Absatzwegen vor. Wenn ich mich als etablierter Anbieter voll auf digitale Lösungen konzentriere, kannibalisiere ich mein Bestandsgeschäft. Dies führt zu Interessenskonflikten und manchmal fehlt es dann an der letzten Konsequenz bei der digitalen Umsetzung. Außerdem sind in der digitalen Welt andere Kompetenzen entscheidend: »Schnelligkeit und Agilität« schlägt in vielen Fällen »Größe und Markt-Know-how«. Ich denke, die Entwicklung des Modemarkts in den letzten zehn Jahren ist ein passendes Beispiel.

**Was sind die Meilensteine, die Contorion in diesem Jahr noch erreichen möchte?**

Wir wollen aus Kundensicht unser Angebot noch attraktiver machen: Das heißt zum Beispiel ein noch breiteres Sortiment für alle relevanten Gewerke und Industrien. Außerdem können wir noch viele Dinge auf unserer Webseite verbessern: Kunden werden in Zukunft noch leichter unsere Produkte finden können. Und dann können sich unsere Kunden noch auf einige innovative Bestelllösungen freuen: Da werden Angebote kommen, die es so am Markt noch nicht gibt.

### **Über Contorion**

Contorion ist ein Fachhändler für Handwerks- und Industriebedarf mit einem innovativen Multi-Channel-Ansatz. Das umfangreiche Sortiment deckt verschiedenste Produktkategorien aller wichtigen Hersteller ab, von Schrauben über Elektro- und Handwerkzeuge bis hin zu Arbeitskleidung. Mit hoher Nutzerfreundlichkeit, einem professionellen Kundenservice und schnellen Lieferzeiten überzeugt Contorion seine Kunden. Das Unternehmen wurde im Frühjahr 2014 von Dr. Frederick Roehder, Dr. Richard Schwenke und Tobias Tschötsch in Berlin gegründet. Weitere Informationen unter [www.contorion.de](http://www.contorion.de).

### **Kontakt**

Christin Seewöster  
Senior PR & Communication Manager

Tel.: +49 30 311 998 51

Mobil: [+49 151 5996 4562](tel:+4915159964562)

E-Mail: [presse@contorion.de](mailto:presse@contorion.de)