

A new platform to connect the chemical industry

Nuova piattaforma per connettersi all'industria chimica

CHEMONDIS

CheMondis is the leading and fastest-growing B2B marketplace for chemicals in Europe. The marketplace connects verified buyers and suppliers from the chemical industry to facilitate digital trade of industrial chemicals. Today, more than 3000 buyers and 1100 suppliers are already registered on the platform. The portfolio of listed chemicals (40,000+) ranges from basic chemicals to specialties.

Buyers can profit from a precise product search by filtering the preferred incoterm, packaging type, or the delivery country. Also, buyers have the chance to request multiple offers from different suppliers (distributors and manufacturers) in one single step to compare different offers. Buyers can negotiate long-term conditions to purchase products regularly or buy them immediately with a few clicks. Suppliers use CheMondis to broaden their international reach and acquire new customers with a high online visibility of their product portfolio. They can create their own Brandshop within the marketplace and use the platform as their online shop. Additionally, suppliers can reduce the order processing time by getting complete and real-time customer and order information directly into their ERP.

Strategic alignment and future of the leading B2B marketplace for chemicals in Europe.

Sebastian Brenner, Managing Director at CheMondis talked with Pitture e Vernici European Coatings magazine about the vision, challenges, previous successes and the future of the platform.

P. e V.: "What is the vision of CheMondis and what is the long-term goal?"

S. B.: "Our vision is to create the global professional network for the chemical industry – a digital place to meet and do business with each other, to the benefit of all parties. We want to connect as many buyers and suppliers from the European

CheMondis è la principale e sempre più diffusa piattaforma digitale B2B dedicata ai prodotti chimici in Europa. Essa connette acquirenti e fornitori specializzati, provenienti dall'industria chimica per facilitare l'e-commerce di materiali chimici industriali. Allo stato attuale, più di 300 acquirenti e 1100 fornitori si sono già registrati sulla piattaforma. Il portafoglio dei prodotti chimici (40.000 +) varia dai prodotti chimici di base a quelli di specialità. Gli acquirenti possono trarre vantaggio da una ricerca del prodotto precisa filtrando l'incoterm (International commercial terms) preferito, il tipo di imballaggio oppure il paese della consegna. Inoltre, gli acquirenti hanno la possibilità di richiedere più offerte da diversi fornitori (distributori e produttori) in una singola fase, per comparare le offerte. Questi possono negoziare le condizioni a lungo termine per acquistare i prodotti su basi regolari oppure acquistarli immediatamente con pochi click. I fornitori utilizzano CheMondis per ampliare la loro sfera d'azione a livello internazionale e acquisire nuovi clienti con una alta visibilità online del loro portafoglio prodotti.

Questi possono creare il loro Brandshop utilizzandolo come negozio online. Inoltre, i fornitori possono ridurre il tempo di processamento dell'ordine ottenendo informazioni su cliente e ordine in tempo reale, direttamente nel loro ERP.

Allineamento strategico e il futuro della piattaforma B2B per i prodotti chimici in Europa

Sebastian Brenner, Direttore Generale di CheMondis ha parlato con la rivista Pitture e Vernici European Coatings a proposito di prospettive future, di nuove sfide, del successo precedente e del futuro della piattaforma.

P. e V.: "Qual è la visione di CheMondis e qual è l'obiettivo a lungo termine?"

S. B.: "Il nostro progetto consiste nella creazione di una rete professionale per l'industria chimica – sito digitale per incontrare e trattare scambi commerciali gli uni con gli altri, a beneficio di tutte le parti coinvolte. Intendiamo connettere quanti più acquirenti e fornitori che operano nell'industria delle pitture dei rivestimenti,



paints and coatings, as well as adhesives and sealants industry as possible. We do not make a difference here if you are small or large, manufacturer or distributor. Also, we are organizing digital events with networking opportunities to bring our customers together also beyond pure business. An example is our Paints & Coatings Summit, the next will take place on March 11th.”

P. e V.: “Where do you see the biggest challenges along the way?”

S. B.: “The chemical industry is one of the least digitized industries with a large share of business still happening offline. At the same time the market is highly fragmented. We uniquely combine tech and chemical know-how in our team to convince as many players of the industry along with us of the benefits of an online marketing and sales channel”.

P. e V.: “Are there any competitive platforms which offer a comparable benefit to customers”?

S. B.: “We are proud to say that we are the fastest growing chemical marketplace in Europe. Of course, there are other online offers for chemicals, and we see a lot of movement in

degli adesivi e dei sigillanti in Europa. Non facciamo differenza fra le dimensioni aziendali, fra produttore e distributore. Inoltre organizziamo eventi online con opportunità di networking per collegare la nostra clientela, al di là del semplice lavoro commerciale. Un esempio è fornito dal nostro Paints & Coatings Summit, la cui nuova edizione si terrà l’11 marzo prossimo”.

P. e V.: “In quale ambito individuate le principali sfide lungo il percorso?”

S. B.: “L’industria chimica è una delle meno digitalizzate in cui la maggior parte del lavoro commerciale ha luogo offline. Nello stesso tempo il mercato è altamente frammentato. Nel nostro team associamo in modo esclusivo l’hi-tech al know-how del mondo della chimica per convincere un numero quanto più elevato possibile di protagonisti dell’industria dei vantaggi offerti dal marketing online e dai canali di vendita”.

P. e V.: “Esistono piattaforme competitive che offrono alla clientela un vantaggio comparabile?”

S. B.: “Siamo orgogliosi di affermare che la nostra piattaforma di prodotti chimici è quella a più alto tasso di crescita in Europa. Naturalmente esistono altre offerte online di prodotti

the business. Not all the online players are building marketplaces though, but e.g. webshops or search engines. We currently see a full ecosystem of digital services for the chemical industry arising and we are proud to be in the center of it”.

P. e V.: “You have been in business for about 2.5 years. How close have you come in this time to the vision you mentioned at the beginning”?

S. B.: “We are on an excellent path. By today, we collaborate with more than 3000 buyers and more than 1100 suppliers on our marketplace, including many small and some really big industry players. We see our traction increase exponentially. This is certainly due to the fact that we are constantly developing CheMondis to deliver more and more value to our customers”.

P. e V.: “What would you say is your secret to success along the way”?

S. B.: “Behind all this is our team. We have built an outstanding team with talented and creative minds from all over the world, which we are very proud of. We bring together very different areas of expertise. We have people who have worked in the chemical industry for more than a decade.

Then we have sales experts from the software as a service industry. And we have software geniuses who build our ideas for the marketplace of the future into an easy-to-use and fast-developing interface”.

P. e V.: “With your concept, you are a clear online player within the industry. But how did the Covid-19 pandemic impact your business so far”?

S. B.: “The outbreak of the pandemic shows negative effects in many industries. We also realized shifts in demand on our marketplace. Obviously, demand for disinfectants has risen, while the demand in other product groups has slightly declined. Throughout 2020, we were there offering a digital solution for all those companies who were in need of a new supplier or wanted to find new ways to sell online due to decreasing offline business”.

P. e V.: “What are your future plans? So far, you are mainly focused on the European market. Are you planning to expand”?

S. B.: “We set our goals in short cycles to stay flexible and to act according to our customer needs. Sometime in the closer future we will surely expand our target segments further, we are thinking about regional expansion as well. We look forward to what the future holds for us in the coming month and years”.

chimici e vediamo molta dinamicità in questo segmento. Non tutti gli operatori online stanno creando piattaforme, ma, ad esempio, attività di vendita online oppure motori di ricerca. Attualmente vediamo un ecosistema intero di servizi digitali per l'industria chimica in espansione e siamo orgogliosi di essere al centro di tutto questo”.

P. e V.: “Siete attivi da circa due anni e mezzo. Quanto vi siete avvicinati in questi anni alla vostra visione iniziale di cui abbiamo parlato all'inizio di questa intervista?”

S. B.: “Stiamo svolgendo un percorso eccellente. Finora, collaboriamo sulla piattaforma con più di 3000 acquirenti e più di 1100 fornitori comprese molte piccole aziende ma anche importanti protagonisti del mondo industriale e vediamo crescere l'interesse di giorno in giorno, in modo esponenziale. Ciò è dovuto certamente al fatto che sviluppiamo costantemente CheMondis per accrescere il valore delle attività della nostra clientela”.

P. e V.: “Qual è la vostra “chiave del successo” in questo percorso”?

S. B.: “Dietro a tutto questo c'è il team. Abbiamo creato un team sorprendente di cui fanno parte talenti e menti creative provenienti da tutto il mondo, di cui siamo molto orgogliosi. Abbiamo unito differenti aree di esperienza. Abbiamo persone che operano nell'industria chimica da più di un decennio. Abbiamo poi esperti di vendita dell'industria dei servizi e informatica a cui si aggiungono geni del software che lanciano nuove idee per la piattaforma del futuro con un'interfaccia facile da usare e a ritmi di sviluppo accelerati”.

P. e V.: “Grazie alla vostra tecnologia, vi si può ritenere un importante protagonista online al servizio dell'industria. Ma che impatto ha esercitato il Covid-19 sulle vostre attività finora?”

S. B.: “L'insorgere della pandemia ha prodotto effetti negativi in molti ambiti industriali. Abbiamo registrato anche oscillazioni della domanda sulla piattaforma. Ovviamente, la domanda di disinfectanti è salita, mentre quella di altre categorie di prodotto è diminuita leggermente. Per tutto il 2020 abbiamo offerto soluzioni digitali per tutte quelle società che richiedevano un nuovo fornitore oppure che erano alla ricerca di nuove modalità di vendita online, a causa della riduzione delle attività commerciali offline”.

P. e V.: Quali sono i piani futuri? Finora, vi siete concentrati sul mercato Europeo. Avete intenzione di espandervi?

S. B.: “Abbiamo fissato i nostri obiettivi a cicli brevi per rimanere flessibili e per operare in base alle esigenze della nostra clientela. Nel prossimo futuro sicuramente amplieremo i nostri segmenti target e stiamo programmando anche un'espansione a livello regionale. Attendiamo con molta speranza quel che il futuro ci ha riservato per i prossimi mesi e anni”.