

12.01.2022 – 15:00 Uhr

Erfolgreiches Jahr 2021: Visible verzeichnet einen Rekordumsatz in Höhe von 66 Millionen Euro



Hamburg (ots) -

Der Plattformanbieter Visible zieht rückblickend auf das Jahr 2021 eine positive Bilanz: Insgesamt konnte das Unternehmen einen profitablen Rekordumsatz in Höhe von 66 Millionen Euro erzielen. Das ist ein Wachstum von 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. "Wir sind sehr zufrieden und freuen uns über das trotz der anhaltenden Coronakrise erfolgreiche Jahr 2021. Besonders im Neukundengeschäft konnten wir mit einem Plus von 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr noch einmal deutlich zulegen. Die Verbesserung unseres bestehenden Angebots auf unseren B2B-Plattformen EUROPAGES und wlw wirkt sich ebenfalls positiv auf das Geschäft aus", sagt Visible CEO Peter F. Schmid. Auch die Verleihung des ersten digitalen Mittelstand-Awards (DIMA) im November dieses Jahres markiert einen Höhepunkt im Geschäftsjahr der B2B-Online-Marketing-Experten.

Suchanfragen bei wlw: Deutschland weiter im Fokus

Die meisten gesendeten und empfangenen Suchanfragen auf der B2B-Plattform wlw (ehemals "Wer liefert was") kamen erneut aus Deutschland, gefolgt von Österreich und der Schweiz. Auf den Rängen vier und fünf folgen Polen und China. Zu den fünf am häufigsten gesuchten Produktkategorien gehörten der Maschinenbau, Atemschutzmasken, Lebensmittel, Speditionen und Metallbau. Die stärksten Recherche-Zuwächse gab es bei Industrierechnern, Kraftübertragungselementen, Designsystemen, bei Ethylen-Vinylalkohol-Copolymeren (EVOH) und bei Motor-Überwachungssystemen.

Suchanfragen auf EUROPAGES: Zunehmend internationaler

Die meisten Besucher der B2B-Plattform EUROPAGES kamen 2021 aus Frankreich, Italien, Deutschland, der Türkei und dem Vereinigten Königreich. "Die Nachfrage auf unseren Plattformen wird zunehmend internationaler und beschränkt sich längst nicht mehr nur auf Europa. Auf wlw konnten wir Zugriffe aus 180 Ländern, auf EUROPAGES sogar aus über 200 Ländern verzeichnen. Gerade der Traffic aus dem asiatischen Raum wächst auf beiden Plattformen überproportional", erklärt Peter F. Schmid. Auch in diesem Jahr kamen die Suchanfragen auf EUROPAGES aus der ganzen Welt - darunter auch zwölf aus der Westsahara, acht Zugriffe aus Vatikanstadt und drei von den Amerikanischen Jungferninseln. Tausende Bewerber interessierten sich für Visible als Arbeitgeber. Mit seinen Plattformen ist Visible aber nicht nur für Einkäufer und Anbieter eine interessante Adresse, sondern auch für neue Talente. So gingen im Jahr 2021 rund 4.200 Bewerbungen ein, die zu knapp 100 Neuanstellungen führten. Insgesamt beschäftigt das Unternehmen derzeit trotz der Coronakrise fast 500 Mitarbeiter. "Für uns ist das hohe Interesse ein Beleg dafür, dass wir uns als attraktiver Arbeitgeber positionieren konnten. Zudem sind wir stolz darauf, trotz anhaltender Coronakrise und Lieferengpässen bei Unternehmen, wirtschaftlich erfolgreich zu sein und so hunderten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen sicheren Arbeitsplatz zu bieten", sagt Peter F. Schmid.

Verbesserung des bestehenden Angebots als Basis für weiteres Wachstum

Im Jahr 2021 hat Visible auf die steigenden Bedürfnisse seiner User reagiert und sein bestehendes Mobile-Angebot um die Supplier-App für Anbieter erweitert. Sie sorgt unter anderem für die einfache und mobile Verwaltung des Firmenprofils sowie eingehender Anfragen. Ihr Pendant, die wlv-Einkäufer-App, wurde bereits Ende 2020 gelauncht. Seitdem wurde sie mehr als 40.000-mal heruntergeladen, mit aktuell über 300 aktiven Nutzern pro Tag. Die Integration des Message Centers auf EUROPAGES zur Zentralisierung der Kommunikation zwischen Einkäufer und Anbietern sowie die Integration der Finanzdaten in den Unternehmensprofilen auf wlv waren weitere Meilensteine in der Produktentwicklung. Und auch im kommenden Jahr wird das Unternehmen mit neuen Features dazu beitragen, Einkäufer und Anbieter noch effizienter zusammenzubringen: "Für 2022 planen wir unter anderem, unseren auf wlv bereits etablierten Sourcing-Service Connect auch auf EUROPAGES auszurollen", sagt der Visible CEO. Dieser kostenfreie Service erlaubt es Einkäufern, eine detaillierte Anfrage zu stellen, auf deren Basis die Visible-Experten relevante Anbieter suchen und kontaktieren. Beschaffungsexperten können so ihren Einkaufsprozess maßgeblich verkürzen. Der Launch der Funktion "Visitor of my Profile", die auf wlv bereits implementiert ist, ist im Frühjahr auch auf EUROPAGES geplant. Kunden können damit einsehen, welche Unternehmen ihr Profil besucht haben, und so ihre Vertriebstätigkeit zielgenau aussteuern, um wertvolle Kontakte zu schließen.

Mehr Sichtbarkeit für den Mittelstand - auch 2022

Neben diesen Produkt-Highlights plant der Plattformanbieter auch, an den Erfolg des in diesem Jahr erstmals ausgerichteten Digitalen Mittelstands-Awards (DIMA) anzuknüpfen: "Mit über 80 qualifizierten Bewerbungen und vier verdienten Gewinnern haben wir 2021 gezeigt, wie viel Innovationspotenzial im Mittelstand steckt. Wir freuen uns schon jetzt darauf, im neuen Jahr weitere Digitalprojekte kleiner und mittelständischer Unternehmen zu prämiieren und ihnen so zu mehr Sichtbarkeit zu verhelfen", so Schmid. Um Leads zu generieren und das Interesse von Beschaffungsprofis weltweit zu wecken, haben inzwischen mehr als 3 Millionen europäische Unternehmen ein Profil auf den Visible-Plattformen EUROPAGES und wlv.

Pressekontakt:

Visible GmbH
Carsten Brandt
ABC-Strasse 21
20354 Hamburg
+49 40 2 54 40-131
carsten.brandt@visible.com

Pressekontakt
TDUB Kommunikationsberatung
Daniel Gerloff, Karsten Hoppe
Hongkongstr. 7
20457 Hamburg
+49 40 80 79 212-27
visible@tdub.de

Medieninhalte



Visible CEO Peter F. Schmid / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/134906 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke unter Beachtung ggf. genannter Nutzungsbedingungen honorarfrei. Veröffentlichung bitte mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100067981/100883830> abgerufen werden.