

Pressematerial

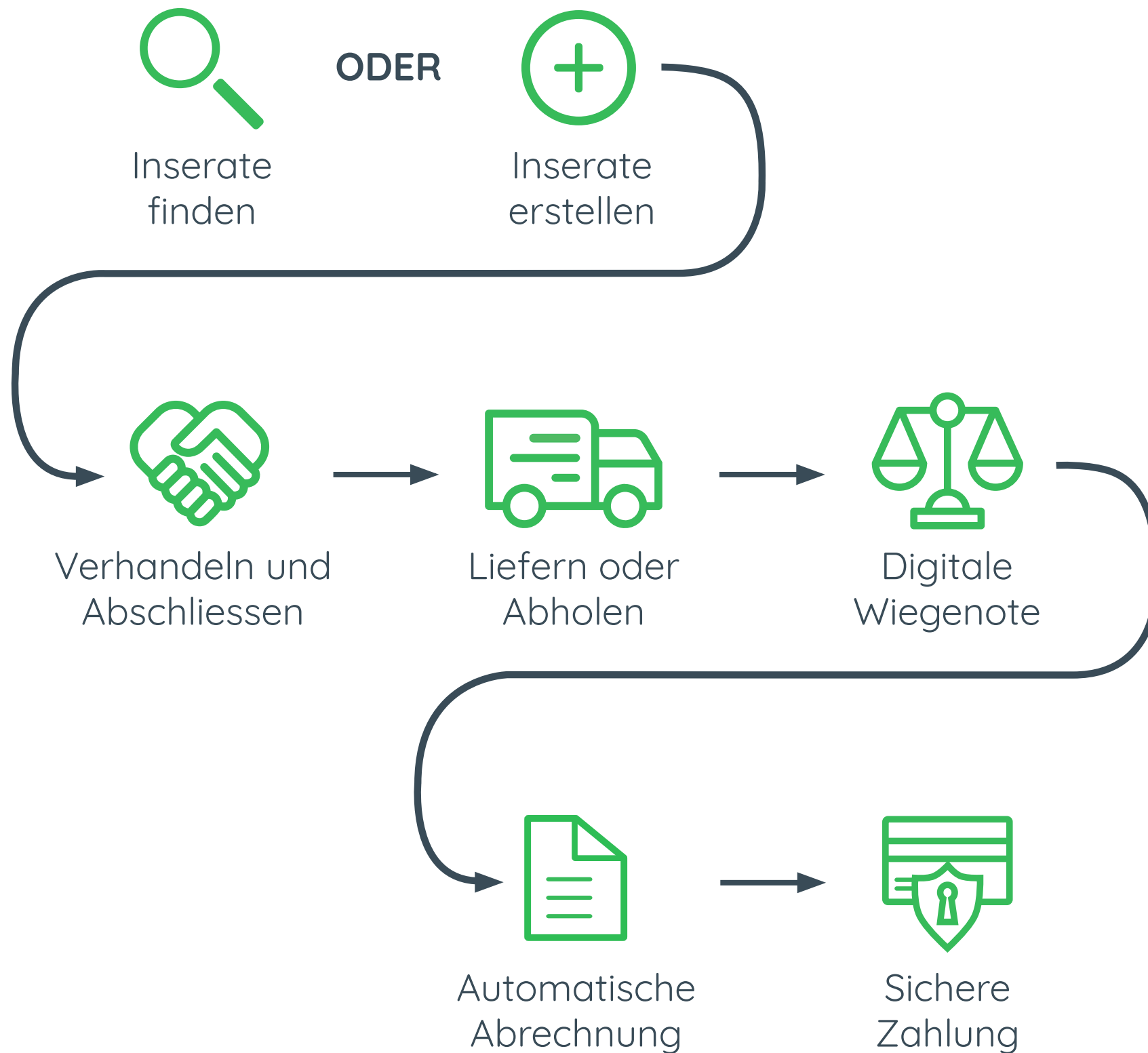
scrappel

Mit unserer B2B-Plattform möchten wir nicht nur den Handel von Schrott und Metall digitalisieren, sondern die komplette Geschäftsabwicklung auf einem Kanal abbilden.



Geschäftsabwicklung Step-By-Step

scrappel



scrappel ist die erste digitale Handelsplattform, die alle Geschäftsprozesse beim Kauf sowie Verkauf von Schrott und Metall abdeckt.

Wir ermöglichen eine effiziente Abwicklung zwischen geprüften Unternehmen und bieten eine compliance-konforme Dokumentation sowie sichere Zahlungsabwicklung.

Warum ist JETZT die Zeit für **scrappel**?

Die Digitalisierung stellt viele Unternehmen vor Herausforderungen. Gerade kleine und mittelständische Unternehmen, die Schrott und Metall handeln, verbinden damit enorme finanzielle und personelle Kosten. Doch das Gegenteil ist der Fall: Schon kleine digitale Veränderungen haben einen positiven Einfluss auf das laufende Geschäft.



93% von Experten sehen Handelsplattformen als relevant bis sehr relevant für ihre Nutzer an
(Vgl. Mittelstand Digital (Hrsg.) (2019): [Digitale Plattformen als Chance für den Mittelstand](#). S. 14.)

Lohnt sich die Digitalisierung für den Mittelstand? Diese Frage stand im Fokus einer Untersuchung von [Handelsblatt Research](#), bei der im Sommer 2018 rund 1.000 Unternehmen aus verschiedenen Bereichen befragt wurden. Das Ergebnis: Etwa 38 Prozent der Befragten gaben an, bereits eine "Digitale Dividende" zu verzeichnen. Somit übersteigt der Nutzen von bisher umgesetzten Digitalisierungsprojekten in Unternehmen deren Anschaffungskosten. Dabei spielt die Steigerung von Umsatz und Gewinn laut der Studie eine treibende Rolle, um digitale Projekte aktiv umzusetzen.

Dennoch scheuen immer noch viele Unternehmen die Bestrebungen in Richtung Digitalisierung. Insbesondere für KMU, die mit Schrott und Metall

handeln, stellt die konkrete Umsetzung von digitalen Prozessen und deren Integration in den Arbeitsalltag eine Herausforderung dar.

Effizienzsteigerung durch Digitalisierung

Die gute Nachricht: Um von den Vorteilen der Digitalisierung auch als KMU zu profitieren, wird nicht zwingend eine Veränderung der gesamten Unternehmensstruktur oder der Einsatz komplexer Software benötigt. Bereits die Übersetzung einiger analoger Prozesse in digitale Alternativen führt zu deutlichen Effizienzsteigerungen. Den ganzen Beitrag gibt es hier: [Digitalisierung im Schrotthandel](#)

“Der deutsche Metallhandel ist sich der Notwendigkeit zur Digitalisierung durchaus bewusst und sucht nach praktikablen Lösungen.

scrappel leistet hier einen wichtigen Beitrag, denn mit seiner Plattform bietet das Unternehmen neue und innovative Konzepte an.



Ralf Schmitz,
Hauptgeschäftsführer des VDM

Daten & Fakten

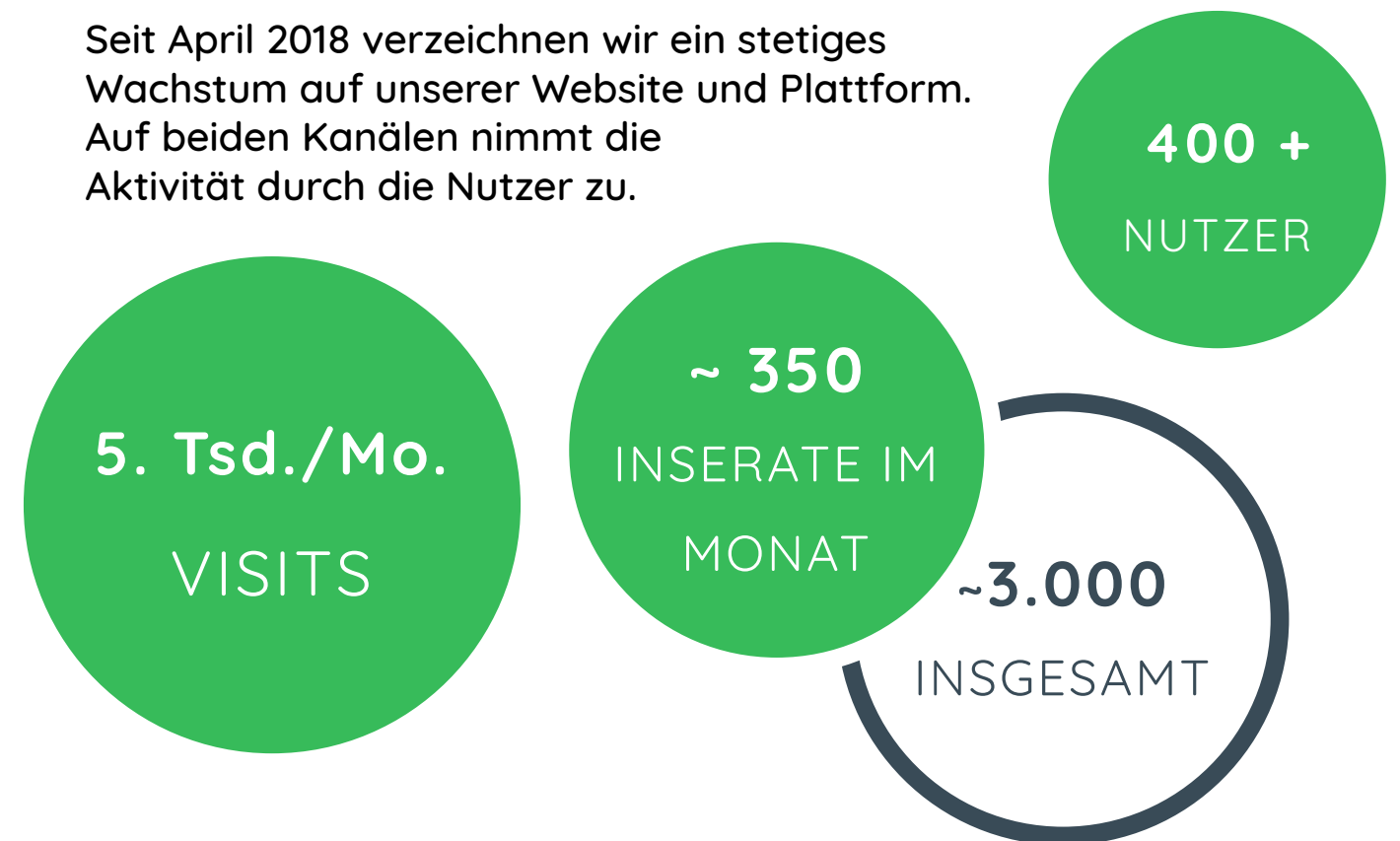
Stetiges Wachstum

“scrappel ermöglicht seinen Nutzern eine digitale Lösung für den Handel mit Wertstoffen wie Schrott und Metall. Dabei bildet es durch seine einfache Infrastruktur eine hervorragende Ergänzung zu meinen bisherigen Vertriebsmitteln. Somit bietet mir die Plattform ein außerordentliches Erweiterungspotential, bei dem sich mir neue Marktchancen eröffnen.”



Thorsten Fabian
Geschäftsführer Gebrüder Fabian GmbH

Seit April 2018 verzeichnen wir ein stetiges Wachstum auf unserer Website und Plattform. Auf beiden Kanälen nimmt die Aktivität durch die Nutzer zu.



Bekannt unter anderem aus

TAGESSPIEGEL

RECYCLING
magazin

320°

EUWID

t:n digital
pioneers

Gründer-Team

Meet scrappel



in Matthias Spanic
Managing Director

14 Jahre Erfahrung,
B2B & Marktplätze



in Sebastian Kussatz
Chief Product Officer

10 Jahre Erfahrung,
Product & Business
Inteligence



in Christian Menz
Chief Sales Officer

14 Jahre Erfahrung,
Vertrieb & Nieder-
lassungsleitung



in Christian Klerner

Senior Sales Manager
13 Jahre Erfahrung



in Angel Asensio

Lead Backend Architekt
20+ Jahre Erfahrung



in Gabriel Munteanu

Lead Frontent Developer
20+ Jahre Erfahrung



in Ulrike Günther

Public Relations Manager
4 Jahre Erfahrung



in Ramona Imm

Projektassistentz
2 Jahre Erfahrung



Matthias Spanic

Managing Director



MATTHIAS SPANIC IST MANAGING DIRECTOR VON SCRAPPEL. GEMEINSAM MIT SEINEN MITGRÜNDERN SEBASTIAN KUSSATZ UND CHRISTIAN MENZ HAT ER ES SICH ZUM ZIEL GESETZT, DEN HANDEL MIT WERTSTOFFEN SOWIE DIE DAMIT VERBUNDENEN TRANSAKTIONS-PROZESSE ZU DIGITALISIEREN.

Dabei legte er von Anfang an den Fokus auf das Prinzip Mobile First: „Der Zugang zu Mobilität und Erreichbarkeit gehört heute zum privaten und beruflichen Alltag dazu. Aufgrund der Vielzahl an Möglichkeiten, die es bereits gibt, sollten wir uns vor neuen Technologien nicht verschließen“, meint Matthias. Mit seiner offenen und herzlichen Art bringt er stets positive Energie in den scrappeL-Teamalltag.

Matthias ist studierter Wirtschaftsjurist aus Stuttgart. Nach seinem Studium arbeitete er für die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young GmbH in Deutschland und China. Die erste Gründungserfahrung im Digitalbereich machte er im Jahr 2007. Gemeinsam mit zwei Studienfreunden gründete er die Agentur Die-Ligen. Sie etablierten sich ohne den Einfluss von Fremdkapital mit großem Erfolg.

“

Aufgrund der Vielzahl an Möglichkeiten, die es bereits gibt, sollten wir uns vor neuen Technologien nicht verschließen.

Mittlerweile beschäftigt die Video-Content-Agentur mehr als 400 Mitarbeiter. Der Hauptsitz ist in Stuttgart. Weitere Niederlassungen sind in Spanien, Frankreich, Polen und in der Schweiz angesiedelt.

VON DER AGENTURWELT ZUM WERTSTOFFHANDEL

Seit 14 Jahren ist Matthias in der Beratungs- und Digitalisierungsbranche tätig. Sein Steckenpferd sind B2B-Geschäftsmodelle. Der erfolgreiche Aufbau von Partnerschaften prägt seinen Lebenslauf. Zu seinen Geschäftskunden und -partnern zählten u.a. der Deutsche Fußball-Bund e.V. (DFB), Coca-Cola, ProSiebenSat.1. und AOK.

Mit seinem B2B-Knowhow begleitet er nun den digitalen Handel mit Wertstoffen: „scrappeL gibt mir die Gelegenheit gemeinsam mit meinem Team an neuen Herausforderungen zu wachsen.“ Zu scrappeL selbst meint er: „Wir sehen in unserer Plattform viel Potential. Unsere Lösung richtet sich an verschiedene Akteure innerhalb der Kreislaufwirtschaft: Von kleinen bis mittelständischen Unternehmen der metallverarbeitenden Industrie (wie z. B. Metallbauunternehmen sowie Maschinen- und Werkzeugbauer), Schrott- und Metallhändlern bis hin zu Gießerei- und anderen Schmelzbetrieben.

Deren Verkaufs- und Beschaffungsprozesse sind oftmals noch ineffizient und bedingt zeitgemäß gestaltet. Wir glauben, dass sich analog geprägte Prozesse heute gezielt digital umsetzen lassen“, sagt Matthias über scrappeL und die Digitalisierung der Kreislaufwirtschaft.

Vor allem im B2B-Bereich ist noch viel Luft nach oben: „Die digitale Transformation in der Verwaltung von Dokumenten, beispielsweise bei Aufträgen, Verträgen usw. hält sich noch sehr bedeckt. Ich sehe hier noch großes Potential für die Digitalisierung“

LEIDENSCHAFT START-UP

Als B2B-Builder hat Matthias eine große Leidenschaft für die Gründung und das Wachstum von Unternehmen sowie dem Aufbau erfolgreicher Partnerschaften. „In einem Start-Up herrscht immer eine gewisse Aufbruchstimmung. Ich liebe vor allem die Herausforderung. Es ist für mich ein Motivations-schub ein junges Unternehmen fest zu etablieren und auf eigene Füße zu stellen.“

Pressekontakt

Sie sind an einem Interview mit unserem MD Matthias Spanic oder einem anderen scrappel-Team-Mitglied interessiert? Gerne lassen wir Ihnen auch weiterführende Informationen rund um unsere Plattformlösung scrappel zukommen.



Ulrike Günther
Public Relations Managerin

Tel.: +49 (0) 160 917 060 32

presse@scrappel.com