

Finanz Nachrichten und Wirtschaft Nachrichten

Kostenlose Pressemitteilungen zu Wirtschaft und Finanzen

[Finanz Nachrichten und Wirtschaft Nachrichten RSS Feed abonnieren](#)

- [Pressemitteilungen](#)
- [Pressemitteilungen verteilen](#)
- [Kostenlose Presseportale](#)

Okt
01

Sonderwerkzeugbau: Kontaktbörse für Sonderwerkzeug-Produzenten und -Nutzer

Das neue Geschäftsportal Deal4Tool sorgt dafür, dass Unternehmen, die ein Sonderwerkzeug brauchen, den passenden Hersteller finden.



Das Business-Portal für Sonderwerkzeuge

deal4tool – so heißt ein neues Business-Portal, das Hersteller und Nutzer von Sonderwerkzeugen insbesondere für die Bereiche Bohren und Fräsen miteinander in Kontakt bringen möchte. In dem von der HPW Hagelberg Präzisionswerkzeuge GmbH, Hürth, betriebenen Online-Portal können Unternehmen, die ein Sonderwerkzeug brauchen, in anonymisierter Form ihre Anforderungen an das Tool beschreiben. Hierauf können dann die Hersteller ebenfalls anonymisiert mit passenden Angeboten reagieren. Die Angebote werden zunächst gesammelt und dann in einer Übersicht an das interessierte Unternehmen weitergeleitet. Erst wenn ein Deal zustande kommt, werden die Identität des “Dealgebers”, also des Unternehmens, das das Werkzeug braucht, und die Identität des “Dealnehmers”, also des Unternehmens, das das Werkzeug produziert, gelüftet.

Als Zielgruppe auf der Dealgeber-Seite des Portals hat Dirk Hagelberg, Inhaber der HPW Hagelberg Präzisionswerkzeuge GmbH, unter anderem Unternehmen vor Augen, die nicht täglich Sonderwerkzeuge benötigen und denen der technische Background, und die entsprechende Marktübersicht fehlt; des Weiteren Unternehmen, die häufig Sonderwerkzeuge brauchen, deren Lieferanten aber nicht situationsgerecht anbieten können.

Auf der Dealnehmer-Seite hingegen sieht Hagelberg spezialisierte Werkzeughersteller, die neue Kunden suchen, und solche, die kurzfristig Aufträge brauchen – zum Beispiel weil ihre Ressourcen gerade nicht ausgelastet sind. Letztlich funktioniert deal4tool laut Aussagen des Strategieberaters Ulrich Mölter, Au am Rhein, der Hagelberg, beim Entwickeln des Geschäftsportals unterstützte, ähnlich wie eine Singlebörse. Es führt Partner, die sich ansonsten vermutlich nie kennenlernen würden, auf eine zeitsparende Art und Weise zusammen, und sorgt durch ein entsprechendes “Matching-Verfahren” im Vorfeld dafür, dass diese “mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit zusammen passen”. Insofern stellt das Portal laut Mölter im Bereich Werkzeugbau “eine echt Weltneuheit” dar.

deal4tool funktioniert wie folgt: Angenommen ein Unternehmen benötigt zum Beispiel einen Sonder-T-Nutenfräser zum Bearbeiten eines Maschinenbetts oder einen Sonder-Stufenbohrer aus Vollhartmetall. Dann kann es sich kostenlos auf deal4tool registrieren. Hierbei muss es auch einem Ehrenkodex zustimmen, der unter anderem beinhaltet, dass hinter den eingegebenen “Gesuchten” ein echter, akuter Bedarf steckt. Auch zum Einhalten seiner aus einem eventuellen Deal resultierenden Zahlungsverpflichtungen muss es sich verpflichten, so dass der engagierte Werkzeughersteller sein Geld erhält. Danach kann das Unternehmen in einer vorgefertigten Maske das benötigte Werkzeug beschreiben nebst den Anforderungen, die es damit verbunden sind – zum Beispiel, wann das Tool geliefert werden muss. Oder welches Material verwendet werden sollte. Oder in welcher Spanne der Preis sich bewegen sollte. Ergänzend kann das Unternehmen zum Beispiel auch Konstruktionszeichnungen oder Videos, die den Einsatz des Werkzeugs illustrieren, hochladen. Steht das “Gesuch” im Netz, können interessierte Werkzeughersteller hierfür Angebote unterbreiten. Diese werden dann von deal4tool zunächst gesammelt und dann priorisiert. Das heißt, alle Angebote werden in einem Dokument zusammengefasst, an dessen erster Stelle das Angebot steht, das die zentralen Anforderungen des Dealgebers am besten erfüllt. Konkret heißt dies: Ist für einen Dealgeber zum Beispiel eine schnelle Lieferung extrem wichtig, steht ganz oben das Angebot mit der kürzesten Lieferzeit.

Anhand dieser Angebotsübersicht kann der Dealgeber dann entscheiden, welchem Werkzeughersteller er den Auftrag erteilt. Erst wenn diese Entscheidung gefallen ist, wird die Identität des Dealgebers und des Dealnehmers gelüftet, so dass die beiden Partner in direkten Kontakt treten können. Das Sich-registrieren-lassen auf deal4tool ist sowohl für die Dealgeber, als auch die Dealnehmer kostenlos. Dasselbe gilt für das Einstellen von “Gesuchten” und das Abgeben von Angeboten auf dem Portal. Nur wenn ein Deal zustande kommt, hat der Dealnehmer, also der Werkzeughersteller, eine am Auftragsvolumen orientierte prozentuale Mittlerprovision zu entrichten.

deal4tool möchte das für alle Beteiligten “fairste Geschäftsportal für Sonderwerkzeuge für die Bereiche Bohren und Fräsen sein”. Deshalb müssen die Dealgeber und die Dealnehmer nicht nur einem Ehrenkodex zustimmen. Nachdem ein Deal abgewickelt ist, müssen die daran

beteiligten Unternehmen auch eine Bewertung des jeweiligen Partners abgeben. Zeigt sich dann zum Beispiel, dass ein Werkzeughersteller in seinem Angebot gegebene Versprechen nicht einhielt, wird er für weitere Deals gesperrt. Entsprechendes gilt, wenn ein Dealgeber seine Pflichten nicht erfüllt und zum Beispiel seinen Zahlungsverpflichtungen nicht oder nur teilweise nachkommt. Auch er wird dann von weiteren Deals entweder zeitweise oder dauerhaft ausgeschlossen. Diese Maßnahme ist einer der zentralen Punkte zum Sicherstellen der Qualität von deal4tool.

Nähere Infos über deal4tool finden Interessierte auf der Webseite www.deal4tool.de. Sie können aber auch Dirk Hagelberg kontaktieren (Tel.: 0 22 33/80 80 77-0; Mail: kontakt@deal4tool.de)

deal4tool ist ein Business-Portal, das Hersteller und Nutzer von Sonderwerkzeugen insbesondere in den Bereichen Bohren und Fräsen miteinander in Kontakt bringt. In dem von der HPW Hagelberg Präzisionswerkzeuge GmbH, Hürth, betriebenen Online-Portal können Betriebe, die ein Sonderwerkzeug brauchen, in anonymisierter Form ihre Anforderungen an das Tool beschreiben. Hierauf können dann die Hersteller, ebenfalls anonymisiert, mit passenden Angeboten reagieren. Die Angebote werden gesammelt und einer Übersicht an das interessierte Unternehmen weitergeleitet. Erst wenn ein Deal zustande kommt, werden die Identität des "Dealgebers" und des "Dealnehmers" gelüftet.

Kontakt:
Deal4tool
Dirk Hagelberg
Innungstrasse 5
50354 Hürth
0 22 33/80 80 77-0
kontakt@deal4tool.de
<http://www.deal4tool.de>

Pressekontakt:
Die PRofilBerater GmbH
Bernhard Kuntz
Eichbergstr. 1
64285 Darmstadt
06151/89659-0
info@die-profilberater.de
<http://www.die-profilberater.de>

Tags: [Präzisionswerkzeuge](#), [Sonderwerkzeug](#), [Sonderwerkzeugbau](#), [Werkzeughersteller](#)

Andere Pressemitteilungen zu: Allgemein

- [Insolvenz Verkauf Kinderhotel und Wellnesshotel in Österreich](#)
- [Neue Roland Berger-Studie: Sinkende Bevölkerungszahlen und abnehmende Kaufkraft in Westeuropa zwingen den Einzelhandel zu neuen Marktstrategien](#)
- [Kfz-Versicherungsvergleich von CHECK24.de gewinnt Studie der Uni Koblenz-Landau](#)
- [CoBe Capital unterzeichnet Vereinbarung zur Übernahme der Warendorfer Küchen GmbH von der AFG Arbonia-Forster-Holding AG \(SIX: AFGN\)](#)
- [Unternehmen können von Subventionen extrem profitieren](#)

« [Insolvenz Verkauf Kinderhotel und Wellnesshotel in Österreich](#)

[ALLER KRISEN ZUM TROTZ: FAMILIENUNTERNEHMEN BLEIBEN ALTBEKANNTM FINANZIERUNGSMUSTER TREU](#) »

[OTEC Präzisionsfinish](#)

Maschinen für die präzise Kantenverrundung von Schneidwerkzeugen
www.otec.de

[Elektroindustrie Werkzeug](#)

Lochsägen, Kerbnutzange, Stufen-Bohrer, Lochsägensätze uvm.
elexagmbh.de

Google-Anzeigen