

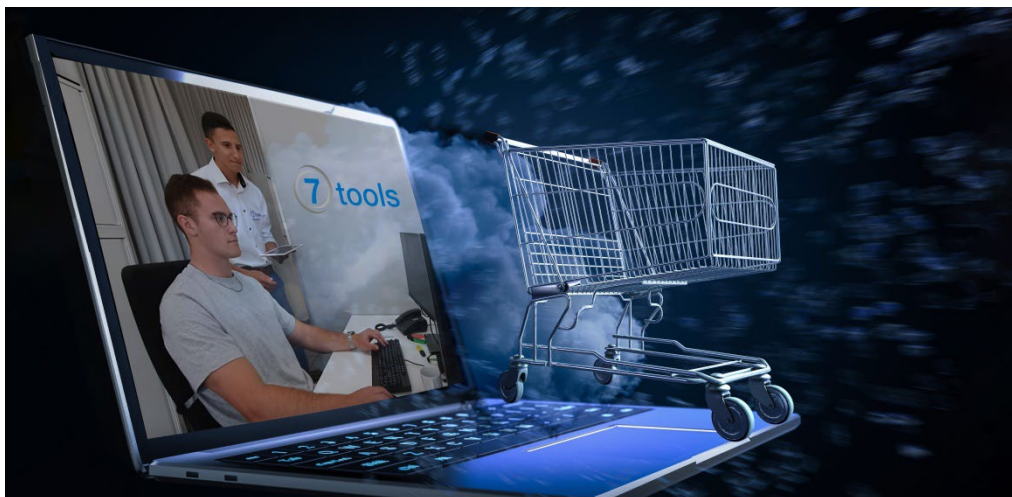
## 7tools Presse Artikel Januar 2023



### Digitale Beschaffung ist auf dem Vormarsch

Von: Hermann Diebold, CEO der Helmut Diebold GmbH & Co und Mit-Gründer der 7tools AG

Unternehmen der Fertigungsindustrie beschaffen für ihre Produktion die unterschiedlichsten Werkzeuge, Spannmittel und Hilfsmittel. Oft werden diese auf moderne Art online bestellt. Doch ist der Beschaffungsprozess vielfach zeitraubend, denn in der Regel springt man in mehreren Shops herum, man muss sich jedes Mal mit einem anderen Passwort anmelden und zudem Zahlungsmethoden auswählen, angeben und verwalten. Wie es besser geht, zeigt das Unternehmen 7tools AG mit seiner Einkaufsplattform Seventools.



Laut einer Gartner-Studie berichten fast 80 Prozent der B2B-Käufer, dass sie bei ihrem letzten Einkauf kein gutes Käuferlebnis hatten. Dies liegt daran, dass Unternehmen immer noch uralte Verkaufsmethoden verwenden, während die Verbraucher weitergezogen sind und sich nun an Ein-Klick-Käufe gewöhnt haben, die von Plattformen – wie etwa Amazon – auf der ganzen Welt angeboten werden. „Was unsere Industrie dabei erlebt, das nennt man die „Sackgassen-Käufer-Erfahrung“ so Hermann Diebold. „B2B-Unternehmen müssen daher aufholen, und zwar schnell,

wenn sie nicht Tausende von potenziellen Käufern frustrieren wollen, die zu glücklichen Kunden werden könnten“!

Die Online-Bestell-Plattform Seventools ist in der Einkauf-Zukunft schon angekommen und hat die die genannten Probleme der technischen Einkäufer gelöst. Sie ist der neue Marktplatz mit praxisbezogenen Funktionen. Der Bestellvorgang funktioniert responsiv über alle mobilen Geräte, ob Handy oder Tablet, ist also auch für junge Beschaffer vorbereitet, denn junge Leute haben immer ein Tablet oder Smartphone in der Hand und wollen schnell und digital ihre Aufgaben erledigen. Bestellt wird von ihnen in Shops oft sehr spontan, doch vermissen sie eine eindeutige Datentransparenz mit Nachvollziehbarkeit, wo was gekauft wurde. Einkäufe über die Plattform Seventools sind hingegen jederzeit transparent, man sieht, was bestellt wurde und für wen im Unternehmen die Lieferung bestimmt ist.

Seventools bietet einige Besonderheiten die übliche Verkaufs-Plattformen nicht bieten. Dahinter verbirgt sich nicht einfach nur ein Shop, wo man zum vorgegebenen Preis Waren in den Warenkorb legen und bestellen kann, ansonsten keinen Kontakt zum Hersteller des Artikels erhält. Nein, Seventools hat vielmehr eine Funktion integriert, mittels der ein Käufer an den Hersteller eine Rabattanfrage senden kann. Der Hersteller weist daraufhin auf der Seventools-Plattform dem Käufer einen Rabatt zu, womit er den gleichen Preis bekommt, wie von seinem bisherigen Händler. Über die Rabattanfrage kommuniziert der Hersteller auf der Plattform direkt mit dem Interessenten. Er kann ihm dort eine erste Grundeinstufung anbieten und ihm schmackhaft machen, dass er mit steigenden Umsätzen noch bessere Konditionen bekommen wird. So baut ein Hersteller eine echte Bindung mit Neukunden über die Plattform Seventools auf. Eine clevere Lösung, die derzeit keine andere Plattform bieten kann.

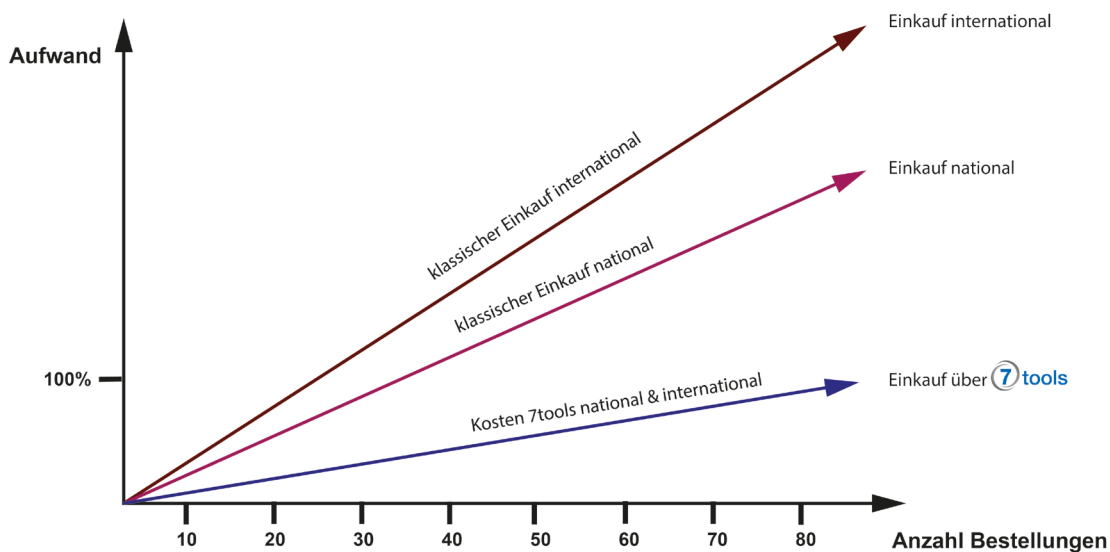
Ein Einkäufer oder Controller muss sich überhaupt keine Gedanken mehr machen, ob die Preise bereits günstig genug sind oder ob die Transportkosten zu hoch ausfallen. Er kann somit seine Bereichsleiter oder einzelne Mitarbeiter ohne seine Hilfestellung und ohne Aufwand für ihn selber einkaufen lassen. Seventools sorgt automatisch dafür, dass die Einkäufer sich stets auf optimierte Transportkosten und im Falle der Verzollung bei Import oder Export, auf günstigste Dienstleistungskosten verlassen können.



„Seventools bietet noch mehr Services im Vergleich zu üblichen Plattformen, die nur Aufträge vermitteln“, so Hermann Diebold, Mitgründer der 7tools AG. Seventools berechnet schon im Warenkorb alle Kosten für Transport, Zollabwicklung sowie Zollgebühren und zeigt sie dem Besteller transparent an bevor er auf Bestellen drückt. Die Plattform schickt dann den Abholer los, berechnet an den Käufer, bezahlt an den Hersteller, macht das Inkasso der Transportkosten und führt die Umsatzsteuer ab. Der Logistikpartner macht die Verzollung und liefert die Ware, die bis 12 Uhr bestellt und bis 14 Uhr bestätigt wurde, am nächsten Tag beim Besteller eintrifft. Seventools rechnet die Zoll-Administrationskosten mit dem Spediteur auf der einen Seite und dem Käufer auf der anderen Seite ab. Die Beteiligten erhalten keine gesonderten Rechnungen mehr und müssen auch nicht mehr das Inkasso verfolgen. „Dies sind wahrlich schlanke und transparente Prozesse, die den

Käufern und Herstellern enorm viel an Manpower und Aufwand einsparen. Und genau das ist die Lösung für die Zukunft“, merkt Hermann Diebold an.

Mit nur vier Klicks wird bestellt, mit weiteren vier Klicks erfolgt die die Versandabwicklung. Von bisher 20 notwendigen händischen Eingriffen für die Abwicklung einer Bestellung bis zur Bezahlung der Rechnung fallen mit den Funktionen von Seventools 12 Tätigkeiten weg, die Seventools digital erledigt, was eine Einsparung von 60 Prozent ergibt.



Es war noch nie so wichtig wie jetzt, nach Kosteneinsparungen zu suchen, weil die Energiekosten und alle weiteren Teuerungen, die auf die Unternehmen einprasseln, jegliche Rendite gerade auffressen. Einsparungen an den Hauptzeiten und Nebenzeiten beim Produzieren sind weitgehend ausgereizt und nur mit viel Aufwand weiter zu verbessern. Also muss man sich auf die Administrationskosten im Unternehmen konzentrieren.

Hinzu kommt, dass viele Kleinunternehmer erst ab Freitag-Nachmittag Zeit haben, um zu ergründen, was sie für Ihre Fertigung in den kommenden Tagen benötigen. Heute müssen sie mit viel Zeitaufwand von einem Onlineshop beziehungsweise Katalog in den anderen springen. Durch das „One-Stop-Shopping“ auf der Plattform Seventools beziehen sie hingegen mit nur einer Rechnung Waren von verschiedenen Herstellern aus verschiedenen Ländern. Diese Funktionen sind durch Seventools auf einfache Weise integriert, was den Käufern viel Zeit und Aufwand spart.

Eine wichtige Erkenntnis für alle Unternehmen ist laut den Machern von Seventools: „Man muss auf den Zeitpunkt schauen, wann der Kunde einen Auftrag erteilt, bis zu dem Zeitpunkt, wann Verkäufer ihr Geld erhalten, und alle Verschwendung, die dazwischenliegt, entfernen. Den Mitarbeitern ist das nötige digitale Rüstzeug zu geben, damit sie ihren Job ohne unnötige Umwege erledigen können, Datensicherheit haben und auch nicht durch unsinnige Umwege demotiviert werden, weil Informationen fehlen oder intransparent sind“.

## Die Funktionen von Seventools im Überblick:

- mit digitaler Beschaffung über Seventools werden Kosten, Manpower und Ressourcen eingespart. Sowohl auf Käuferseite als auch auf Anbieterseite.
- Direkt neben jedem Produkt stellt ein Hersteller Videos, Animationen oder Tutorials bereit.
- Möchte der Interessent mehr über den Hersteller und dessen Stärken wissen, kann er auf ein Video des Herstellers zugreifen.
- Dem Käufer wird es erleichtert, das passende Produkt zu finden und keine Fehlkäufe zu tätigen, die zu Rücksendungen führen könnten.
- Hersteller bekommen einen breiten Marktzugang, sowohl national als auch international.
- Auch Nischenanbieter und Hidden Champions werden gefunden, die oft hervorragende Produkte im Portfolio haben.
- Über Seventools können alle Unternehmen an der vierten industriellen Revolution, der Digitalisierung, teilnehmen.
- Seventools sorgt dafür, dass die Anbieter viele neue Kunden dazugewinnen.
- Die Marge bleibt fast vollständig beim Hersteller und verbraucht sich nicht mehr durch die Handelskette.
- Mehr Deckungsbeitrag kann im Unternehmen gehalten werden
- Die derzeitigen gewaltigen Teuerungen von Material bis Energie können zu einem nennenswerten Anteil aufgefangen werden.
- Die Plattform Seventools ist eine interessante Werbepattform für die gelisteten Produkte und ist gleichzeitig eine Wissensdatenbank für Käufer durch detaillierte Produktinformationen.
- Einmal gelistet, stehen die Produkte der Hersteller permanent dem gesamten Markt digital zur Verfügung.

## Beispiele aus der Praxis

International: Kostet ein Artikel den Käufer in Deutschland 100 Euro, dann muss ein Schweizer Käufer beim Schweizer Händler dafür 156 CHF bezahlen. Über Seventools, dem direkten Einkaufsweg, lohnt sich der Einkauf bereits ab Stückzahl zwei, weil die Zoll-Administrationskosten und der Transport über dieses Tool bereits abgedeckt sind. Und mit jedem Stück mehr verbessert sich diese Bilanz.

Hermann Diebold, einer der Macher der Plattform Seventools berichtet aus seinem eigenen Fertigungsbetrieb: „Wir haben automatische Werkzeugausgabeschränke. Diese spucken periodisch eine Excel-Liste mit den Bedarfen aus. Mit dieser Excel-Liste wird bestellt, wir bekommen dann einen Lieferschein und eine Rechnung. Beim Wareneingang ist dann kompletter Blindflug, eine einfache Rechnungskontrolle ist faktisch nicht möglich“.

„Ein weiteres Beispiel: Ein junger Abteilungsmeister bei uns kauft in 14 online-Shops ein. Insgesamt kauft er bei 25 Lieferanten unter Zuhilfenahme unserer Einkaufsabteilung ein. Er kennt zwar alle Passwörter auswendig, wenn er jedoch krank oder im Urlaub ist, was dann? Das nennt man

Herrschaftswissen. Dieses ist wertvoll, aber das Teuerste im Unternehmen, wenn es nicht verfügbar ist. Also kaufen wir seit einiger Zeit intensiv über Seventools ein“.

„Bei der Nutzung dieser Plattform passierte ein nennenswerter Effekt: Wir wechseln Lieferanten aus. Wenn Werkzeuge, die wir benötigen, nicht auf Seventools gelistet sind, wechseln wir zu einem anderen Qualitätsanbieter, der seine Produkte dort gelistet hat. Damit tun wir es einigen Kunden von Seventools gleich, welche die oben genannten Einsparmöglichkeiten erkannt haben und schlankere Prozesse mit eindeutiger Datenklarheit suchten. Zu einem anderen Lieferanten zu wechseln ist ein geringes Risiko, weil wir auf der Plattform Seventools nur Markenprodukte bester Qualität anbieten und sie durch Videos, Animationen und Detailinfos genau beschreiben. Nur Qualitätsprodukte sind nachhaltig, weil sie länger halten und gleichzeitig mehr Produktivität bringen. Minderwertige Produkte muss man viel öfter neu beschaffen und schneller austauschen. Qualität bedeutet stetige Kosteneinsparung, Energieeinsparung und Ressourcenschonung“.

### **Clevere Werkzeugverwaltung**

Zwischen Seventools und der Firma EVO Informationssysteme besteht eine Kooperations-Partnerschaft. Auf der Plattform wird die Werkzeugverwaltungs-Software von EVO Solutions angeboten und zusätzlich dazu automatische Werkzeugausgabebeschränke. EVO Solutions hat die Werkzeugbeschaffung direkt aus dem CAD-CAM System heraus komplett digitalisiert denn hier werden sie auch gebraucht und verwaltet. Von dort werden die Werkzeuge bestellt und dann für die Werkzeugplanung, Werkzeugmontage sowie die Werkzeu gvoreinstellung verwendet. Die Werkzeug-Einstelldaten werden direkt ins NC-Programm der Maschinen übertragen.

Die Werkzeugausgabebeschränke bestellen automatisch nach, wenn der hinterlegte Mindestbestand unterschritten ist. Natürlich nicht der Schrank, aber die Software dahinter. Es gibt keine Excel-Listen mehr, vielmehr ist der ganze Prozess voll digitalisiert. Dies entspricht einem Kanban-System ohne Kanban-Karten und ist demnach eine echte Digitalisierung ohne Papier.

### **„New Work“**

Es geht den Machern von Seventools darum, Verschwendung zu minimieren. Die Digitalisierung in der Beschaffung trägt dazu bei, alle Abläufe – vom Erteilen eines Auftrags bis zum Ausliefern der Bestellung sowie die kaufmännischen Abrechnungen – wesentlich effizienter zu gestalten. Seventools ist praktisch eine „verlängerte Werkbank“ für die Beschaffer in den Unternehmen und nimmt ihnen viel Arbeit ab.

Es gibt auf der Plattform nur hochwertige Zerspanungswerkzeuge, aber auch Werkzeuge für neue Materialien, etwa Grafitfräser, GFK-Fräser oder Kunststofffräser. Handwerkzeuge für die Montagebereiche in den Unternehmen werden angeboten sowie Kühlschmierstoffe, Öle, Pflege- und Konservierungsmittel. Und das mit stets transparentem Umweltmanagement, denn Datenblätter und Sicherheitsdatenblätter sind stets online verfügbar, dadurch immer aktuell.

Die 7tools AG als Betreiber der Plattform ist ein internationales Unternehmen und bedient bisher Deutschland, die Schweiz und Liechtenstein. Das Rollout der Plattform in weitere Länder der EU ist nur eine Frage der Zeit. Die Hersteller bekommen mit jedem neuen Land welches bedient wird, eine weitere internationale Marktpräsenz. Die schlanken Funktionen von Seventools werden mit den gleichen Einsparungen wie im Inlandsgeschäft auch in den anderen Ländern zur Verfügung stehen.

Die Plattform findet man direkt unter <https://shop.sevencore.com/> und die Website unter [www.sevencore.com](http://www.sevencore.com). Dort wird auch anhand von Videos anschaulich erklärt, wo die Vorteile der Plattform liegen.

**Kurzportrait 7tools AG:**

*Die 7tools AG wurde am 1.4.2021 gegründet und hat sich auf die Fahnen geschrieben, der internationale Marktplatz für die Beschaffung von Werkzeugen und Zubehör für die Fertigungsindustrie zu werden. Die Gründer sind Brancheninsider und selbst erfahrene Unternehmer aus dem Bereich Präzisionswerkzeuge und Maschinenbau aus Deutschland und der Schweiz. Eine professionelle IT-Firma die auf Prozessverbesserungen in der Industrie spezialisiert ist, hat die Plattform Sevencore für die 7tools AG programmiert. Die 7tools AG hat ihren Sitz in der Schweiz und unterstreicht damit ihren Anspruch für die internationale Digitalisierung der Beschaffung von Werkzeugen und Zubehör für die Fertigungsindustrie.*



*7tools AG, Gewerbestr. 11, CH-6330 Cham CH: +41 (79) 2502829 D: 07477-87133*