



Start > GründerTalk > Smart Capital ist ein Schlüssel für erfolgreiches Wachstum

GründerTalk

Smart Capital ist ein Schlüssel für erfolgreiches Wachstum

By StartupValley 2. Mai 2023



SPAREPARTSNOW B2B Plattform für Ersatzteile im Industriegüterbereich

Stellen Sie sich und das Startup SPAREPARTSNOW doch kurz unseren Lesern vor!

SPAREPARTSNOW ist eine B2B Plattform, die es den Zulieferern hinter den Maschinenherstellern ermöglicht, die eigenen Komponenten direkt an die Unternehmen zu verkaufen, die eine Maschine im Einsatz haben. So ergeben sich auf der Plattform enorme Einsparungen in der Ersatzteilversorgung und die Zulieferer können ihren Vertrieb zeitgemäß digitalisieren.

Mein Name ist Dr. Christian Hoffart, ich bin CEO, Gründer und Ideengeber unserer Plattform SPAREPARTSNOW. Durch meine langjährige Erfahrung im Aftersales eines Weltmarktführer des Maschinebaus, sind mir die Herausforderungen der Branche gut bekannt. Zusammen mit unserem CTO Sebastian Kleinschmager, einem der besten Entwickler im Microsoft-Umfeld, haben wir ein exzellentes Team aufgebaut, mit dem wir eine ganze Branche verändern werden.



- Advertisement -

B2B-Plattform. **wlw** Einfach. Besser. Entscheiden.

Landwirtschaftsfahrzeuge	Elektro-Transporter
Landwirtschaftsfahrzeuge	Elektro-Transporter
Thermodach SIPD 80/40 40mm Kern RAL 7016 - DU	Schwerlast-Transportrad KORSIKA

Warum haben Sie sich entschieden, ein Unternehmen zu gründen?

In den letzten Jahren habe ich viele Gespräche mit Kunden in der Maschinenbaubranche geführt und bin auf eine starke Unzufriedenheit in Bezug auf das Ersatzteilgeschäft gestoßen. Dazu müssen Sie wissen, dass die Unternehmen, die Maschinen im Einsatz haben, eine klare Vorstellung von Wertschöpfung und ein sehr gutes Empfinden über den Wert bzw. Den Preis eines Artikels haben. Ebenso verbauen alle Maschinenhersteller Komponenten von spezialisierten Zulieferern und stellen nur noch einen geringen Teil selbst her.

Die Eigenfertigungstiefe liegt häufig nur noch bei rund 10%. Dadurch wird ist die Ersatzteilorganisation eines Maschinenbauers heutzutage i.d.R. ein Händler, der Artikel einkauft und mir 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 wird in der Branche noch häufig über Telefon, Kontaktformulare oder geschlossene Shops bestellt. Kunden finden folglich immer noch einen langwierigen Prozess für ein einfaches Problem – die Bestellung eines Ersatzteils – vor. Ehe eine Antwort auf eine Anfrage folgt, kann es mitunter auch einmal mehrere Tage dauern. Eine Wartezeit für die die Generation der Online-Shopper wenig Verständnis hat. Exakt dieses Missverhältnis und die Vision, dass es besser gehen kann, hat zur Idee von SPAREPARTSNOW geführt.

Welche Vision steckt hinter SPAREPARTSNOW?

Unsere Vision ist es, die universelle Plattform für Ersatzteile im Industriegüterbereich zu werden. Dabei streben wir danach, Originalteile, preisgünstig und Schnell. verfügbar zu machen. Wenn jemand zukünftig eine Komponente und diverse Zubehörteile benötigt, können diese mit wenigen Klicks online bestellt werden. Der One-Stop-Shop im Maschinenbau mit einem höchsten Maß an Transparenz und zusätzlichen Mehrwertservices, die kontinuierlich weiterentwickelt werden.

Von der Idee bis zum Start was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie haben Sie sich finanziert?

Wir haben das Unternehmen 2021 gegründet, wobei die Idee bereits einige Zeit vorher gereift ist. Zu unseren größten Herausforderungen und Chancen zählt der mangelnde Grad an Digitalisierung bei vielen Kunden und Lieferanten. Viele Unternehmen verfügen noch über Prozesse aus den frühen 2000er Jahren, die kaum digitale Infrastruktur und Kompetenz im Unternehmen erfordern. Der deutsche Mittelstand ist technologisch extrem innovativ und weltweit führend. Leider trifft das nicht auf den digitalen Vertrieb sowie auf gut aufbereitete Stammdaten zu – die notwendige Voraussetzung für eine funktionierende Digitalisierung. An dieser Stelle setzten wir mit SPAREPARTSNOW an und liefern alle zeitgemäßen Tools kostenfrei über unsere Plattform. Marketing, Produktpräsentation, Zahlung und die Abwicklung der Prozesse.

Die Plattform haben wir dank unseres exzellenten IT-Teams komplett selbst entwickelt. Mit wenigen, aber TOP-Leuten ist man meist schneller als mit externen Teams oder Lösungen. Zudem ist es uns gegen den aktuellen Trend gelungen eine, wenn nicht die größte Seed-Finanzierung in 2022/23 in Deutschland zu stemmen. So haben wir eine Bewertung oberhalb von 100 Mio. Euro erzielt, ohne VCs in den Captable aufnehmen zu müssen. Hierbei legten wir großen Wert auf Smart Capital – also Kapitalgeber aus der Branche oder mit für uns relevanten Kompetenzen

Wer ist die Zielgruppe von SPAREPARTSNOW?

Unsere Zielgruppen sind Zulieferer, die Maschinenkomponenten auf höchstem Niveau fertigen, sowie die Kunden, die diese Teile benötigen. Wir fokussieren uns ausschließlich auf



NEUESTE BEITRÄGE



Traut euch – den Mutigen gehört die Welt!

2. Mai 2023



Du musst Dich zuerst Dir selbst verkaufen

2. Mai 2023



5 Bücher für deinen Erfolg als Startup Unternehmer!

1. Mai 2023



7 Tipps wie du erfolgreich auf TikTok startest

30. April 2023



Neue modulare Geldbörsen

30. April 2023

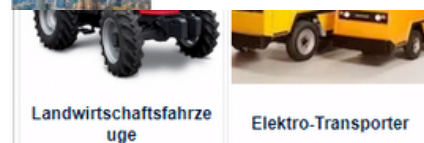


Diese 4 Startups sind am 02. Mai bei 2 Minuten 2 Millionen

29. April 2023



11 interessante Startups aus Warschau die du kennen solltest!



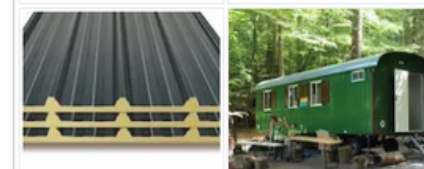
Landwirtschaftsfahrzeuge

Elektro-Transporter



Thermodach SIPD 80/40 40mm Kern RAL 7016 - DU

Schwerlast-Transportrad KORSIKA



Thermodachelement Iso Penta 70/30 30mm Kerndämmung ...

WEIRO® Waldkindergarten

NEUESTE BEITRÄGE



Traut euch – den Mutigen gehört die Welt!

2. Mai 2023

B2B, denn wie wenigsten Privatpersonen haben eine Maschine in der Garage stehen.

Wie funktioniert SPAREPARTSNOW? Wo liegen die Vorteile? Was unterscheidet Sie von anderen Anbietern?

Wir bieten Zulieferern und Kunden eine Plattform, auf der Ersatzteile sowie Peripherieprodukte gekauft werden können. Als Plattform kümmern wir uns um die Präsentation, das Marketing, die Zahlungsabwicklung und die Abholung der Ware beim Lieferanten. Die Vorteile liegen für Zulieferer darin, dass erst bei der Vermittlung eines Geschäftes eine Provision fällig – also ein Vertriebskanal ohne Fixkosten. Daneben übernimmt SPAREPARTSNOW und das Team dahinter die technische Klärung, damit die richtige Komponente verkauft wird, ohne Retouren erforderlich zu machen.

Zulieferer können sich so auf ihre Kernkompetenz fokussieren. SPAREPARTSNOW übernimmt den gesamten digitalen Vertriebsprozess.

Kunden sparen sich aufgrund der Transparenz einen langwierigen Bestellprozess. Artikel können über die Suche oder auch die AI-Bilderkennung schnell gefunden werden. Durch technische Zeichnungen, Beschreibungen und Bilder ist schnell klar, welches Ersatzteil das Richtige ist. Auch die Verkaufspreise und die Lieferzeit sind transparent, so dass eine Bestellung mit wenigen Klicks, sehr schnell erfolgen kann.

SPAREPARTSNOW wo geht der Weg hin? Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

Aktuell fokussieren wir uns auf den Maschinenbau mit all seinen Facetten und bereiten die Internationalisierung in Europa vor. Ziel ist es neben dem reinen Produktangebot weitere Mehrwertservices und innovative Features zu entwickeln und langfristig die universelle Plattform für Ersatzteile zu werden.

Zum Schluss: Welche 3 Tipps würden Sie angehenden Gründern mit auf den Weg geben?

Wir haben gelernt, dass unsichere Zeiten ein Katalysator für Innovationen sind und sich gute Konzepte schneller durchsetzen als in bequemen Zeiten. Gründen, wenn der Druck zur Veränderung hoch ist, ist eine Chance für alle Gründer.

Gute Leute mit Expertise und Netzwerk machen kleine Teams sehr erfolgreich. Gemeinsam lässt sich so schnell ein MVP aufbauen und an den Anforderungen des Marktes ausrichten. Stellt das Team nach diesen Aspekten zusammen.

Smart Capital ist ein Schlüssel für erfolgreiches Wachstum. Wenn Investoren neben Geld weitere Assets einbringen, kann dies in der frühen Wachstumsphase förderlich sein.

Wir bedanken uns bei Dr. Christian Hoffart für das Interview

Aussagen des Autors und des Interviewpartners geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion und des Verlags wieder.

TAGS Ersatzteile Maschinen Maschinenbau SPAREPARTSNOW B2B Zulieferer

- Advertisement -



Vorheriger Artikel



Nächster Artikel



Du musst Dich zuerst Dir selbst verkaufen
2. Mai 2023



5 Bücher für deinen Erfolg als Startup Unternehmer!
1. Mai 2023



7 Tipps wie du erfolgreich auf TikTok startest
30. April 2023



Neue modulare Geldbörsen
30. April 2023



Diese 4 Startups sind am 02. Mai bei 2 Minuten 2 Millionen
29. April 2023



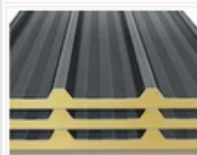
11 interessante Startups aus Warschau die du kennen solltest!
29. April 2023



Landwirtschaftsfahrzeuge



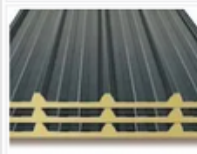
Elektro-Transporter



Thermodach SIPD 80/40 40mm Kern RAL 7016 - DU



Schwerlast-Transportrad KORSIKA



Thermodachelement Iso Penta 70/30 30mm Kerndämmung ...



WEIRO® Waldkindergarten

NEUESTE BEITRÄGE



Traut euch - den Mutigen gehört die Welt!
2. Mai 2023



Du musst Dich zuerst Dir selbst verkaufen
2. Mai 2023



5 Bücher für deinen Erfolg als Startup Unternehmer!
1. Mai 2023



7 Tipps wie du erfolgreich auf TikTok startest
30. April 2023



Neue modulare Geldbörsen