

Plattformökonomie im Mittelstand:

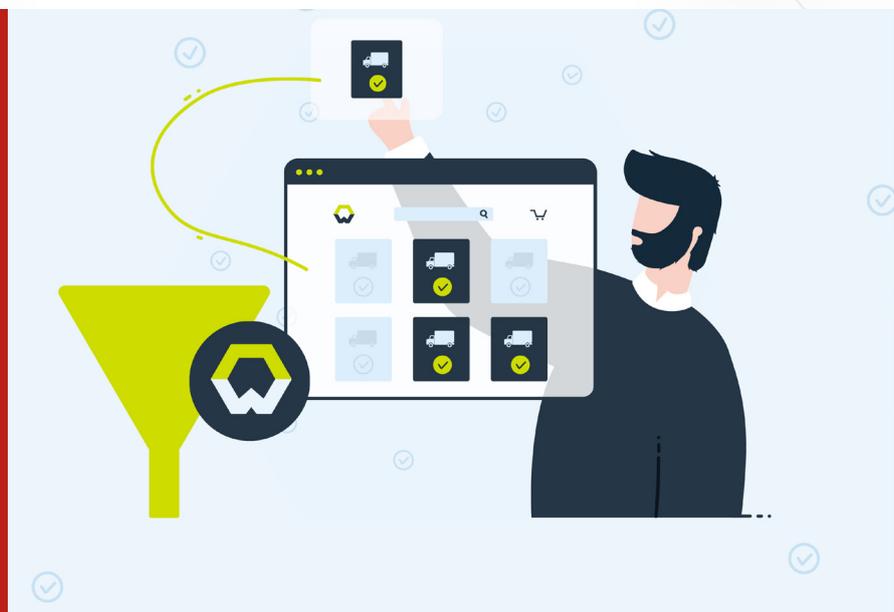
Interview mit Wucato – die Plattform für digitale Beschaffung im Mittelstand

Expertengespräch



Wucato ist eine digitale Beschaffungsplattform im B2B-Bereich, die 2015 als eigenständiges Start-up der Würth-Gruppe gegründet wurde. Mit der Stuttgarter Plattform automatisieren und optimieren Unternehmen aus Mittelstand und Handwerk ihre Einkaufsprozesse, egal ob analog oder digital. Über die Plattform können mehr als 16 Millionen Produkte – von Arbeitsmitteln, Hygieneartikeln bis Büromaterial – aus 19 unterschiedlichen Produktkategorien beschafft werden. Durch Wucato werden Lieferanten zentral auf der Plattform gebündelt, Rollen, Rechte und Workflows digital abgebildet und der Bestellprozess unkompliziert und übersichtlich dargestellt. Nutzer:innen von Wucato können durch die Reduktion und Digitalisierung von Prozessschritten Ressourcen und Zeit einsparen.

Wir haben mit Wucato darüber gesprochen, was die Beweggründe zum Aufbau der Plattform waren und welche Erfolgsfaktoren rückblickend dafür relevant sind.



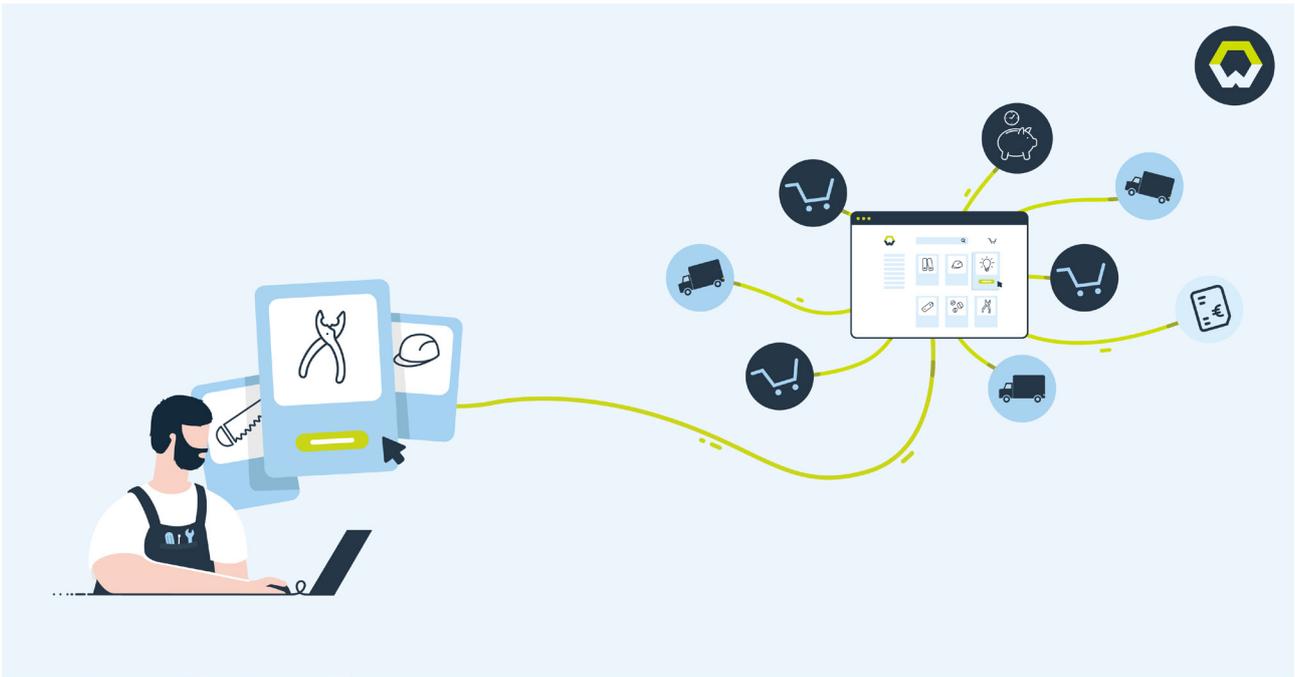
Was waren die Beweggründe für den Aufbau von Wucato?

Die Philosophie von Würth beinhaltet unter anderem eine starke Orientierung auf die Kundschaft sowie die zukünftige Entwicklung. Im Austausch mit den Unternehmen wurde daher deutlich, dass die Prozesse in der Beschaffung der indirekten Materialien (z. B. Schrauben(-zubehör), Dübel sowie Produkte für den Arbeitsschutz) häufig unübersichtlich sind und ein hohes Optimierungspotenzial besteht. Viele Unternehmen greifen beispielsweise in der Beschaffung für das gleiche Produkt auf verschiedene Lieferanten zurück, was in der

Folge zu einem komplexen Bestell- und Abrechnungsprozess führt. Der Bedarf der Kundschaft nach einer digitalen und einfachen Lösung, um Beschaffungsprozesse zu optimieren sowie ein zunehmender Wettbewerbsdruck durch digitale Handelsplattformen, wie zum Beispiel Amazon, legten 2015 den Grundstein für die Ausgründung der eigenständigen Beschaffungsplattform Wucato.

Wie funktioniert die Plattform Wucato? Wie wurde sie genau aufgebaut?

Gestartet ist die Plattform zunächst als Wucato Shop mit



Lieferanten der Würth-Gruppe. Im Gespräch mit den Kund:innen wurde dann schnell deutlich, dass diese ein Marktplatz-Modell bevorzugen, auf dem eine größere Auswahl an Lieferanten, auch externen, und Produkten verfügbar ist sowie Rahmenkonditionen abbildbar sind. In einem nächsten Schritt und durch intensive Vertriebsaktivitäten begleitet, wurde die Plattform ausgebaut. Wucato bündelt die Angebote von Lieferanten für Betriebsmittel und C-Teile zentral auf einer Plattform und vernetzt diese mit den entsprechenden Einkäufer:innen. Die Plattform richtet sich dabei an Geschäftskunden – von KMU bis Großunternehmen. Einkäufer:innen haben die Option, die Plattform speziell auf die eigenen Bedürfnisse anzupassen. Die Funktionen werden gemeinsam mit den Wucato-Mitarbeiter:innen individuell eingerichtet. Sie können ihr Sortiment auf bestimmte

Produktbereiche einschränken und auch Lieferanten, die noch nicht auf der Plattform vertreten sind, anbinden. Es können zum Beispiel bestehende Rahmenverträge zu Lieferanten übernommen und Einkaufsprozesse per EDI-Schnittstelle oder ERP-Integration automatisiert werden. Für die Lieferanten stellt die Plattform einen digitalen Vertriebskanal dar und erhöht somit die Sichtbarkeit des Produktsortiments. Sie können Wucato einerseits als Zwischenhändler nutzen und der Plattform Aufgaben, wie beispielsweise die Preisgestaltung, Rechnungserstellung und Kommunikation mit den Kund:innen übergeben; andererseits kann die Plattform aber auch als digitale Schnittstelle dienen, um nach eigenen AGB zu verkaufen, bestehende Geschäftsbeziehungen aufrecht zu erhalten und in direktem Kontakt mit den Kund:innen zu stehen.

Wucato übernimmt in diesem Fall dann lediglich die Auftragsdokumentation gegenüber der Kundenschaft. Der Warenversand erfolgt bei beiden Optionen direkt über die Lieferanten.

Welche spezifischen Kenntnisse, Fähigkeiten oder Ressourcen sind relevant für den Aufbau eines plattformbasierten Geschäftsmodells?

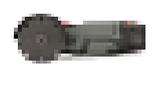
Für den Aufbau der Wucato-Plattform waren zunächst die umfassenden Marktkenntnisse der Würth-Gruppe von Relevanz, um das Marktpotenzial für die Plattform zu identifizieren. Darüber hinaus haben insbesondere individuelle Kundenbefragungen, aber auch Wettbewerbs- und Trendanalysen bei der Entwicklung der Plattform und der Identifikation der Kundenbedürfnisse unterstützt. Wucato setzte in diesem Aufbauprozess auf eine



WUCATO > [ALLE KATEGORIEN](#)

- Alle Kategorien**
- Werkzeuge
- Alle Kategorien
- Umweltbindung & Umweltschutz
- Wasserschonung
- Werkzeuge
- Chemisch-mechanische Produkte
- Elektronik
- Werkzeuge
- Leitung & Sanitär
- Hydraulik & Pneumatik
- SH
- Lager- & Montageausrüstung
- Lebensmittel & Lebensmittel
- Werkzeuge
- Werkzeuge
- Materialbearbeitung
- Werkzeuge & Zubehör
- Werkzeuge
- Werkzeuge & Zubehör
- Werkzeuge
- Werkzeuge

Alle Kategorien

 <p>Werkzeuge & Ausrüstung 412.120 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 412.120 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 412.120 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 412.120 Varianten</p>
 <p>Werkzeuge 2.014.220 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 2.014.220 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 2.014.220 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 2.014.220 Varianten</p>
 <p>Werkzeuge 1.014.220 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 1.014.220 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 1.014.220 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 1.014.220 Varianten</p>
 <p>Werkzeuge 1.014.220 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 1.014.220 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 1.014.220 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 1.014.220 Varianten</p>
 <p>Werkzeuge 1.014.220 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 1.014.220 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 1.014.220 Varianten</p>	 <p>Werkzeuge 1.014.220 Varianten</p>

Angebot auf der Wucato-Plattform

hohe Kundenserviceorientierung und den direkten Kontakt zur Kundschaft, um die Prozesse der Nutzer:innen genau zu verstehen, diese zu vereinfachen und passgenaue und individualisierte Lösungen für die Kundinnen und Kunden zu schaffen. Der Aufbau der Lieferantenbasis erfolgte ebenfalls kontinuierlich auf Grundlage von Kundengesprächen. Gleichzeitig fand deren Auswahl unter Berücksichtigung von Qualität und Verfügbarkeit der Produkte statt. Für das weitere Wachstum der Plattform waren insbesondere Akquise- und Marketingtätigkeiten, zum Beispiel durch Online-Marketing, Messeauftritte und einen prozentual hohen Anteil an Vertriebsinnen- und Außendienstmitarbeiter:innen

sowie ausreichende IT-Kapazitäten externer Dienstleister von Bedeutung.

Was waren Herausforderungen für Wucato?

Anfangs stand Wucato vor der Herausforderung, die Nutzer:innen von den Vorteilen einer digitalen Plattform für die Beschaffung zu überzeugen. Insbesondere Bedenken bezüglich der Datensicherheit von (Produkt-) Daten konnte die Plattform durch die Etablierung von IT-Servern bei externen Dienstleistern in Deutschland beheben. Trotz der Ausgründung aus der Würth-Gruppe ist Wucato zudem neutral gegenüber jeglichen Lieferanten, sodass mittlerweile auch direk-

te Wettbewerber des Konzerns auf der Plattform zu finden sind. Mit zunehmendem Wachstum stand Wucato außerdem vor der Herausforderung, die internen Prozesse langfristig skalierbar zu entwickeln. Dafür musste die Unternehmenskultur weiterentwickelt, Mitarbeitende geschult sowie neue Hierarchiestufen eingeführt werden. Auch eine stabile Mitarbeitendenbasis mit langjährigen Erfahrungen zu Kund:innen und Partner:innen war förderlich für die Weiterentwicklung der Plattform.

Impressum:

Autorin: Claudia Vienken
Redaktion: Sarah Kilz
Fotos/Grafiken: wucato

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum eStandards
Offene Werkstatt Leipzig
c/o Fraunhofer-Zentrum für Internationales Management und
Wissensökonomie IMW

Kontakt:

Tel: +49 341 231039 122
leipzig@kompetenzzentrum-estandards.digital
www.kompetenzzentrum-estandards.digital

Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum eStandards gehört zu Mittelstand-Digital. Mittelstand-Digital informiert kleine und mittlere Unternehmen über die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung. Die geförderten Kompetenzzentren helfen mit Expertenwissen, Demonstrationszentren, Best-Practice-Beispielen sowie Netzwerken, die dem Erfahrungsaustausch dienen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ermöglicht die kostenfreie Nutzung aller Angebote von Mittelstand-Digital.

Weitere Informationen finden Sie unter
www.mittelstand-digital.de