

# Plattformökonomie im Mittelstand:

## Interview mit FACTUREE – der Plattform für die digitalisierte Beschaffung von Fertigungsteilen

Expertengespräch

 **FACTUREE**<sup>®</sup>  
Der Online-Fertiger



**FACTUREE** ist eine Online-Fertigungsplattform der cwmk GmbH mit einem Produktionsnetzwerk von über 1000 Fertigungspartnern, die mehr als 8000 Maschinen, schwerpunktmäßig aus den Bereichen CNC-, Blechbearbeitung und 3D-Druck im Einsatz haben. Seit 2017 agiert die Berliner Plattform als erste digitale Fertigungsplattform für Zeichnungsteile jeglicher Art in Deutschland. Ein hoher Grad an Automatisierung ermöglicht dem Online-Fertiger eine schnelle Angebotserstellung und Auftragsvergabe an einen Fertigungspartner mit freien Kapazitäten aus dem großen Produktionsnetzwerk. Kundenanfragen können auf diese Weise schnell und mit kurzen Lieferzeiten bearbeitet werden.

Welche Erfolgsfaktoren zum Aufbau des plattformbasierten Geschäftsmodells beigetragen haben, erläutert Benjamin Schwab, Co-Founder und CMO von FACTUREE, in unserem Interview.

**Herr Schwab, was waren die Beweggründe für den Aufbau Ihrer Online-Fertigungsplattform FACTUREE?**

Viele Produktionsbetriebe stehen heute vor Herausforderungen in der Beschaffung technischer Komponenten, zum Beispiel in den Bereichen Maschinenbau, Medizintechnik oder Robotik. Durch die Globalisierung und Digitalisierung wird dieser Zustand noch einmal verstärkt. Die Produkte werden zunehmend komplexer und die Anforderungen individueller. Gleichzeitig muss in immer kürzerer Zeit mit immer höherer Qualität produziert werden.

Das führt dazu, dass viele Unternehmen Fertigungsteile einkaufen. Vor diesem Problem stand auch unser CEO Moritz König, als er auf die Idee für FACTUREE kam.

Initiales Ziel dabei war es, die zahlreichen Nachteile, wie lange Lieferzeiten, Lieferantenabhängigkeiten und Lieferengpässe des konventionellen Beschaffungsprozesses zu umgehen. Unsere Online-Fertigungsplattform bietet durch das große und anpassungsfähige Produktionsnetzwerk einen stabilen und einfachen Einkaufsprozess.

Im Vergleich zur herkömmlichen Lohnfertigung ist das System der Online-Fertigung hoch flexibel, präzise und ermöglicht eine schnelle Bereitstellungszeit.

#### Wie erreichen Sie die hohe Flexibilität, Präzision und schnelle Bereitstellungszeit?

Wir bündeln die Fähigkeiten und Leistungen unserer hochspezialisierten Fertigungspartner auf der Plattform, um die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden

schnellstmöglich zu adressieren. Durch unser breites Fertigungsspektrum von über 1000 Fertiggern können wir so Anfragen von Prototypen ab Stückzahl 1, über Kleinserien im Umfang von 100 Stück bis hin zu Großserien oder sehr komplexen und umfangreichen Projekten mit einer kurzen Lieferspanne bedienen. Das große Produktionsnetzwerk ermöglicht es uns, die Kapazitäten noch vor der Beauftragung unserer Fertigungspartner zu verkaufen. Mit diesem effizienten Kapazitätsmanagement können wir bestmöglich auf die aktuelle Übernachfrage am Markt reagieren. Grundlage dafür ist unser Onboarding-Prozess für alle potenziellen Fertigungspartner. Mit Hilfe dieses Prozesses können wir deren jeweilige Stärken beurteilen, ihnen darauf basierende Aufträge weitervermitteln und so die hohe Qualität der Produkte sicherstellen. FACTUREE übernimmt dabei als alleiniger Vertragspartner und digitalisierter Zwischenhändler für die Kund:innen die Gewährleistung einer hohen Produktqualität, um das Risiko für diese zu mini-

mieren. Diese stellen wir sicher, indem unsere Partner einem kontinuierlichen und datengetriebenen Qualitätsmanagementsystem unterliegen, das zudem nach ISO 9001 zertifiziert ist.

#### Wie wurde die Plattform FACTUREE genau aufgebaut? Wie funktioniert sie?

Angefangen haben wir mit einem bereits bestehenden kleinen Netzwerk von Fertigungspartnern und Kund:innen. Managen wollten wir das Netzwerk über ein Enterprise-Resource-Planning-System (ERP-System), haben aber schnell gemerkt, dass es in unserem Bereich schwer ist, ein passendes System zu finden. Aus diesem Grund haben wir uns schließlich dazu entschieden, ein eigenes Programm für das effiziente Matching zwischen unserer Kundschaft und unseren Fertigungspartnern zu entwickeln. Das Matching-Tool auf unserer Plattform wird durch Machine Learning unterstützt, um geeignete Partner mit freien Kapazitäten zu bestimmen.

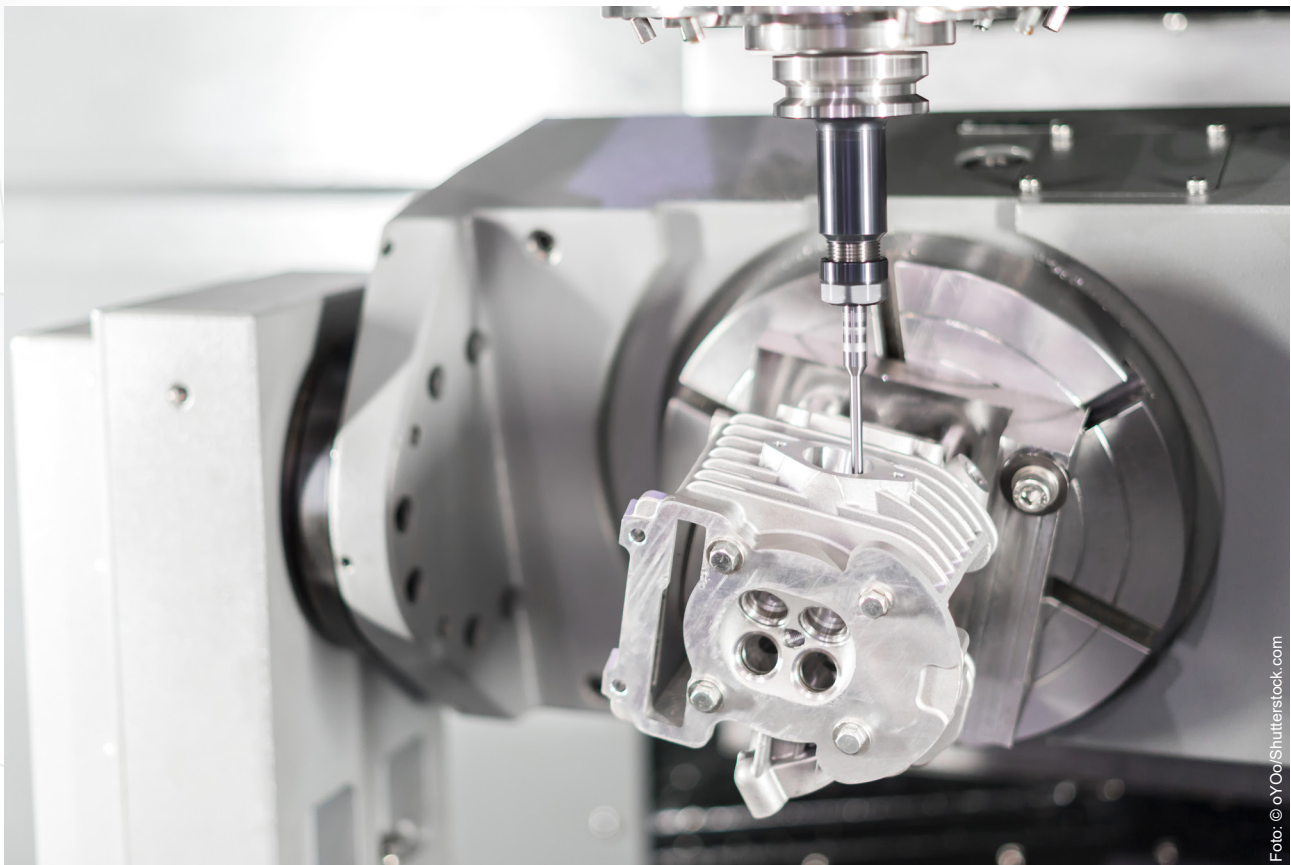


Foto: © oYoo/Shutterstock.com

## So funktioniert Online-Fertigung bei FACTUREE



### Anfrage

- ✓ Einfacher Upload Ihrer 3D-Modelle und Zeichnungen
- ✓ Anfragen auch per E-Mail möglich
- ✓ Telefonischer Kundenservice

### Angebotserstellung

- ✓ Express-Angebot meist noch am selben Tag
- ✓ Zweistufige technische Machbarkeitsprüfung
- ✓ Flexible Optimierung auf Preis oder Lieferzeit



### Auftragsvergabe

- ✓ Mehr als 1000 Fertigungspartner und 8000 Maschinen
- ✓ KI-gestützte Auswahl des bestmöglichen Fertigers
- ✓ FACTUREE ist alleiniger Vertragspartner

### Fertigung

- ✓ Breites Fertigungsspektrum
- ✓ Größte Materialauswahl am Markt
- ✓ ISO 9001-zertifiziertes Qualitätsmanagement



### Versand

- ✓ Lieferung bereits nach 9-12 Arbeitstagen möglich
- ✓ Europaweiter Express-Versand
- ✓ 100% klimaneutraler Versand

Generell ist unser System für unsere Zuliefernden und Kund:innen sehr niedrigschwellig. Da keine Systemintegration notwendig ist, können sie schnell und einfach ihre Leistungen anbieten bzw. ihren Auftrag aufgeben. Hierin sehe ich definitiv einen Vorteil unserer Plattform.

Der Ablauf gestaltet sich in der Regel wie folgt: Nachdem uns eine interessierte Person Zeichnungsdaten sendet, kalkulieren wir intern den Preis für den Auftrag und erstellen basierend darauf im Auftragsfall ein Angebot für den Fertiger. Dieser hat keinen Zwang, den Auftrag anzunehmen. Sollte ein Fertiger einmal doch keine Kapazitäten für den Auftrag haben, erlaubt unser Fertigungsnetzwerk die schnelle Identifikation eines weiteren geeigneten Partners. Durch diese Entscheidungsfreiheit bestehen für die Fertigungspartner keine Zutrittsbarrieren zu unserer Plattform. Vielmehr profitieren unsere Partner von einer Teilnahme an unserer Plattform, da wir ihnen zielgerichtet Aufträge vermitteln, die exakt zu ihrem Profil passen.

### Welche spezifischen Kenntnisse, Fähigkeiten oder Ressourcen halten Sie für den Aufbau eines plattformbasierten Geschäftsmodells für relevant?

Für den Aufbau einer digitalen Plattform sind umfassende Marktkenntnisse ausschlaggebend. Diese sind notwendig, um zunächst den Bedarf am Markt zu identifizieren. Ein bestehendes Branchennetzwerk ist darüber hinaus von Vorteil, um die Eintrittshürde der Plattform am Markt zu reduzieren. So lässt sich rasch eine kritische Masse an Nutzenden erreichen. Im produzierenden Gewerbe vertrauen viele Unternehmen Stammfertigern aus der Region. Der Fokus auf bestimmte Fertiger birgt jedoch für Unternehmen die Gefahr, bei Lieferengpässen handlungsunfähig zu werden. Zudem erfolgt die Kommunikation mit den Zulieferern häufig noch über E-Mail oder Telefon, was die Einkaufsprozesse entschleunigt. Die Auftragsvergabe über eine Webseite oder per Schnittstelle mit einem ERP-System sind heute noch kein Standard. Für diese

Herausforderungen haben wir mit unserer Plattform eine Lösung geschaffen und konnten so eine schnelle Akzeptanz am Markt erreichen.

Natürlich muss im Team aber auch technisches Know-how für den Plattformaufbau vorhanden sein. Das weitere Wachstum der Plattform war in unserem Fall dann ein evolutionärer Prozess. Die Weiterentwicklungen basieren hauptsächlich auf dem Feedback unserer Kund:innen sowie auf der Berücksichtigung ihrer Bedürfnisse. Zudem haben wir in den letzten Jahren unsere Reichweite steigern können. Gestartet sind wir 2017 in der DACH-Region, mittlerweile haben wir Kund:innen in 33 europäischen Ländern. Aus meiner Sicht war dafür insbesondere unsere Expertise in effizientem Online-Marketing ausschlaggebend, um schnell eine ausreichende Bekanntheit der digitalen Plattform zu erreichen.

#### Impressum:

Autorin: Claudia Vienken

Redaktion: Sarah Kilz

Fotos/Grafiken: FACTUREE, Shutterstock.com

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](http://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](http://www.mittelstand-digital.de)