

Bei Orderspot hinterlegen Hersteller ihre Kalkulationsparameter und das Start-up errechnet auf deren Basis in Sekunden die Angebote.

Bild: i Viewfinder/stock.adobe.com

Angebote von mehreren Lohnfertigern schnell vergleichen

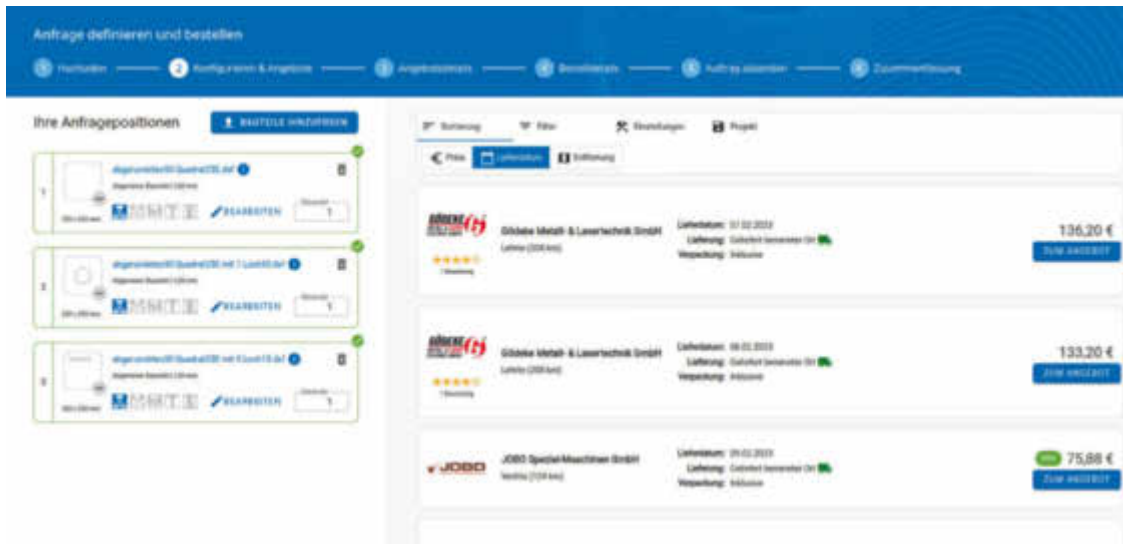
Beim Einkauf bleibt die Entscheidungshoheit

Der Online-Marktplatz Orderspot bietet eine Plattform, um individuelle Laser- und Biegeteile schneller bei bestehenden oder neuen Lieferanten anzufragen. Der Marktplatz will den Prozess der Auftragsvergabe vereinfachen und Anwenderinnen und Anwendern dennoch freie Wahl bei seiner Entscheidung lassen.

Smartphones, Computer, Büroausstattung oder auch C-Teile wie Schrauben – die Preise solcher Produkte sind in Shops und auf Vergleichsportalen sofort ersichtlich. In der verarbeitenden Industrie werden vielfach Zeichnungsbauteile benötigt. Dennoch kann es sich hier nach wie vor aufwendig gestalten, einen Preis für die oft simplen Fertigungsbauteile zu bekommen: Lieferantenauswahl, Preis-anfrage, Bestellung, Beantwortung von Rückfragen. Dieser Problematik ist sich Martin Lenter bewusst: „In der Industrie kann das immer noch viel Zeit in Anspruch nehmen. In der Regel dauert das mehrere Tage, manchmal auch Wochen. Ist man ein sehr guter Kunde, bekommt man vielleicht auch mal innerhalb von zwei bis drei Stunden ein Angebot.“

Lenter ist Co-Gründer sowie CSO von Orderspot, einem Online-Marktplatz für Laser- und Biegeteile, und unter anderem für den Vertrieb verantwortlich. Er kennt die Herausforderung aus erster Hand. Als gelernter Handwerker und Ingenieur hat er viele Jahre Produktionserfahrung gesammelt. Gegründet hat er das Unternehmen gemeinsam mit Denis Westermeyer, Co-Gründer und CEO, in Münster. Als Wirtschaftsinformatiker hat Westermeyer langjährige Erfahrung als SAP-Consultant





Anwender laden eine Datei hoch und ergänzen die notwendigen Angaben zu Material, Werkstoffdicke und Oberfläche. Anschließend zeigt Orderspot passende Angebote an.

und verantwortet heute die Bereiche Finanzen und Technologie des jungen Unternehmens.

Zuerst haben sich die beiden ein Bild vom Markt verschafft. Lenter zufolge gibt es einen „Vorreiter“, der mehrere Werke betreibt und das Angebotsschreiben digitalisiert hat. Der Kunde kann den Stahl, die Oberfläche sowie Nachbearbeitungsschritte auswählen und erhält nach Liefertermin gestaffelte Preise. Diesen Weg sind auch kleinere Betriebe gegangen. Entsprechende Anbieter implementieren dafür ihre Software auf der Website der Lohnfertiger. Lenter: „Beide haben das Problem, dass sie nicht machen, was der Kunde eigentlich will: Angebote von mehreren Firmen schnell vergleichen.“ Bei beiden Varianten müsse der Anwender erst bei Webseite A alles hochladen, dann bei Website B usw. Außerdem gibt es Unternehmen, welche Konfiguration, Anfrage, Bestellung und Lieferung von Metallteilen in einem digitalen Prozess abbildet. Dieses Modell unterscheidet sich von den oben genannten dadurch, dass das Unternehmen selbst kein Hersteller ist und die Aufträge innerhalb seines Fertigungsnetzwerks vergibt.

Vergleich von Zeichnungsteilen

Orderspot möchte dem Kunden aber nicht nur das eine, möglicherweise genau passende Angebot anzeigen, sondern einen Vergleich für Laser- und Biegeteile bieten. Seit Frühjahr 2021 ist der Online-Marktplatz live. Lenter: „Der Anwender braucht eine Plattform, wo er die Bauteilzeichnung hochladen kann und wie bei Check 24 Anbieter mit Preis, Entfernung

und Liefertermin aufgelistet sieht.“ Das läuft wie folgt ab:

1. Upload der CAD-Datei: Aktuell wird für das Hochladen der Bauteilzeichnung das DXF- und das STEP-Format unterstützt.

2. Dateneingabe: Für jedes Bauteil kann das Material und die Blechstärke bestimmt sowie die Oberflächenqualität ausgewählt werden. Zur Auswahl stehen die Materialien, die mindestens einer der teilnehmenden Lieferanten anbietet. Außerdem wird die

benötigte Menge eingegeben. Einige Hersteller haben einen Mindestbestellwert.

3. Lieferzeitpunkt wählen: Orderspot berücksichtigt die Fertigungskapazitäten der Fertiger und stellt dem Anwender anschließend die in Frage kommenden Hersteller zur Auswahl. Durch die Auswahl eines späteren Liefertermins erhöht sich in der Regel die Anzahl der Optionen.

4. Vergleich und Auswahl: Orderspot ermittelt auf Basis der Herstellerdaten (z. B. Materialien, Maschinen, Kapazität, Stundesatz, Laserschneidparameter, usw.) die Angebotspreise und Lieferzeiten für alle in Frage kommenden Fertiger. Die Auswahl des geeigneten Angebots kann der Käufer selbst treffen. Kunden-Lieferanten-Beziehungen können so beibehalten werden. Die Ergebnisse lassen sich nach Preis, Lieferdatum und Entfernung sortieren. Zukünftig soll es auch möglich sein, nach Bewertungen zu filtern.

5. Bestellung: Sobald der passende Hersteller gefunden wurde, kann die Bestellung über den Marktplatz abgeschlossen werden. Der Auftrag kommt direkt zwischen Käufer und dem gewünschten Lieferanten zustande. Die Auftragsbestätigung des Herstellers

»Beide Modelle haben das Problem, dass sie nicht machen, was der Kunde eigentlich will: Angebote von mehreren Firmen schnell vergleichen.«

Martin Lenter



Denis Westermeyer (l.), Co-Founder und CEO, und Martin Lenter, Co-Founder und CSO, von Orderspot.

erhalten die Käufer unmittelbar im Anschluss. „Durch die Prüfung von Orderspot hat der Hersteller die Sicherheit, dass die Dateien zumindest so gut sind, dass wir danach kalkulieren konnten. Er kann damit arbeiten und muss nicht erst beim Kunden anrufen“, erklärt Lenter.

Weiter auf Wachstumskurs

Inzwischen sind mehr als 50 Hersteller Teil des Marktplatzes und bieten aktuell über 500 Materialkombinationen und 28 Legierungen an. Dass die angebotenen Materialien variieren liegt daran, dass jeder Hersteller selbst bestimmt, welches Material er anbietet. Beim Aufruf der Plattform sind Anfang Februar verschiedene Edelmessing, Bau-/Schwarzstähle, Aluminium, Kupfer und Messing gelistet. Lenter: „1200 Hersteller haben wir deutschlandweit in der Datenbank. Für uns ist aber jeder Betrieb ein potenzieller Hersteller, der einen Laser hat. Davon müsste es bestimmt 2000 bis 2500 geben. Viele machen aber keine Fremdfertigung oder sagen, dass sie keinen Marktplatz brauchen.“

Inzwischen ist Orderspot auch auf Messen zu finden. Relevant für das Start-up sind die Blechexpo in Stuttgart, die Euroblech in Hannover und die FMB-Messen. „Das ist ein guter Weg, da man direkt den Mehrwert erklären kann“, berichtet Lenter. „Es ist schwierig, etwas zu verkaufen, was es so noch nicht gibt. Wenn jemand von einer gebogenen Frucht spricht, stellt sich jeder eine Banane vor. Wir haben aber keine Bananen. Wir machen etwas anderes. Das Beste ist, wenn wir sagen, wir sind ein ‚Check 24‘ für Laserteile. Das kommt am schnellsten an.“ Die Kunden kommen heute primär aus dem Maschinenbau, Sonderanlagenbau, Werkzeugbau und Metallbau.

Weder die Kunden noch die Hersteller zahlen bei Orderspot Anmeldegebühren oder laufende Kosten.

Aber wie finanziert sich das Start-up? Für jede Bestellung und Bestellposition werden fünf Euro Provision sowie 0,1 Prozent vom Auftragswert

berechnet. Diese Provision wird vom Hersteller gezahlt. Der Käufer zahlt nur den angezeigten Betrag. „Jeder soll an der Leistung verdienen, die er erbringt. Unsere Leistung ist es, schnell zu kalkulieren“, sagt Denis Westermeyer. Eine Schnittstelle (API) zur Anbindung an ERP-Systeme bietet Orderspot derzeit nicht an. Diese ist aber für die Zukunft geplant.

Versand der Bauteile

Bei kleinen Mengen berechnet Orderspot immer einen Postversand für den Hersteller. Lassen sich die Bauteile in maximal fünf Postpakete verpacken, werden die Versandkosten direkt ausgewiesen. Die Versandbedingungen der Hersteller finden sich in den Auftragsdetails. Die Verpackung ist inklusive. Für größere Aufträge oder Bauteile soll die Einbindung eines Logistiknetzwerks folgen. Westermeyer: „Wir zeigen dem Kunden den inklusive-Preis an und buchen, wenn gewünscht, die Spedition direkt bei Auftragserteilung für den Hersteller. Dieser kann dann bis zu 24 Stunden vorher die Spedition wieder abbestellen oder umbestellen, wenn er es zu dem angegebenen Termine nicht schafft. So ist es geplant.“ Zum Ende des vergangenen Jahres hat Orderspot Verbesserungen seiner Plattform bekanntgegeben. Das benötigte Material soll nun noch genauer berechnet werden, weshalb der Auftrag in vielen Fällen günstiger wird. Je nachdem, wie die Bauteile auf der Platte verschachtelt und ausgeschnitten werden, steigt oder sinkt der Ressourcenverbrauch. Zusätzlich wurden Splittingaufträge eingeführt. Hierbei wird geprüft, ob sich ein Auftrag in Teilaufträge splitten lässt. Das kann zu niedrigeren Preisen führen, indem der Auftrag ohne Mehraufwand an mehrere Hersteller vergeben wird. Außerdem können Einkäufer so Angebote für eine Anfrage erhalten, die von keinem einzelnen Hersteller vollständig erfüllt werden kann.

Yannick Schwab, Beschaffung aktuell



Bild: Aleksandr Matveev/stock.adobe.com

Der B2B-Marktplatz bietet auch die Kalkulation für Biegeteile an. Anwender benötigen dazu eine STEP-Datei.