

Interview mit Christian Hoffart, SparePartsNow

Die neue Art der Ersatzteilbeschaffung

Die Beschaffung von Ersatzteilen ist oftmals ein aufwendiger Prozess und mit hohen Kosten verbunden. SparePartsNow will dies verändern. Wir sprachen mit dem Gründer und CEO Dr. Christian Hoffart darüber, wie die Plattform den Ersatzteileinkauf revolutionieren will.



CEO Dr. Christian Hoffart, 40 Jahre, blickt auf 15 Jahre Erfahrung im Bereich After Sales/ Ersatzteil-Business zurück.

Bild: SparePartsNow

Herr Hoffart, was steckt hinter der Idee einer Plattform für Ersatzteile?

Hoffart: Die ursprüngliche Idee entstand aufgrund meiner Erfahrungen als Geschäftsführer des After Sales bei einem Weltmarktführer des Maschinenbaus. Kunden, die dringend ein Ersatzteil für ihre Maschinen suchen, sind einem Kosten- und Strukturproblem aufgesessen. Die Lösung dieser Probleme im Maschinenbau liegt für mich in der Entwicklung von SparePartsNow.

Welche Probleme gibt es im Ersatzteilgeschäft genau?

Hoffart: Die Eigenfertigungstiefe liegt häufig nur noch bei rund 10%. Dadurch wird ist die Ersatzteilorganisation eines Maschinenbauers heutzutage in der Regel ein Händler, der Artikel einkauft und mit teils horrenden Aufschlägen weiterverkauft. Nicht selten macht das Ersatzteilgeschäft mehr als die Hälfte des EBIT aus. Kunden beschwerten sich zunehmend über die Entwicklung und finden sich unfair behandelt. Die Beschwerden über zu hohe Ersatzteilpreise sind insbesondere in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen, weshalb immer mehr Maschinenbetreiber nach alternativen Bezugsquellen suchen. Darüber hinaus ist der

Weg zum Ersatzteil oft langwierig. Es dominieren Hotlines, Formulare und geschlossene Onlineshops. Verfügbarkeiten, Lieferzeiten und Preise sind nur auf Nachfrage zu erhalten. Ein Einkaufserlebnis, wie im B2C ist nahezu unbekannt. Und trotzdem handelt es sich um einen Milliarden-Markt.

Welche Teile bieten Sie an?

Hoffart: In unserem Portfolio finden Sie bereits jetzt viele A- und B-Teile, bei denen die Kunden eine große Ersparnis erzielen können. Spindeln, Kugelgewindtriebe, Schutzabdeckungen und mehr. Insgesamt beabsichtigen wir, alle relevanten Komponenten einer Maschine verfügbar zu machen. Aktuell testen wir, welche Segmente gut funktionieren und stehen unseren Kunden bei der Suche mit einem eigenen Beschaffungsteam zur Seite. Dabei erleben wir auch immer unerwartete Effekte. Zum Beispiel, dass wir einen Lieferanten einen derart hohen Umsatz bereiten, dass wir schon nach 6 Monaten einer seiner besten Multiplikatoren sind.

Also sind Sie noch in der Findungsphase?

Hoffart: Wir sind erst einige Monate alt, wurden im Oktober gelauncht und müssen schauen, wo uns unser Weg hinbringt. Für

den Start sind wir aber schon ganz zufrieden. Wir müssen jetzt die nächsten Jahre beobachten, was am besten und meisten fliegt. Und da kann es auch sein, dass wir Commodities wie Lager mit ins Programm nehmen, weil die Hersteller nicht an Endkunden direkt liefern.

Welche Features bieten Sie noch an?

Hoffart: Wir lieben AI und innovative Technologien. Sie machen uns agil und ermöglichen ganz neue Anwendungen. So zum Beispiel unsere Bilderkennung für Ersatzteile. Man kann unsere Plattform mit dem Smartphone öffnen und einfach die Bildersuche aktivieren. Foto machen und passende Ersatzteile angezeigt bekommen. Selbstverständlich sofort bestellbar. Servicetechniker, die im Feld an einer Maschine sind, nutzen es häufig und geben uns die Rückmeldung, dass dadurch die technische Klärung um Stunden und teils um Tage geschmälert wird. Wir schaffen auch gerade in der Sparepartsnow-Welt eine Community, so dass wir Techniker darauf bündeln und ihnen Mehrwerte wie separate vergünstigte Konditionen, Fachvorträge, Zugang zu exklusiveren Netzwerken anbieten. Zudem vermitteln wir nun auch Serviceaufträge.

Wie sind die Ersatzteile und ihre Spezifikationen auf Sparepartsnow aufbereitet?

Hoffart: Wir bieten volle Transparenz bei den Produkten auf unserer Plattform. Interessenten sehen sofort den Preis, die technischen Daten – teilweise mit technischer Zeichnung vom Produkt – so dass alle Informationen sofort verfügbar sind. Das ist normalerweise ein hochgehütetes Geheimnis der OEMs. Den genauen Preis bekommt man normalerweise nur per Anfrage oder in einem geschützten Bereich im Webshop. Zusätzlich liegen unsere Preise weit unter denen, die sonst angeboten werden.

Warum sind die Preise so günstiger gegenüber den Referenzangeboten?

Hoffart: Als digitales Unternehmen haben wir sehr geringe Kostenstrukturen. Alle Prozesse sind so gestaltet, dass diese völlig auto-

matisch und ohne Verwaltungsapparat ablaufen. Wir verbinden den ursprünglichen Hersteller mit dem Endkunden und schalten etwaige Handelsstufen aus. Für die Nutzung der Plattform entstehen den Herstellern keine Fixkosten. Bis zum provisionsbasierten Verkauf ist es ein kostenloser digitaler Vertriebskanal. Und der Kunde spart immens. Bei einer Spindel kann es eine Ersparnis von bis zu 20.000 Euro sein.

Welche Vorteile hat ein Einkäufer durch Ihre Plattform noch?

Hoffart: Die Teams im Einkauf erhalten mit wenigen Klicks das gesuchte Ersatzteil. In 90 Prozent der Fälle zu besseren Konditionen. Alle Preise werden von den Lieferanten definiert, welche durch die schlanken Prozesse ohne Handelsstufe unter den klassischen UVP liegen. Um die Preisfindung zu unterstützen, werden wir im kommenden Jahr eine Crawling-Technologie einbinden, die Preisinformationen ermittelt und den Lieferanten eine Indikation zum optimalen Preis liefert.

Vita: Dr. Christian Hoffart

Nach dem Studium an der RWTH Aachen und ELON Business School (NC, USA) hat Christian Hoffart an der RWTH promoviert und in dieser Zeit Unternehmen schwerpunktmäßig im Bereich industrielle Dienstleistungen beraten. Thema seiner Promotion war die Koordination von Business-Communities – eine erste Grundlage für das Geschäftsmodell von SparePartsNow, dessen Verwirklichung schon immer sein Traum war. Nach der Promotion wechselte Christian im Jahr 2013 als Assistent des Vorstands zu DMG Mori (vormals Gildemeister Aktiengesellschaft) und wurde im Jahr 2015 zum Geschäftsführer bestellt. Seitdem verantwortet er in dieser Rolle das weltweite Ersatzteilgeschäft und war Ideengeber sowie Initiator von SparePartsNow.

Wieviel Produkte haben Sie jetzt auf Ihrem Marktplatz? Und welches Ziel haben Sie für die Zukunft?

Hoffart: Wir sind im Oktober mit 5.000 Teilen gestartet und sind jetzt bei circa 50.000 Produkten. Mittlerweile haben wir rund 150 Brands auf unserer Plattform – Tendenz stark steigend. Unser Ziel ist es zum Jahresende sechsstellig zu sein. Perspektivisch werden wir in Zukunft über 1 Million Produkte auf der Plattform anbieten.

Wie sieht die technische Anbindung aus?

Hoffart: Wir erleben derzeit, dass die Facetten weit gestreut sind. Prinzipiell läuft alles über die Registrierung und den Kauf auf der Plattform – so wie bei Amazon. Uns erreichen aber auch PDF-Bestellungen, die per E-Mail verschickt werden. ERP-Systeme anzubinden ist insbesondere für den Import der Produkte von Lieferanten wichtig und kann innerhalb weniger Wochen eingerichtet werden. ■

Das Gespräch führte Kathrin Irmer

ROTOR CLIP® Application Driven Solutions™

Bis zu 50% weniger Arbeitshöhe



Rotor Clip Wellenfeder Herkömmliche Spiralfeder

Maßgeschneiderte Produkte, immer kundenorientiert

- ® Lösungen für nahezu jede Anwendung
- ® Standard- und kundenspezifische Sonderteile

keine Werkzeugkosten

- ® Durchmesser < 4 mm realisierbar
- ® Edelstahl & exotische Legierungen ab Lager verfügbar

Engineering Support: deutschland@rotorclip.com +49 (0) 6126 22736-0

Fordern Sie kostenlose Muster an
rotorclip.com