

Presse-Info

Meraxis: neue digitale Services für effizientere Beschaffung

Muri b. Bern/Schweiz, 17. November 2020 – Die Schweizer Handelsgruppe Meraxis digitalisiert für seine Kunden den Beschaffungsprozess von Prime- und Rezyklat-Werkstoffen: Im neuen „Customer Portal“ sind sämtliche Bestellungen, Verträge, Lieferungen und Marktinformationen zentral auf einen Blick zu finden. Zudem bietet Meraxis seinen Kunden künftig mit der „Ordering 4.0“-Lösung ein automatisiertes Silomanagement an.

„Das Customer Portal schafft volle Transparenz über sämtliche relevanten Daten“, sagt Dr. Stefan Girschik, CEO der Meraxis Group. „Über die übersichtliche Benutzeroberfläche finden unsere Kunden alle Bestellungen auf einen Blick, inklusive geplanter Lieferzeiten, Verträge, Dokumente und Rechnungen, aktuelle Preisentwicklungen sowie den passenden Ansprechpartner.“ Darüber hinaus zeigt das Portal dem Kunden seinen monatlichen Rohstoffverbrauch an sowie die noch offenen Volumina bis Vertragsende.

Meraxis gehört zu den ersten Kunststoff-Distributoren, die ihren Kunden ein solches Kundenportal anbieten. „Natürlich gibt es in der Branche große Produzenten, die ausschließlich ihre eigenen Rohstoffe mithilfe digitaler Lösungen vertreiben. Als Händler in der Wertschöpfungskette können wir aber ein breites Produktportfolio verschiedener Hersteller anbieten. Dieses umfasst Prime- als auch Rezyklat-Werkstoffe in verschiedenen Preiskategorien und Qualitäten“, ergänzt Girschik.

Der neue Service wird bereits von zahlreichen Geschäftspartnern von Meraxis genutzt. „Ich sehe eine große Erleichterung und Zeitersparnis dadurch, dass Bestellinfos und zugehörige Dokumente auf Knopfdruck an einem Ort immer zur Verfügung stehen“, so Christian Riechmann, Lead Buyer bei Cofresco Frischhalteprodukte, Europas führendem Hersteller von Haushaltsfolien und –papieren. „Zudem ist unsere Recherche der aktuellen Monomer-Kontraktpreise jetzt nicht mehr notwendig, da sie übersichtlich und stets aktuell auf der neuen Plattform einsehbar sind.“ Bis Ende des kommenden Jahres sollen 80 Prozent der Meraxis-Kunden über einen eigenen Account verfügen. „Natürlich werden wir das Customer Portal fortlaufend weiterentwickeln“, so Michael Grysczyk, verantwortlich für die Digitalisierung bei Meraxis. „An neuen Ideen arbeiten wir bereits: Künftig sollen unsere Partner zum Beispiel in der Lage sein, Bestellungen über Wochen oder Monate vorplanen zu können.“

Für Kunden, die ihre Bestellungen künftig automatisieren möchten, wurde die „Ordering 4.0“-Lösung ein automatisiertes Silomanagement entwickelt. Über Sensoren und eine digitale Schnittstelle in ihren Rohstoffsilos werden die aktuellen Füllstände gemessen und an Meraxis übertragen. Bei Bedarf werden Rohstoffe dann automatisch nachbestellt. Durch die intelligenten Bestellungen reduziert sich der Durchschnittsbestand der gelagerten Rohstoffe, in der Folge sinken Aufwand- und Kapitalkosten der Kunden.

Digitale Lösungen wie diese entstehen im Innovations-Ecosystem „Meraxis Elevator“: Gemeinsam mit Kunden, Lieferanten und weiteren Partnern, wie dem INC Invention Center der RWTH Aachen, treibt Meraxis hier digitale Services in der Wertschöpfungskette der polymerverarbeitenden Industrie gezielt voran, um u.a. Bestellprozesse zu optimieren und Prozess- und Logistikkosten zu senken. „Die Digitalisierung in der

MERAXIS

Polymerindustrie bietet noch immer viele Potentiale. Wir als Meraxis haben es uns zum Ziel gesetzt, diese auszuschöpfen, um effizientere und auch gänzlich neue Geschäftsmodelle zu etablieren“, sagt Girschik. „Mit dem Kundenportal und Ordering 4.0 haben wir einen wichtigen Grundstein gelegt.“

Das „Meraxis Customer Portal“ ist über customer.meraxis-group.com erreichbar.

Die Pressemitteilung finden Sie auch auf <https://www.meraxis-group.com/>.

Pressekontakt:

Elena Seifert

möller pr GmbH

Tel: +49 (0)221 80 10 87-84

Email: es@moeller-pr.de

www.moeller-pr.de

Über die Meraxis Group

Meraxis gehört mit über 2 Mrd. Euro Umsatz zu den führenden Kunststoff-Distributoren der Welt. Als Full-Service-Anbieter mit globalem Vertriebs- und Logistiknetzwerk unterstützt die Schweizer Handelsgruppe seine Kunden gezielt bei der strategischen Beschaffung von Kunststoffen: Meraxis beliefert Unternehmen aus allen Industriebranchen mit Polymeren und polymerbezogenen Produkten für unterschiedlichste Produktionsverfahren – von der Automotive-Industrie über die Baubranche bis hin zu Verpackungsunternehmen. Dabei vereint Meraxis das globale Trading mit langjähriger Erfahrung in der Entwicklung und Verarbeitung von Polymeren sowie mit fundiertem Material- und Produktwissen.

Zum Angebotsportfolio des Unternehmens mit Hauptsitz in Muri bei Bern (Schweiz) gehören klassische Kunststoffe (u.a. PE, PP, PET, PVC), technische Kunststoffe, Masterbatches (Farbgranulate) und Rezyklate. Zudem beschafft das Unternehmen Zukaufteile (u.a. Metall, Folien, Elektro) sowie Maschinen, Anlagen und Werkzeuge für verschiedene Verfahrenstechniken der Kunststoffverarbeitung.

Zusätzlich entwickelt der Full-Service-Anbieter gemeinsam mit seinen Kunden spezifische Lösungen zur Effizienzsteigerung der jeweiligen Produktionsverfahren. U.a. bietet Meraxis Service- und Beratungsleistungen für die jeweils benötigten Produkt-Eigenschaften (u.a. Additive, Hochtemperatur Thermoplasten, Weichmacher, Lacke und Druckfarben). Gleichzeitig setzt sich der Kunststoff-Distributor für die Weiterentwicklung von nachhaltigen und innovativen polymerbezogenen Lösungen ein. Meraxis versteht sich zudem als aktiver Partner für die digitale Transformation innerhalb der Kunststoff-Branche.

Web: <https://www.meraxis-group.com/>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/meraxis-group/>

YouTube: <https://www.youtube.com>