

Interview mit Dirk Schäfer, Crowdfox

Revolution im indirekten Einkauf

SRM-Systeme sind tagtägliche Begleiter des Einkaufs. Sie erleichtern vieles, dennoch bergen sie einige Herausforderungen. Mit der Nutzung von Crowdfox soll es jetzt vergleichbar mit dem privaten Online-Shopping werden. Wir sprachen mit CEO Dirk Schäfer, wie das funktioniert.



Dirk Schäfer bringt mehr als 20 Jahre Erfahrungen aus dem Bereich Consulting und Procurement als Gründer, geschäftsführender Gesellschafter, Berater und Projektmanager mit. Er hat sowohl hunderte Projekte für Kunden begleitet als auch Unternehmen selbst aufgebaut und entwickelt. Im Fokus steht für ihn immer die ganzheitliche Optimierung und Digitalisierung entlang der Wertschöpfungskette. Seit 2020 ist Dirk Schäfer Geschäftsführer bei Crowdfox.

Bilder: Crowdfox

Herr Schäfer, die Ausrichtung von Crowdfox als B2C-Marktplatz ist Vergangenheit und heute widmet sich Crowdfox der Vergleichbarkeit von C-Teilen in übergreifenden Produktkatalogen. Wie kam es dazu?

Dirk Schäfer: Wir haben 2022 den Entschluss gefasst, die offenen B2C- und B2B-Marktplätze zu schließen und keine eigenen Lieferanten mehr zu listen. Aufgrund unserer enormen Datensätze zu allen möglichen Artikeln und der von uns entwickelten Matching-Technologie haben wir daraus ein Produkt geschaffen, das Transparenz in den indirekten Einkauf bringt – unsere Crowdfox-Lösung. Mit unserer Software schaffen wir es, ohne Eingriff oder Veränderung der bisherigen Prozesse und Workflows, einen

transparenten Wettbewerb mit Produkten aus verschiedenen Systemen und Katalogen zu schaffen – egal, ob BeNeering, Jaggaer, SAP Ariba, Wescale oder eines der vielen weiteren Systeme genutzt wird.

Warum ist die Transparenz bisher ein so großes Problem?

Dirk Schäfer: Bisher haben die Lieferanten eher dadurch gewonnen, dass sie nicht mit anderen vergleichbar waren. So konnten sie ihre Preise in ihrem Sinne gestalten und sie auch ohne Probleme bei ihren Kunden durchbringen. Fehlende Bilder, Beschreibungen oder Attribute haben dazu geführt, dass gleiche Produkte nicht auf einer Einkaufsplattform direkt verglichen werden

konnten. Hier setzen wir mit unserer Technologie an.

Wie funktioniert Ihre Technologie?

Dirk Schäfer: Die Crowdfox-Matching-Technologie weist jedem Artikel eine Unique Trade Item Number zu. Derselbe Artikel von Bestands-, Alternativlieferanten und Marktplätzen wird erkannt, verglichen und zusammengefasst. So sind wir in der Lage den Nutzern die Resultate mit den besten Preis-Leistungs-Verhältnissen anzuzeigen. Ebenso bereiten und werten wir den Content auf, wodurch sich die Suchgeschwindigkeit erheblich verkürzt und die User Experience steigt. Hierdurch vernehmen unsere Kunden eine deutlich höhere Nutzerzufriedenheit sowie Nutzungsrate. Artikel, die bislang mühsam über Umwege bestellt wurden, sowie zahlreiche Freitextbestellungen laufen nun zentral über das SRM-System.

Welche Lieferanten können im SRM-System miteinander gematcht werden?

Dirk Schäfer: Neben den Bestandslieferanten im System können auch Artikel von Alternativlieferanten und Marktplätzen durch uns gematcht werden. Dabei werden alle Unternehmensrestriktionen berücksichtigt und die Anbindung erfolgt ohne Änderungen in der bestehenden IT-Landschaft und Workflows. Durch Black- und Whitelisting können alle Warengruppen und Artikel entsprechend den unterschiedlichen User-Gruppen freigeschaltet sowie verwaltet werden.

Also schaffen Sie einen übersichtlichen Preisvergleich auf Artekebene?

Dirk Schäfer: Indem wir die Daten aus verschiedenen Katalogen von unterschiedlichen Lieferanten matchen und konsolidieren, schaffen wir für jedes Produkt eine Art Meta-Artikel. Gleiche Produkte werden auch dann erkannt, wenn sie beispielsweise unterschiedliche Identifikationsnummern oder Attributformatierungen aufweisen. Die UTIN-Matching-Technologie ermöglicht somit eine intelligente Bündelung des Ein-



Die Matching-Technologie ermöglicht eine intelligente Bündelung des Einkaufsvolumens und sorgt für Vergleichbarkeit im Einkauf.

kaufsvolumens mit Algorithmen und sorgt für Vergleichbarkeit und Transparenz im Einkauf sowie die Bereinigung von Artikeldubletten.

Sind dabei auch Nachhaltigkeitsaspekte selektierbar?

Dirk Schäfer: Unsere Anwender werden demnächst die Möglichkeit haben, Artikel gemäß ihrem CO₂-Footprint auszuwählen. Zusätzlich weist unsere Lösung bereits jetzt, basierend auf den Artikeln im Warenkorb, bei der Auswahl weiterer Artikel auf Ergebnisse desselben Lieferanten hin. Bestellungen können so gebündelt werden und Verpackungen sowie Transportweg gespart werden.

Welche Varianten der Anbindung gibt es?

Dirk Schäfer: Da gibt es verschiedene Möglichkeiten. Entweder werden wir direkt im SRM-System angebunden, so dass egal welches SRM-System genutzt wird, der Einkaufende bei der Suche nach Artikeln auf der gewohnten Oberfläche unsere gematchten Produktangebote angezeigt bekommt. Alternativ kann unsere Lösung auch per Punch Out angebunden werden. Dann suchen die Nutzer in Ihrem SRM-System nach den gewünschten Artikeln. Sobald Sie einen Artikel ausgewählt haben, gelangen Sie automatisch auf unsere Plattform und haben dort die Möglichkeit, alle Angebote von Bestands-, Alternativlieferanten und – wenn gewünscht – auch Marktplätzen zu vergleichen. Das ausgewählte Angebot wird anschließend in Ihr SRM-System überführt und sie können die Bestellung wie gewohnt in Ihrem Systemumfeld abschließen.

Was steckt hinter dem Buy-Box-Katalog?

Dirk Schäfer: Der Buy-Box-Katalog ist unsere neueste Innovation. Durch diesen wird bei der Artikelsuche im SRM-System nicht mehr jeder einzelne Katalog durchsucht, sondern nur noch der konsolidierte Crowdflox-Buy-Box-Katalog. Hierbei wird immer der beste Content ausgespielt, egal von welchem Lieferanten der Content kommt. Die Konsolidierung in einem Katalog ermöglicht eine noch schnellere Suche. Gleichzeitig werden Duplikate eliminiert. Dank einer übersichtlichen Liste aller Lieferantenangebote haben die User die maximale Preistransparenz auf Artekelebene. ■

Das Gespräch führte Kathrin Irmer

Wie Sie dank TECHNIK+EINKAUF Kosten optimieren und Qualität sichern.

Jetzt kostenlos testen:
www.fachzeitschriften.shop/TE

04 2022
www.fachzeitschriften.shop/TE
September 2022
127 S.

TECHNIK+EINKAUF
KOSTEN OPTIMIEREN, QUALITÄT SICHERN

ZIMMER
grob

mconnect

Einkaufsführer
Klemm- und
Bremsysteme 12
Robstoffversorgung
Das latest Industriemodell hat ausgedient 24
Sensoren
immer wichtiger: Zustandsüberwachung 44

Oder schnell über
Ihr Mobiltelefon
QR-Code scannen.

mconnect

verlag moderne industrie GmbH
Justus-von-Liebig-Str. 1
86899 Landsberg

Tel. 08191/125-333
leserservice@mi-verlag.de
www.mi-connect.de