

# Platformen: de smeeroilje van de digitalisering

De platformeconomie rukt ook in de maakindustrie steeds verder op. Algoritmes die inkopers en toeleveranciers aan elkaar koppelen en zelfs prijzen berekenen. De B2B markt volgt de consumentenmarkt.

*B2B marktplaatsen staan in bloei; ze worden de toekomst van e-commerce tussen professionals.* Dat schreven de consultants van Roland Berger vorig jaar in hun studie B2B Marketplaces are blossoming. De trend is duidelijk: het klassieke inkoopproces gebaseerd op een langdurige relatie tussen inkoper en verkoper, waarin alles onderhandelbaar is, dat concept is op zijn retour. De B2B inkopers willen dezelfde inkoopervaring die ze gewend zijn als consument.

## Processen nieuw vormgeven

Op de EMO 2017 presenteerde Orderfox.com zich groots. Het heeft de ambitie hét platform voor de wereldwijde CNC-industrie te worden, niet alleen voor orders, ook voor machines, gereedschappen, kennis. David Felsmann, CEO, ziet de opmars van de platformen als een parallelle ontwikkeling naast Industrie 4.0. "Door Industrie 4.0 en de voortschrijdende digitalisering worden alle bedrijven uitgedaagd hun processen te evalueren en opnieuw vorm te geven. Digitaal inkopen, geautomatiseerde inkoopprocessen, big data en realtime beschikbaarheid van informatie, veranderen

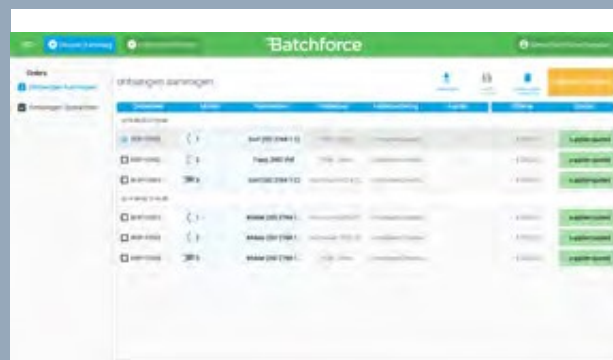


Mark Pluijmen, CEO van Batchforce: niet de prijsvorming staat centraal, maar het inzichtelijk maken van alle data in het proces.

## Batchforce: intermediair

Batchforce (ruim 1.000 aangesloten CNC-bedrijven) is het digitale verlengstuk van de inkoper, zegt Mark Pluijmen, CEO. Het Nederlandse platform richt zich specifiek op het inkopen van CNC frees- en draaidelen. Niet meer, niet minder. "Deze stukken zijn de kern van kleine serieproductie", legt Mark Pluijmen uit. Deze focus helpt Batchforce om sneller de data die voor het inkoopproces relevant zijn inzichtelijk te maken. Batchforce neemt de orders aan en is daarvoor verantwoordelijk, ook wat betreft kwaliteit en levertijd. De software selecteert op basis van datapunten die inkopers aan toeleveranciers toekennen en de manuele input van Batchforce de best passende partijen bij een order. Daar wordt de aanvraag neergelegd. Doordat Batchforce een marge berekent naar de inkoper, is het gebruik van het platform gratis voor beide partijen.

[www.batchforce.com](http://www.batchforce.com)



Zo ziet het supplier portal bij Batchforce eruit.

## Een order binnenhalen kost op de klassieke manier gemiddeld € 12.000

de rol van de inkoper maar ook die van het producerend bedrijf fundamenteel.” De digitalisering zal ertoe leiden dat de informatie-uitwisseling in de supply chain nog intensiever wordt; de platformen zorgen voor de transparantie. Inkopen via een online platform levert daarom kostenbesparingen op, aldus David Felsmann.

### Efficiency in de keten verbeteren

Dat zegt ook Mark Pluijmen, co-founder en CEO van het Nederlandse platform Batchforce. Vaak is de kritiek dat de platformen voor prijsdruk zorgen. Volgens Mark Pluijmen staat niet de prijsvorming centraal, maar het inzichtelijk maken van data in het inkoopproces. Daardoor verbetert de efficiency in de keten. Maakbedrijven in de Benelux die zich aansluiten, zoeken een manier om hun bedrijf beter te integreren in de supply chain. “Ze willen efficiënter orders ontvangen, de foutmarges verminderen. Het gaat de bedrijven in Nederland en België, die al ver zijn met automatisering, vooral om efficiencyverbetering.” Onlangs heeft Batchforce een roadshow in Polen georganiseerd om Poolse leveranciers voor het platform te interesseren. Daar hebben bedrijven een andere incentive om via zo'n platform op zoek te gaan naar nieuwe orders. “Efficiency is voor hen nog geen incentive; ze zoeken via het platform orders.” Juist het MKB-maakbedrijf kan via een platform veel efficiënter met nieuwe klanten in contact komen, benadrukt Batchforce CEO Mark Pluijmen. “Kleinere bedrijven kunnen makkelijker onderdeel worden van een grotere supply chain dankzij het platform. Dat kunnen ze nu niet



Simon Tüchelmann, CEO van Kreatize: inkoopprocessen duren te lang en zijn te kostbaar.



David Felsmann, CEO van Orderfox.com: Industrie 4.0 dwingt bedrijven hun bedrijfsprocessen opnieuw te bekijken.

omdat ze de expertise en de automatisering daarvoor missen.”

### Kostenbesparing

De efficiencywinst geldt zowel voor de inkoper als voor de supplier. Het Duitse platform Kreatize richt zich specifiek op CNC-onderdelen voor machinebouwers. Het jonge bedrijf komt voort uit een familiebedrijf in de fijnmetindustrie. “Daar zagen we dat inkoopprocessen erg duur zijn en lang duurden”, zegt Simon Tüchelmann, founder en CEO. “De inspanningen voor het MKB om op een aanvraag te reageren zijn zo groot, dat het voor hen bijna niet meer lucratief is. Daarom bieden wij hen een verkoopkanaal.” Kreatize heeft onderzoek gedaan naar het inkoopproces in deze sector. Gemiddeld kost het 21 werkdagen om een order tot stand te brengen, terwijl er 8 uur werk in gaat zitten. Dat laatste komt vooral doordat er veel manueel gedaan wordt. Het probleem voor

## Kreatize: machine learning

Kreatize bouwt software die de CAD-modellen in een aanvraag analyseert en zelf aan de hand van de criteria de prijs berekent. De prijsmodellen zijn samen met toeleveranciers ontwikkeld. Door machine learning in te zetten, leert de software steeds beter prijzen te berekenen. Medewerkers kijken op de achtergrond nog mee. De order wordt vervolgens naar drie door het systeem geselecteerde toeleveranciers gestuurd die met één muisklik de opdracht kunnen aannemen. Toeleveranciers hoeven zelf geen offertes meer te maken. Kreatize biedt ook expressdiensten aan. Daarvoor koopt het vooraf productiecapaciteit bij geselecteerde toeleveranciers in.

[kreatize.com](http://kreatize.com)



Naast CNC frezen en draaien verwerken de algoritmes van Kreatize ook aanvragen voor 3D printopdrachten.

toeleveranciers is de lage scoringskans. Volgens hetzelfde onderzoek wordt één op de twintig aanvragen een order. Tel je alle kosten mee in de orders die men wel binnenhaalt, dan kost het gemiddeld €12.000 om een order in de wacht te slepen. Met hun software zoeken de platformen naar kansrijke matches tussen inkoper en toeleverancier, om zo de scoringkans te verhogen. Daarnaast bieden ze tools aan inkoper en supplier om te communiceren en orders digitaal te begeleiden. Dat verlaagt de kosten voor beide partijen. Bij Kreatize en Batchforce komen de offertes vergaand geautomatiseerd tot stand, alhoewel de factor mens nog niet volledig wordt overgeslagen.

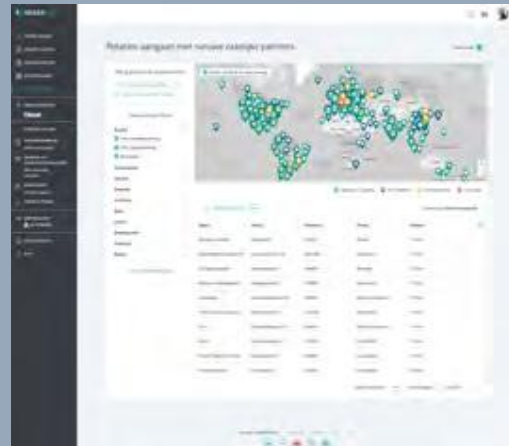
#### Acceptatie

De acceptatie van de platformen zit in een stijgende lijn, zeggen alle drie de gesprekspartners. “We zijn vooral succesvol doordat onze community de tijd- en kostenbesparing onderkent en tegelijkertijd wereldwijd nieuwe businesskansen kan benutten”, zegt David Felsmann van Orderfox.com. Mark Pluijmen merkt dat hij anno 2019 een ander gesprek met inkopers voert dan twee jaar geleden. “In ons eerste jaar moesten we ze vooral overtuigen van de voordelen om online zaken te doen. Dat hoef ik nu niet meer uit te leggen. Het gaat direct over kwaliteit en op tijd leveren. Ze vinden online inkopen normaal. En wij weten wie waar goed in is.”

## Orderfox.com: CNC Community

De insteek van Orderfox.com (13.000 aangesloten CNC-bedrijven) is anders. Het platform brengt inkopers in contact met CNC-maakbedrijven die een bepaalde order kunnen uitvoeren. Dat gebeurt op basis van big data waarbij de software de juiste match maakt. Daarna communiceren beide partijen via het platform rechtstreeks met elkaar. Met verschillende softwaretools vereenvoudigt Orderfox.com deze communicatie. Orderfox.com maakt daarnaast beschikbare capaciteit zichtbaar. Vanaf 1 september betalen toeleveranciers een abonnementsfee. In de herfst komt er een kortingssysteem. Met het uitbesteden van hun bestellingen kunnen maakbedrijven een aanzienlijk deel van het abonnementsgeld terugverdienen. Recent zijn er al partnerschappen afgesloten met machinebouwers als Mikron, Chiron, Index Traub en Citizen.

[www.orderfox.com](http://www.orderfox.com)



Orderfox.com biedt inkopers tools om op een efficiënte manier contact te leggen met passende toeleveranciers.

## Platformen zorgen voor transparantie en efficiency, niet voor prijsdruk

Vooral het gemak waarmee contact wordt gelegd met passende toeleveranciers spreekt de inkopers aan, naast de inzichtelijkheid van de orderafhandeling. Aan de kant van de toeleveranciers merkt hij wel verschillen. Een aantal toeleveranciers kiest bewust voor een platform omdat ze de acquisitie efficiënter willen maken. Andere toeleveranciers, met name Nederlandse, zijn selectiever. Bij Batchforce ziet men een verschil tussen Nederlandse en Oost-Europese toeleveranciers. Nederlandse bedrijven zijn dikwijls selectiever en hebben levertijden die vaak langer dan vier weken zijn. “We hebben partners met uitzonderingen maar algemeen is dit het beeld van de markt dat wij hebben”, aldus Mark Pluijmen.

### Ruimte voor meerdere platformen?

Onlangs kondigde het Bosch Venture Fund aan een belang te nemen in het Amerikaanse platform Xometry, dat inmiddels ruim \$ 50 miljoen dollar bij investeerders heeft opgehaald. Met Bosch als aandeelhouder wil het uitbreiden naar de Europese markt. Is er ruimte voor al deze platformen? Voorlopig wel, denkt David Felsmann van Orderfox.com, die benadrukt dat je Orderfox.com niet kunt vergelijken met Xometry omdat het verdienmodel totaal anders is. “Veel bedrijven zien digitalisering als kans om met nieuwe tools hun processen te automatiseren. Wij geloven dat er in de toekomst nog andere, vooral regionale platformen zullen ontstaan.” Op lange termijn zullen echter slechts enkele overleven. Orderfox.com zal een van deze Big Players zijn, zegt Felsmann. Tamara Tüchelmann, Brand- and Communicationmanager bij Kreatize, denkt dat de markt groot genoeg is voor meerdere platformen. Vandaar de focus op de machinebouw. “Als we een paar procent van die markt kunnen pakken, is dat al super.” Mark Pluijmen ziet eveneens ruimte voor



Hoewel de inkoper en toeleverancier direct de zaken afhandelen, communiceren ze via het Orderfox.com platform.

meerdere platformen naast elkaar. “Onze concurrent is dan ook niet een platform zoals Xometry, maar de fysieke inkoper die nog steeds de fysieke toeleverancier in een regio zoekt.” De CEO van Batchforce verwacht dat inkopers in de toekomst via meerdere platformen gaan inkopen; het ene meer gespecialiseerd; het andere meer regionaal gericht. Of op een andere technologie. “Je hebt niet een platform dat alles het beste kan.” De volgende stap zal namelijk zijn dat de platformen digitaal gekoppeld worden, net zoals dat in de reiswereld al gebeurt met Sky Scanner voor vliegtuigtickets.

En wat gebeurt er met maakbedrijven die geen gebruik maken van een platform? “De CNC-industrie verandert. Wie digitalisering als een kans ziet, behoudt op lange termijn zijn concurrentiekracht”, zegt David Felsmann. De platformen zullen gaandeweg voor meer open concurrentie zorgen, denkt Mark Pluijmen, omdat de ketens transparant worden. Maar over tien jaar zullen er best nog orders via de e-mail of fax bij bedrijven binnenkomen. “Maar ik denk dat onze manier scherper en beter is en overgenomen zal worden door meer bedrijven.” En bij Kreatize ziet men vooral de toekomst van machines die aan het platform gekoppeld zijn, zodat beschikbare capaciteit direct zichtbaar is. Dan kan het orderproces nog verder geautomatiseerd worden.