

Partnerbörse für die Branche

Online freie Produktionskapazitäten vermarkten oder finden

Im Oktober ging der erste digitale Marktplatz für freie Produktionskapazitäten der kunststoffverarbeitenden Industrie in Deutschland online. Noch hält sich der Andrang in Grenzen.

Ziemlich konservativ sei sie, die Branche der Kunststoffverarbeitung, wird manchmal gesagt. Daniel Mahlau drückt sich da diplomatischer aus: „Die Interaktion der Marktteilnehmer findet weitgehend analog statt“, meint er – und will das ändern. Gemeinsam mit Matthias Honeck hat er dazu einen digitalen Marktplatz für freie Produktionskapazitäten der kunststoffverarbeitenden Industrie gegründet. Beide sind auch Geschäftsführer der in Heidenheim ansässigen Salect GmbH, die dieses Businessmodell bzw. Portal im Oktober 2019 ins Web gebracht hat.

Kostengünstige Anbahnung von Geschäften

Wichtiger noch als die wahrscheinlich müßige Frage, ob die Anbahnung von Geschäften besser analog oder digital funktioniert, ist die nach dem Einfluss des Such- und Kommunikationswegs auf Kosten und Erfolgchancen. „Die Allokation von Produktionskapazitäten in der kunststoffverarbeitenden Industrie ist – Stand heute – ineffizient, teuer und intransparent“, lautet da das Urteil von Mahlau. Dafür möchte der ehemals beim Online-Marktplatz-Betreiber Scout24 beschäftigte Startup-Gründer mit der neuen Plattform eine attraktive digitale Alternative aufzeigen.

Im Unterschied zu allgemeinen Web-Marktplätzen à la Ebay liegt bei Salect einerseits der Fokus auf der Produktion in der kunststoffverarbeitenden Industrie, andererseits geht es – anders als etwa in einem einschlägigen Branchenbuch – nicht um generelle Dienstleistungsange-

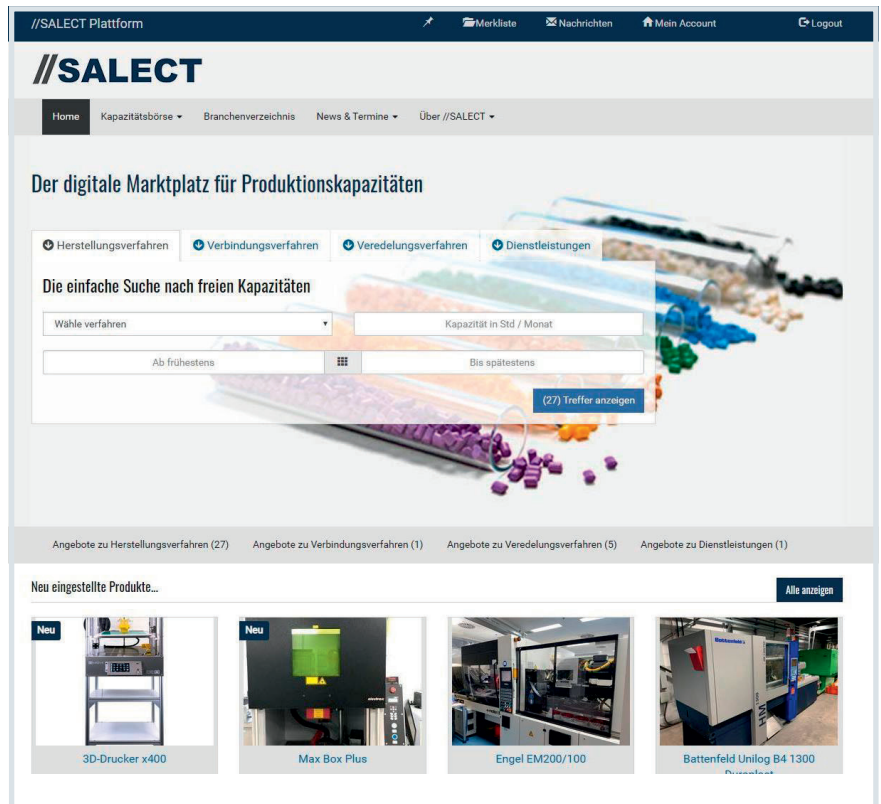


Bild 1. Die digitale Marktplatz nimmt freie Maschinenkapazitäten in den Fokus (© Hanser/K. Klotz)

bote, sondern nur um die Vermittlung konkreter Maschinenkapazitäten (**Bild 1**).

Von Verfahren zu konkreten Maschinenkapazitäten

Entsprechend kann sich der potenzielle Auftraggeber zwar zunächst noch zwischen Technologiebereichen wie Kunststoffverarbeitung, Fügeverfahren, Oberflächenveredelung oder Dienstleistungen entscheiden und – eine Ebene tiefer – etwa bei den Herstellverfahren aus Kategorien wie Spritzgießen, Extrusion, 3D-Druck, Blasformen, Thermoformen und weiteren auswählen. Dann muss er seinen Bedarf aber sofort konkret mit Angabe des Zeitraums und Umfangs (Maschinenstunden pro Monat) beschreiben. Je

nach Verfahren lässt sich die Suche noch durch Angabe von technischen Spezialitäten (z. B. Gas-Injektionsverfahren, In-Mold-Decoration etc.) oder Parametern wie der Schließkraft verfeinern. Wer auf die regionale Nähe seines Geschäftspartners Wert legt, kann die Suche schließlich auf einen Umkreis um seinen Standort einschränken (**Bild 2**).

Als Resultat werden dem Suchenden passende Maschinentypen angezeigt, für die im gewählten Zeitraum ein registriertes Unternehmen Verarbeitungskapazität anbietet. Um wen es sich handelt, ist zunächst nicht ersichtlich; Fotos verschaffen immerhin eventuell einen ersten Eindruck von Maschine oder Umfeld.

Nur registrierten Anwendern steht dann die Möglichkeit zur Verfügung, Na-

Service

Digitalversion

➤ Ein PDF des Artikels finden Sie unter
www.kunststoffe.de/2020-02

me sowie Standort des Anbieters zu erfahren und mit dem Anbieter direkt über ein einfaches Formular Kontakt aufzunehmen, um Näheres zu besprechen – beispielsweise die Konditionen für die Maschinennutzung.

Der Suchende hat bis zu diesem Zeitpunkt noch keinen Euro ausgegeben, nur etwas Zeit für Registrierung und die Fahndung nach passenden Geschäftspartnern aufgewendet. Das Anbieten von Kapazitäten dagegen ist kostenpflichtig: Knapp unter 100 Euro kostet das Angebot einer Maschine über einen zwei-monatigen Zeitraum, wobei es einzelne Anzeigen allerdings nur in Paketen ab rund 300 Euro gibt.

Startup mit Henne-Ei-Problematik

Klingt nach einer attraktiven Idee, die in Zeiten schwankender Auslastung auf fruchtbaren Boden fallen sollte. Anfang 2020 weist das Portal allerdings – trotz erster gebührenfrei eingestellter Anzeigen – kaum eine Handvoll Anbieterfirmen auf, darunter die Gardena Manufacturing GmbH, Gerstetten, bei der Mahlau früher beschäftigt war und wo Co-Salelect-Gründer Honeck weiterhin das externe Projektgeschäft betreut.

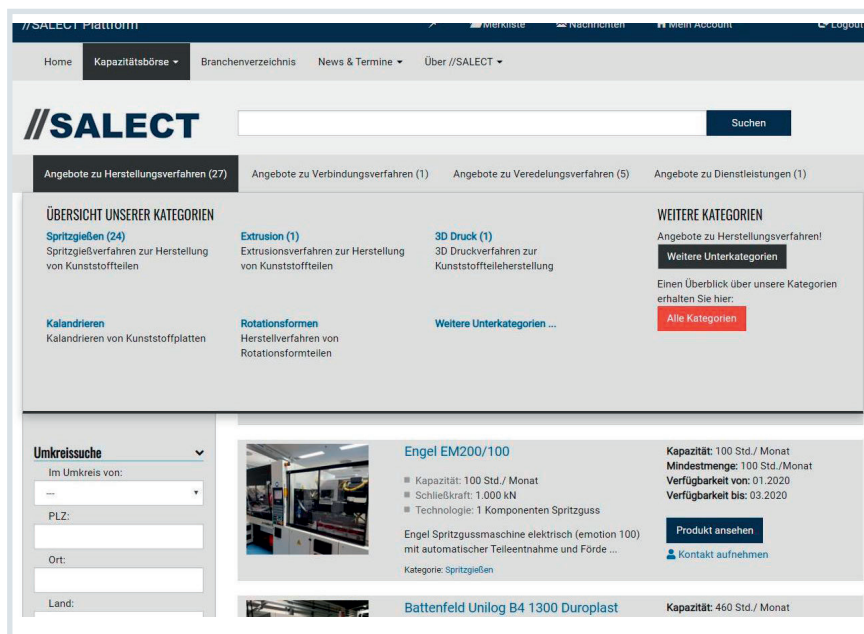


Bild 2. Angebote erscheinen nach Herstellungsverfahren gruppiert (© Hanser/K. Klotz)

Zuspruch kommt allerdings bereits von Verbänden wie dem pro-K Industrieverband Halbzeuge und Konsumprodukte aus Kunststoff e.V., in dem Honeck Vorstandsmitglied ist. Der pro-K hat mit dem Startup eine strategische Partnerschaft geschlossen. Und als „clever“ sowie „effizient“ lobt GKV/TecPart-Geschäftsführer

Michael Weigelt den Ansatz und verspricht, ihn den Verbandsmitgliedern weiterzuempfehlen.

Wenn sich der Online-Marktplatz für Kunststoffverarbeiter dann belebt, wäre immerhin der Beweis erbracht, dass die Branche gar nicht so konservativ ist. ■

Dr. Karlhorst Klotz, Redaktion

Fünf Fragen an ...

... Daniel Mahlau und Matthias Honeck von der Salelect GmbH in Heidenheim, www.salelect.de

Wie funktioniert Ihr Businessmodell?

Ähnlich wie man das von etablierten Immobilien- oder Gebrauchswagenportalen kennt: Kunststoffverarbeiter mit freien Maschinenkapazitäten können diese kostenpflichtig einstellen. Die Registrierung und die Suche nach Kapazitäten sind kostenlos.

Wie finanzieren Sie Ihr Startup?

Momentan machen wir das noch eigenfinanziert, aber wir planen, einen Investor an Bord zu holen. Denn wenn man am Markt relativ schnell wachsen will, ist man auf Kapital angewiesen.

Noch ist das Angebot sehr überschaubar. Wie wollen Sie das ändern?

Jeder Marktplatz hat das Henne-Ei-Problem. Wir arbeiten daran, die Plattform schnell bekannt zu machen. Nur mit einem guten Anzeigenangebot wird sich die Plattform etablieren und für Suchende attraktiv werden.

Ab wann wird sie zum Selbstläufer?

Da gibt es keine magische Schwelle, aber 100 bis 200 Anzeigen wären sicher Voraussetzung dafür, dass eine Eigendynamik entsteht und die Nutzer uns dann weiterempfehlen.

Warum glauben Sie an den Erfolg?

Firmen haben heute immer mehr Schwierigkeiten, schnell Lieferanten und Partner zu finden. Unsere Online-Plattform zeigt verfügbare Kapazitäten auf einen Blick. Das erleichtert die Auswahl enorm.

Interview: Dr. Karlhorst Klotz, Redaktion

Die Spritzguss-Simulation in Verbindung mit einer qualifizierten Validierung ermöglicht kritische Qualitätsmängel noch vor Produktionsbeginn zu beheben.

SIMULATION

ENGINEERING

INDUSTRIELLE MESSTECHNIK

www.units.ch

units[®]
DIE EINHEIT FÜR IHREN ERFOLG