

SUCCESS STORY

Marktführender Produzent von Bitumenschindeln IKO Sales schreibt Transporte jetzt über TC eBid® aus

Einen Experten zu etwas Neuem zu bewegen, ist manchmal einfach. So wickelt der Schindel-Spezialist IKO Sales die Transportvergabe neuerdings über die europaweite Vergabeplattform TC eBid® von TimoCom ab. Überzeugt hat das webbasierte Programm durch seine enorme internationale Reichweite und Benutzerfreundlichkeit. Punkten konnte TimoCom zudem mit seiner über 14-jährigen Erfahrung als IT-Dienstleister der Transportbranche, der sich mit seiner Frachtenbörse TC Truck & Cargo® als Marktführer in Europa längst etabliert hat.



Alles unter einem Dach

Ein Dach über dem Kopf braucht jeder. Um dieses zu schützen, benötigt man gutes Bedachungsmaterial – und das sollte qualitativ wertvoll sein. Hier kommen IKO Sales ins Spiel, die als weltweiter Dachschindel-Experte in mehr als 40 Ländern, von Westeuropa aus über die Dächer von Russland, dann wieder von Ägypten bis Südafrika und sogar darüber hinaus, aktiv sind. Ausgangspunkt ist Ham in Belgien, wo sich seit 1972 sowohl Zentrale als auch Produktion befinden. Denn das Unternehmen ist gleichzeitig für den Vertrieb als auch für die Herstellung von hochwertigen Bitumenschindeln verantwortlich. Dabei greift es auf das besondere Know-how und die High tech-Erfahrungen aus den Werken der IKO Gruppe in Kanada, Amerika und Europa zurück und kann so für die hohe Qualität der selbst produzierten Materialien garantieren.

Große Zeitersparnis, große Reichweite

Langfristigkeit und Erneuerung sind zwei Maximen, die sich nicht ausschließen, sondern beeinflussen. Möchte man dauerhaft Marktführer bleiben, muss man auch neue Wege gehen. IKO Sales war nach einer Demonstration durch das TC eBid® Team von der effizienten Funktion des Programms sowie dem günstigen monatlichen Festpreis überzeugt: *„Anstatt selbst Transporteure zu suchen, verzichten wir auf langwierige Telefonate und geben jetzt in nur drei Schritten die Ausschreibung elektronisch in TC eBid® ein. Das ist ein enormer Zeitgewinn.“* – so Philippe Cremie, Supply chain manager von IKO Sales International.

Die Online-Plattform wurde im Herbst 2009 vom Anbieter der in Europa marktführenden Frachtenbörse TC Truck & Cargo® auf den Markt gebracht und ist mittlerweile zu einer viel genutzten Anwendung für Verlager aus Industrie und Handel sowie verladende Spediteure aller Unternehmensgrößen geworden. Die Zahlen sprechen für sich: Mit TC eBid® erreicht IKO Sales pro Online-Ausschreibung potenziell 30.000 aktive Transport-Dienstleister aus ganz Europa. In 2010 wurden in der Online-Plattform mehr als 4.300 Ausschreibungen eingestellt.

„Die Reichweite ist viel größer als erwartet. Zum Beispiel: Ein französischer Transport-Dienstleister kann sich jetzt auch an einem Tender beteiligen für einen Transport von Polen nach Ungarn. Wir selbst würden hierfür nicht extra in Frankreich suchen“, erklärt Cremie.

Der komplette Ausschreibungsprozess wird elektronisch erfasst und übersichtlich dokumentiert. Im Anschluss an die Ausschreibung liefert das System aussagekräftige Auswertungsergebnisse und erstellt die für den Kunden relevanten Kennzahlen. Und sollte IKO Sales trotz der großen Anzahl bereits teilnehmender Speditionen und Frachtführer mal einen zusätzlichen, nicht an die Plattform angeschlossenen Dienstleister einladen wollen, ist dies möglich und für beide Parteien kostenlos. TimoCom kümmert sich darum, diese zusammenzubringen.

Pressekontakt

Tim Muke

Manager Corporate Communication

TimoCom Soft- und Hardware GmbH

In der Steele 2
DE-40599 Düsseldorf

+49 211 88 26 69 13

+49 211 88 26 59 13

tmuke@timocom.com

www.timocom.com