

WIR SCHAFFEN ZUKUNFT



Kaufen und Verkaufen über die Plattform Seventools:

www.seventools.com



Das Schlagwort „Einkauf 4.0“ ist keine Zukunftsvision mehr, sondern Realität:

Zukünftig wird für alle Hersteller technischer Produkte die digitale Markenpräsenz über Erfolg oder Misserfolg ihrer Produkte mitentscheiden. Wenn Ihre Produkte auf der Plattform Seventools.com präsent sind, dann sind Sie „dabei“. Wenn aber nur Produkte Ihres Konkurrenten gefunden werden, dann kann man ganz schnell aus dem Rennen um Aufträge sein. Kunden verlieren geht also auch ganz einfach und fast unbemerkt. Wenn der Käufer digital auf vergleichbare Produkte zu einem vergleichbaren Preis stößt, dann kann er ganz schnell weg sein, weil das Produkt digital einfacher zu beschaffen geht. Seit wir die Plattform Seventools betreiben gibt es dafür unzählige Beispiele wie Digitalisierung den Wechsel von einem Stammlieferanten zum Anbieter eines Alternativproduktes beschleunigt hat. Das passiert zwar zum Wohle des Käufers, aber sehr zum Nachsehen des etablierten Herstellers, der bei der Kaufentscheidung nicht digital präsent war. Dazu gibt es mehrere Stories:

Beispiel 1:

Hermann Diebold, einer der Gründer der 7tools AG, erläutert aus seinem Unternehmen, der Diebold Goldring Werkzeugfabrik: „Wir bei Diebold haben automatische Werkzeugausgabeschränke. Diese geben eine Excel-Liste mit Bestellvorschlägen aus. Mit dieser Excel-Liste bestellen wir beim jeweiligen Lieferanten. Er schickt die Ware, den Lieferschein und die Rechnung. Beim Wareneingang ist dann bei uns kompletter Blindflug. Einfache Rechnungskontrolle ist faktisch nicht mehr möglich“.

„Ein junger Abteilungsmeister bei uns kauft in 14 Online Shops ein. Insgesamt kauft er bei 25 Lieferanten unter Zuhilfenahme unseres Einkaufes. Er kennt alle Passwörter auswendig. Wenn er aber nicht da ist, was dann?? Das nennt man Herrschaftswissen. Dieses ist wertvoll, aber das teuerste im Unternehmen, wenn es nicht verfügbar ist. Der junge Mann ist 29 Jahre alt und hat selber erkannt, dass dieses Shop-Hopping ihn nur Zeit kostet. Das hat mit wahrer Digitalisierung nichts zu tun. Also kauft er seit einiger Zeit über Seventools ein. Weil wir komplette Datentransparenz haben und alle Bestellungen auf einen Blick sehen“.

Da 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, die die genannten Einsparmöglichkeiten erkannt haben und schlankere Prozesse mit eindeutiger Datenklarheit suchten. Zu einem anderen Lieferanten zu wechseln ist ein geringes Risiko, weil Seventools nur Markenprodukte bester Qualität anbietet. Auch sind Qualitätsprodukte nachhaltiger, 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.

Beispiel 2: Einkauf international:

Für Schweizer Käufer ist ein gewaltiger Wandel im Gange. Nicht zuletzt wird der starke Schweizer Franken (0,96CHF=1€) Direktkäufe aus Deutschland beschleunigen, sondern auch die Möglichkeit, Produkte viel günstiger als bisher digital und grenzüberschreitend über Seventools zu beschaffen.

Kostet ein Artikel einen Käufer in Deutschland 100€, dann muss ein Schweizer Käufer beim Schweizer Händler dafür 156 CHF bezahlen. Die Einkäufer werden sehr schnell feststellen, dass es einen direkten Einkaufsweg gibt, der sich schon ab Stückzahl zwei lohnt, weil die Zoll- Administrationskosten und der Transport damit schon gedeckt sind.

Beispiel 3: Neue Kunden auf Seventools, der Google Effekt

Ziel der Plattform Seventool ist es, für die Hersteller neue Kunden zu gewinnen. Wir beobachten, dass sich ständig neue Käufer anmelden und spontan kaufen. Die Erklärung ist einfach: Der Käufer sucht über Google nach einem Artikel. Seventools ist jetzt schon sehr weit oben gelistet mit transparentem Preis. Der Klick auf den gesuchten Artikel leitet den Interessenten direkt zum Warenkorb von Seventools. Und schon ist ein neuer Kunde für den Hersteller gewonnen.



Beispiel 4: Messtative



Seventools bietet Messstative der Marke mp-tec an. Die Stative von mp-tec sind nicht die billigsten, aber die genauesten und haltbarsten Messstative auf dem Markt. Hermann Diebold hat in seiner eigenen Fertigung etwa 100 Messstative im Einsatz. Sehr unterschiedliche und von vielen verschiedenen Herstellern. Bei genauem Hinsehen musste er feststellen, dass einige Messstative für die Genauigkeitsansprüche der Firma Diebold vollkommen ungeeignet sind. Aber irgendjemand im Unternehmen hatte diese ausgesucht und über den Einkauf beschafft. Und das mit viel Aufwand und mit fatalem Ergebnis. Also hat man bei Diebold entschieden, nur noch Messstative von mp-tec zu beschaffen. Weil sie die besten sind, die genauesten, weil sie 5 Jahre Garantie geben und Ersatzteilverfügbarkeit für 20 Jahre garantiert ist. Eine echte Win-Win Situation.

Beispiel 5: Produktbeschreibung für Erleichterung der Entscheidung

Bei den meisten Produkten auf der Plattform finden Sie direkt neben dem Artikel Produkt-Videos, Animationen oder Tutorials, damit Sie sofort sehen können, welchen Nutzen und Mehrwert Ihnen das betreffende Produkt bringen wird. Möchten Sie dann mehr über den Hersteller wissen, können Sie in Kürze an gleicher Stelle auf ein Herstellervideo zugreifen, das die Stärken dieses Produzenten kompakt darstellt. So werden heute Informationen gesucht und Entscheidungen vorbereitet. Und so findet man neue Lieferanten mit hochwertigen Produkten.

Digitale Präsenz Ihrer Produkte und der Google Effekt:

Sind Ihre Produkte auf Seventools gelistet, dann stehen sie dem Markt rund um die Uhr, international und digital zur Verfügung. Seventools ist also auch eine ganz wichtige Marketingplattform ohne dass Sie in ein gesondertes Marketingbudget investieren müssen. www.seventools.com



Digitalisierung im Einkauf:

Hersteller brauchen eine digitale Präsenz ihrer Produkte, Einkäufer und Entscheider brauchen für den schlanken Einkauf das benötigte Handwerkszeug. Wir müssen allen unseren Mitarbeitern das digitale Rüstzeug geben, damit sie ihren Job ohne unnötige Umwege erledigen können, dass sie Datensicherheit haben und auch nicht durch unsinnige Umwege demotiviert werden, weil Informationen fehlen oder intransparent sind. Hier finden Sie zwei Videos die das anschaulich



7tools Video **Next Generation:**

7tools Video >>

7tools Video **Beschaffungsprozesse**

7tools Video >>

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

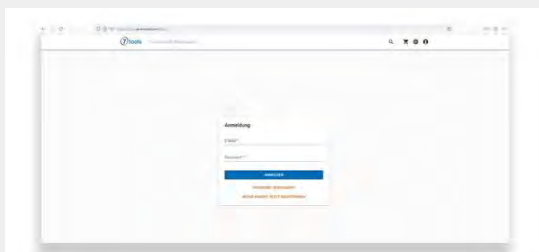


Kommentar eines Kunden:

>> Und mit jedem Stöhnen des Einkäufers verschlechtert sich die Co2 Bilanz meines Unternehmens.<<

Steigen Sie jetzt ein in die digitale Beschaffung! Informieren Sie Ihren Einkauf über die Vorteile der Beschaffung über Seventools.

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■



So einfach geht die Anmeldung:
<https://shop.seventools.com>

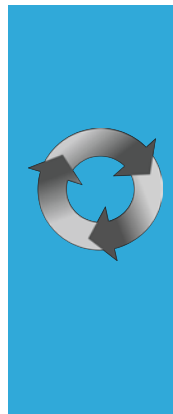
■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

Die Rabattanfrage: Seventools hat die Funktion integriert, dass ein neuer Kunde an den Hersteller eine Rabattanfrage schicken kann. Der Hersteller weist dann auf der Plattform dem Käufer einen Rabatt zu, damit er einen ähnlich günstigen Preis bekommt wie bisher von einem Händler. Über die Rabattanfrage kommuniziert der Hersteller direkt mit dem Käufer. Die Käufer erhalten eine erste Rabatt-Einstufung und mit steigenden Umsätzen können Sie noch bessere Konditionen bekommen. So bauen Hersteller und Käufer einen direkten Kontakt auf und legen Konditionen fest, ohne bei jedem Auftrag neu verhandeln zu müssen. Jeder Berechtigte im Unternehmen kann dann direkt bestellen ohne umständlich über den Einkauf gehen zu müssen. Dies ist eine einmalige Lösung, die Ihnen sonst keine andere Plattform bietet.

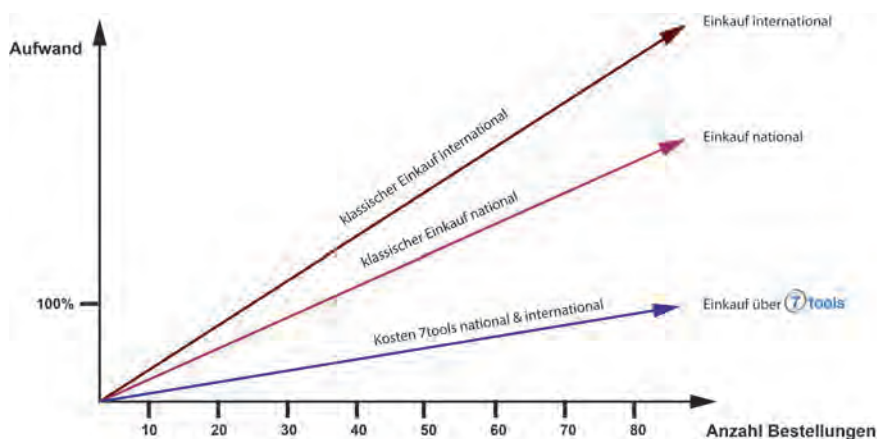
Kosteneinsparungen zu finden war noch nie so wichtig wie jetzt, da die sprunghaft gestiegenen Energiekosten und alle weiteren Teuerungen, welche die Unternehmen belasten, jegliche Rendite auffressen. Einsparungen an den Haupt- und Nebenzeiten beim Produzieren sind weitgehend ausgereizt und nur schwierig weiter zu verbessern. Also muss man sich auf die Administrationskosten im Unternehmen konzentrieren.

Megatrend Nachhaltigkeit im Einkauf

- Effizientes Ressourcenmanagement wird zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor
- Digitale Lösungen sind der Schlüssel dafür
- Unternehmen erhalten mehr Transparenz und sparen Zeit, weil der komplizierte dezentrale Einkauf entfällt
- Verfügbarkeiten von Produkten sind sofort ersichtlich
- Keine Anfragen mehr per Mail oder Abklärungen
- Produkte die verfügbar sind, müssen dem Markt auch transparent als Angebot zur Verfügung stehen



7tools Effizienz Grafik



Ihr Vorteil durch «One-Stop-Shopping»

Auf der Plattform Seventools bestellen Sie **verschiedene** Artikel von **verschiedenen** Herstellern in **verschiedenen** Ländern mit nur **einer** Bestellung und nur einer Rechnung. Heute müssen sie mit viel Zeitaufwand von einem Onlineshop oder Katalog in den anderen springen und einzelne Bestellungen auslösen, verwalten und über mehrere Rechnungen bezahlen.

Ein Beispiel: Viele Kleinunternehmer haben erst ab Freitag-Nachmittag Zeit, um auszusuchen, was sie für Ihre Fertigung in den kommenden Tagen benötigen. Dann ist schnelle Lieferung gefragt. Heute müssen sie mit viel Zeitaufwand in Katalogen oder Firmen-Shops suchen. Mit der „One-Stop-Shopping“ Funktion von Seventools sparen sie Kosten, Manpower und Ressourcen ein. Mit Seventools nehmen alle Unternehmen an der vierten industriellen Revolution teil.



Presse
Artikel

Digitale Presse Online Plattform >
>> Welt der Fertigung <<

Willkommen bei Seventools

Die Plattform bietet innovative Werkzeuge für das Bearbeiten von neuen Materialien: Grafitfräser für den Formenbau, GFK-Fräser, Kunststofffräser, Kompressionsfräser, Handlaufbohrer, Fiber Drill Bohrer für GFK/CFK Materialien, PKD Fräser und PKD Bohrer. Auch Grafitmaterialien für den Formenbau werden angeboten, was man bisher noch auf keiner anderen Plattform finden kann. In Bälde wird man auch Erodierdraht und Normalien über Seventools bestellen können.

Für Ihre Werkstattausrüstung, Ihre Instandhaltung und Montagebereiche werden Handwerkzeuge der Marke Wiha angeboten. Wiha ist eine starke Marke mit exzellenten Produkten. Sie bekommen alles aus einer Hand und rationalisieren damit die Beschaffung Ihrer Handwerkzeuge.

Die innovative Marke Motorex, welche in kürze auf dem seventools Shop verfügbar sein wird, bietet Ihnen Kühlmittel, Schmierstoffe, Öle und Pflegemittel. Es sind speziell ausgesuchte Produkte auf deren Qualität Sie sich jederzeit verlassen können. Die aktuellen Sicherheitsdatenblätter stehen über die Plattform immer aktualisiert zur Verfügung. Wir laden Sie deshalb dazu ein, einen Blick in Ihr Unternehmen zu werfen und zu erkunden, welcher Aufwand für die Beschaffung und Verwaltung von Sicherheitsdatenblättern notwendig ist. Auf der Plattform Seventools sind Sie also immer „up to date“. Manche nennen das „New Work“. Für uns bei Seventools ist das eine Selbstverständlichkeit.

P.S.: Auf der Plattform Seventools können Unternehmer sogar Öle und Pflegemittel für ihre Oldtimersammlung aus dem Hause Motorex bestellen!



Wirtschaftlichkeit

Firmeninhaber und Geschäftsführer sind immer im Zwang, nach Kosteneinsparungen zu suchen. Mit Hilfe von Seventools sparen sie einen hohen Anteil der Kosten für die Administration in der Beschaffung ein. Eine wichtige Rationalisierung ist die Wiederbestellung eines Artikels mit nur zwei Klicks. In bestehenden Systemen dauert das endlos lange und geht über mehrere Stationen.

Werkzeugverwaltung 4.0

Die Automatisierung von Werkzeugbestellungen macht am effizientesten die Werkzeugverwaltung von EVO, die man über die Plattform Seventools erwerben kann. Direkt aus dem CAD/CAM System heraus bestellt diese Werkzeugverwaltung die benötigten Werkzeuge über Seventools. Direkt, automatisiert und ohne Kanban Karten. Denn das CAD/CAM System ist genau der Ort, wo auch die Werkzeuge benötigt werden. Nicht im ERP oder im Einkauf. Im ERP aufwändig angelegte Stammdaten sind für die Anwender der Werkzeuge dort zwar sichtbar, stehen aber in der Werkzeugverwaltung für die digitale Weiterverarbeitung nicht zur Verfügung.

Im CAD/CAM System erfolgen alle Schritte vom Einkaufen oder Wiederbestellen der Werkzeuge über das Einlagern, das Ausfassen, der Werkzeugmontage, das Vermessen bis zur Übertragung der Daten ins NC Programm der Maschinen. Digital stehen die Daten an jedem Folgeplatz der Werkzeugvorbereitung zur Verfügung. Wer ein solches System installiert hat, spart ca. 35% der Zeit für die Werkzeugvorbereitung und -bereitstellung ein.

Diese Investitionen lohnen sich auch und vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen. Die Investitionskosten dafür sind überschaubar. Wir laden Sie erneut dazu ein, nachzuprüfen, welcher Aufwand dafür in Ihrem Unternehmen notwendig ist und wie oft Informationen nicht vorhanden sind. Von Wartezeiten der Maschinen auf die benötigten Werkzeuge ganz zu schweigen. Stillstands- und Wartezeiten Ihrer Maschinen sind das teuerste was Sie in Ihrer Fertigung haben können.

Die EVO Werkzeugverwaltung bestellt automatisch nach wenn Mindestbestände unterschritten sind. Direkt aus dem CAD-CAM System heraus und komplett digitalisiert. Dies entspricht einem Kanban System ohne Karten. Einfach Genial!

Geld zu sparen für die Beschaffung aller Einkaufsteile wenn es digital umsetzbar ist, ist ein Gebot der Stunde. Digitaler Einkauf ist E-Procurement in Reinkultur. Dabei wird der gesamte Beschaffungsprozess – von der Produktauswahl bis zur Rechnungsübermittlung- elektronisch abgebildet. Die Echtzeitverfügbarkeit von Daten macht's möglich. Alle Einkaufs- und Lieferprozesse sind digital sichtbar und stehen an allen Stellen im Unternehmen zur Verfügung.

Ein Einkäufer kann vielleicht 3-5% an den Angebotskosten sparen, weiteres Nachverhandeln verdient aber meistens nicht seinen Lohn. Mit Prozessoptimierungen im Einkauf können aber 30% der Prozesskosten eingespart werden.

- Effizienzsteigerungen in den Einkaufsabteilungen
- Unterstützung der Arbeit im Homeoffice
- Verbesserung der Nachhaltigkeit im Einkauf mit Schwerpunkt soziale Verantwortung
- Alle Mitarbeiter haben an allen Stellen im Unternehmen die gleichen Informationen
- Agile Unternehmen und Transformation des Einkaufsverhaltens sind die zukünftigen Erfolgsfaktoren

Effizienz in den Einkaufsprozessen realisieren

Überwältigende 60 Prozent der Unternehmen besitzen gar keine digitale Strategie. Diese Chance zu verpassen kann im Wettbewerbsumfeld bedrohlich werden, **wenn der Wettbewerb die Preise senken kann, das eigene Unternehmen aber nicht**. Große Veränderungen in der Beschaffung sind im Gange:

- Nutzung digitaler Beschaffung und sozialer Netzwerke wird entscheidenden Einfluss auf Geschäftserfolge haben
- Junge Menschen sind die Informationsbeschaffer für die Entscheider
- Deren Einkaufsverhalten ist ganz anders als bei der aktuellen Entscheider-Generation
- In wenigen Jahren werden sie selber zu Entscheidern
- Self-Service-Portale und Applikationen für Smartphones werden genutzt

Natürlich beeinflusst der digitale Wandel auch die Erwartungen der unternehmensinternen Stakeholder an den Einkauf. Weiterhin wird eine Steigerung der Beiträge zur Profitabilität aus Materialkosten aber auch eine Steigerung der Umsetzungsgeschwindigkeit der Einkaufsprozesse erwartet.

In Summe gilt:

- Durch gezielten Einsatz digitaler Instrumente Effizienz im operativen Bereich realisieren
- Datentransparenz gepaart mit schnelleren Auswertungen und Visualisierungen
- Kompetenzen für Digitalisierung ist in Form junger und IT affiner Mitarbeiter in jedem Unternehmen an Bord
- Deren Kompetenzen gilt es nutzenbringend einzusetzen

Digital, intelligent, nachhaltig: Die Trends im Einkauf

Auch nach den Covid-Lockdowns sind die Wachstumsraten im E-Commerce beachtlich. Deshalb packen immer mehr **Unternehmen die digitale Transformation ihrer Beschaffungsprozesse an**. Die Pandemie hat gezeigt, wie wichtig heutzutage die Digitalisierung von Geschäftsprozessen für Unternehmen ist. Das gilt auch für den Einkauf.

Ist Digitalisierung vollzogen, dann

- arbeiten Unternehmen und Organisationen schneller, agiler und effizienter
- werden Prozesskosten optimiert
- findet echte Rationalisierung im Mittelstand statt
- Funktionieren Prozesse reibungsloser

Integrierte Suche beschleunigt den Einkauf

- Gleiches Einkaufserlebnis, wie man es von B2C Plattformen kennt
- Man meistert Produktsuche und Kostenmanagement in Echtzeit
- Man spart kostbare Zeitressourcen und senkt die Betriebskosten
- Man greift zeitgleich auf viele tausend Produkte zu
- Nur eine Rechnung für verschiedene Bestellungen bei verschiedenen Herstellern in verschiedenen Ländern



Digitale Abwicklung aller Prozesse durch Seventools

- Seventools wickelt alle Transaktionen der Käufer und Hersteller ab
- Elektronische Rechnungserstellung durch Seventools, das schafft Transparenz
- Seventools übernimmt die Speditionsabwicklung und das Inkasso dafür
- Seventools übernimmt die Verzollung bei grenzüberschreitendem Verkehr
- Alle Vorgänge sind jederzeit sichtbar und auf der Plattform abrufbar
- Statistiken und Auswertungen direkt von der Plattform aus
- One-Stop-Shopping sichert volle Ausgabenkontrolle
- Versandkosten und Verzollungskosten werden vor Auslösen der Bestellung angezeigt
- Transportkosten sind optimiert
- Einkäufer und Controller können sich auf diese optimierten Kosten verlassen
- Alle Bestellinformationen stehen an allen Stellen im Unternehmen zur Verfügung

Der Einkauf ist in Unternehmen plötzlich zur Schlüsselfunktion geworden, seit unterbrochene Lieferketten den Firmen große Probleme machen. Unsere Welt verändert sich derzeit rasant, das spürt auch der Einkauf. Neben den teils extremen Kostensteigerungen ist auch die Versorgungssicherheit in Gefahr geraten.

Ein Einkauf, der es auch noch in der Krise schafft, Waren und Bauteile herzubekommen, sichert Existenz und Erfolg der ganzen Organisation. Versorgungssicherheit, Kosteneffizienz und Nachhaltigkeit sind wichtig. Datengetriebene Organisationen erreichen signifikante Effizienzsteigerungen und Wettbewerbsvorteile durch schnelle und bessere Beschaffungsprozesse. Das steigert auch ihre Attraktivität als Karrieresprungbrett für die „Next Generation“ workforce“.

Digitale Plattformen sind im Interesse der Unternehmer

Sind Abläufe effizient und Prozesse automatisiert bilden die Informationen ein zentrales Wissensmanagement ab. Dann ist das Gesamtsystem wertsteigernd und ganz im Sinne der Unternehmer. Der strategische Einkauf verschafft sich mit der Digitalisierung eine zukunftsweisende Position.

Viele der klassischen operativen Arbeiten des Einkaufs wird künftig Software übernehmen. Deshalb sollte sich der Einkauf stärker auf seine strategische Rolle besinnen und mehr als bisher auf Kostenersparnisse. Doch das passiert noch zu selten. Eigenwillige Arbeitsweisen, unterschiedliche Tools, Wissensverlust durch Fluktuation und willkürlich gemischte Kommunikationskanäle verhindern eine gemeinschaftliche Verbesserung im Einkauf.

Der Einkauf braucht ein strukturierendes Werkzeug das den Informationsaustausch im Procurement bündelt. Digitalisierung steuert die Workflows und stellt alle Informationen an allen Stellen des Unternehmens zur Verfügung, für deutlich mehr Effizienz.

Und es hat einen weiteren positiven Effekt: Der Einkauf kann sich als digitaler Leader im Unternehmen positionieren.



4 Clicks für die Bestellung durch den Käufer, 4 Clicks für die Versandabwicklung. Seventools übernimmt alles andere für Sie: Zahlung vom Käufer, Zahlung an den Hersteller, Speditionsabwicklung und Inkasso der Transportkosten, Abführen der Umsatzsteuern. Bei Export D-CH oder CH-D Verzollung und Abrechnung der Zoll-Administrationskosten mit dem Spediteur und dem Käufer durch Seventools.

Die Plattform seventools.com ist live mit über 50.000 Produkten. MORE TO COME!

Mit Seventools schaffen wir die Zukunft im digitalen Werkzeug-Geschäft.

Mit besten Grüßen



Hermann Diebold



Jörg Bahnemann



Youtube Video:
seventools.com





www.seventools.com

7tools AG | Gewerbestrasse 11 | 6330 Cham | Schweiz

[Impressum](#)

[Abmelden](#)

Copyright pictures pixabay.com | seventools.com