

## ONLINE-MARKTPLATZ IM UMFELD DES 3D-DRUCKS

# Win-Win-Situation für Anbieter und Kunden

Was im Privatbereich mit Plattformen wie Amazon oder Zalando seit vielen Jahren etabliert ist, fasst zunehmend in der Industrie Fuß: Online-Marktplätze.

Im Umfeld des 3D-Drucks stellt Protiq eine solche Lösung zur Verfügung, die sowohl für Kunden als auch Anbieter vielfältige Vorteile eröffnet.

AUTOR Stefan de Groot



**‘Präzise. Schnell. Zuverlässigkeit’** – das ist das Wertversprechen, welches der Protiq Marketplace mit 26 Anbietern seinen Kunden gibt © Protiq

Die Branche der additiven Fertigung erfreut sich eines starken Wachstums. Die steigende Nachfrage nach Bauteilen aus dem 3D-Drucker sowie das große Interesse aller industriellen Bereiche bietet hier auf der Anbieter- ebenso wie der Kundenseite eine Vielzahl an Möglichkeiten. Gemäß dem Leitsatz ‘Präzise. Schnell. Zuverlässig.’ begegnet der Protiq Marketplace, der mittlerweile 26 Anbieter umfasst, diesem Bedarf des Marktes sowie dem daraus resultierenden Potenzial auf Seiten der Dienstleister mit einer intuitiv bedienba-

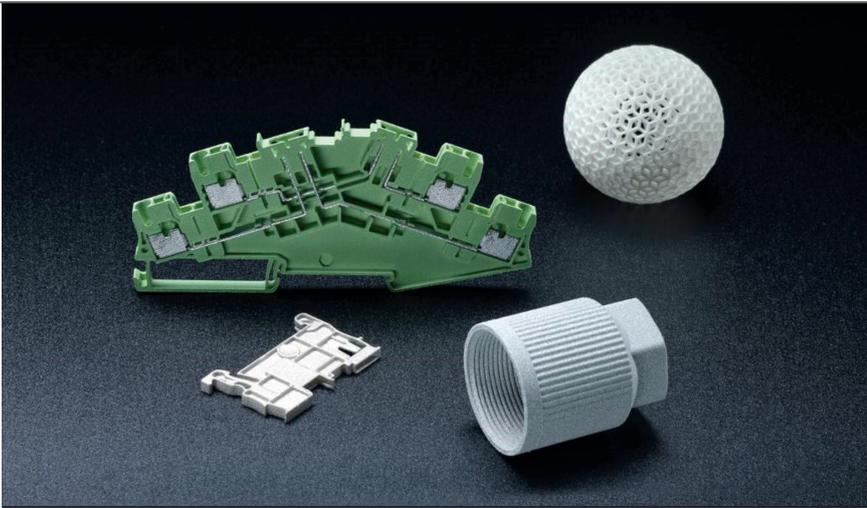
ren Plattform. Besonders in Zeiten der Digitalisierung ist es bei diesem Geschäftsmodell von großer Bedeutung, dem Kunden eine größtmögliche Transparenz zu verschaffen sowie die Sichtbarkeit der Anbieter zu erhöhen.

### Sofortige Gegenüberstellung verschiedener Angebote

Auf dem Protiq-Marktplatz für die additive Fertigung wird dem Kunden die Option eröffnet, seine Bestellung eines individuellen 3D-Bauteils intuitiv und schnell zu platzieren, ohne über einen langwierigen Prozess Angebote einholen zu müs-

sen. Bereits auf der Startseite des Protiq Marketplace kann er dazu einen Datensatz des gewünschten Bauteils hochladen. Der Upload unterstützt dabei sämtliche gängigen 3D-Datenformate.

Im Anschluss prüft eine Algorithmen den Datensatz auf generelle Baubarkeit und geometrische Abmessungen. Falls ein Modell Fehler aufweist – etwa offene Konturen –, werden die erforderlichen Reparaturen vorgenommen. Nach diesem Schritt erhalten die Kunden ein direktes visuelles Feedback des Bauteils. Neben der dreidimensionalen Ansicht haben sie die Möglichkeit, das Modell zu



**Das Rapid Prototyping** unterstützt in allen Phasen des Entwicklungsprozesses mit anforderungsgerechten Anschauungs- und Funktionsmodellen

© Protiq

skalieren oder die reparierte Datei kostenlos herunterzuladen.

Anschließend können die Kunden aus dem gesamten Material-Portfolio des Marktplatzes den gewünschten Werkstoff inklusive einer optimalen Nachbearbeitung auswählen. In diesem Zusammenhang profitieren sie vom Live-Pricing aller Anbieter, deren Offerten einander auf einen Blick gegenübergestellt werden. Abgesehen von Kunststoffen und Metallen lassen sich beispielsweise auch Keramiken in 3D drucken. Im Rahmen des Konfigurationsprozesses werden die durchschnittliche Lieferzeit sowie die Versandkosten ebenfalls angegeben.

### Einfache Generierung eigener Modelle

Für die Nutzung der beschriebenen Funktionalitäten ist die Erstellung eines privaten oder geschäftlichen Kundenkontos nicht notwendig. Auf diese Weise vereinfacht und verkürzt sich auf Seiten des Kunden die zeitaufwendige Online-Recherche, die mit dem konventionellen Prozess der Angebotseinholung einhergeht. Die Auswahl des passenden Anbieters zur Projektumsetzung kann also unmittelbar erfolgen. Die konfigurierten Modelle lassen sich dann in den Warenkorb überführen. Neben der Option, eine interne Bestellnummer für sämtliche Begleitdokumente zu vermerken, können die Kunden sich ein offizielles Angebot der getätigten Konfiguration abspeichern. Im letzten Schritt des Bestellvorgangs lässt sich vom Warenkorb nach Auswahl der gewünschten Versand- und Zahlungsart innerhalb weniger Sekunden eine Bestellung erteilen.

Ein weiteres Feature, das kundenseitig zu einer Vereinfachung der internen Pro-

zesse führt, stellt ein auf der Plattform integriertes Rollen-Rechte-System dar. Der Kunde kann die konfigurierten Warenkörbe als Projekt sichern und teilen. Zum Beispiel lässt sich dem operativen Einkauf so eine Bestellanforderung zuweisen, sodass sich die Kommunikations- und Dienstwege verkürzen.

Als andere Besonderheit des ProtIQ Marketplace seien die sogenannten Tiny Tools genannt, die dem Kunden einen kostenneutralen Mehrwert bieten. Dazu zählt eine Vielzahl von Konfiguratoren für unterschiedliche Applikationen. Diese befähigen den Nutzer, eigene Modelle auf Basis von spezifischen Anforderungen zu generieren, ohne Kenntnisse im CAD-Bereich und der Konstruktion zu benötigen. Aufgrund der zahlreichen Parameter kann er so im Rahmen der

Konfiguration individuelle Gestaltungsmöglichkeiten realisieren. Eine Plausibilitätsprüfung stellt sicher, dass jede Konfiguration auch herstellbar ist.

### Bessere Positionierung im Wettbewerbsumfeld

Als ein wesentlicher Aspekt für den ProtIQ Marketplace erweist sich die Transparenz. Auf dieser Basis können die Kunden bewusst entscheiden, bei welchem Anbieter ein (Teil-)Auftrag platziert werden soll. Darüber hinaus sollen die Kunden nah am Fertigungsprozess partizipieren. Die durchgängige Automatisierung des ProtIQ Marketplace auf der digitalen Ebene macht dies möglich. Der Kunde weiß somit zu jedem Zeitpunkt genau, in welchem Prozessschritt sich sein Auftrag gerade befindet. ▶



**Durch Tiny Tools** erhalten die Nutzer des ProtIQ Marketplace intuitiv bedienbare und kostenlose Hilfestellungen, um die Vorteile der additiven Fertigung noch besser zu adressieren © ProtIQ

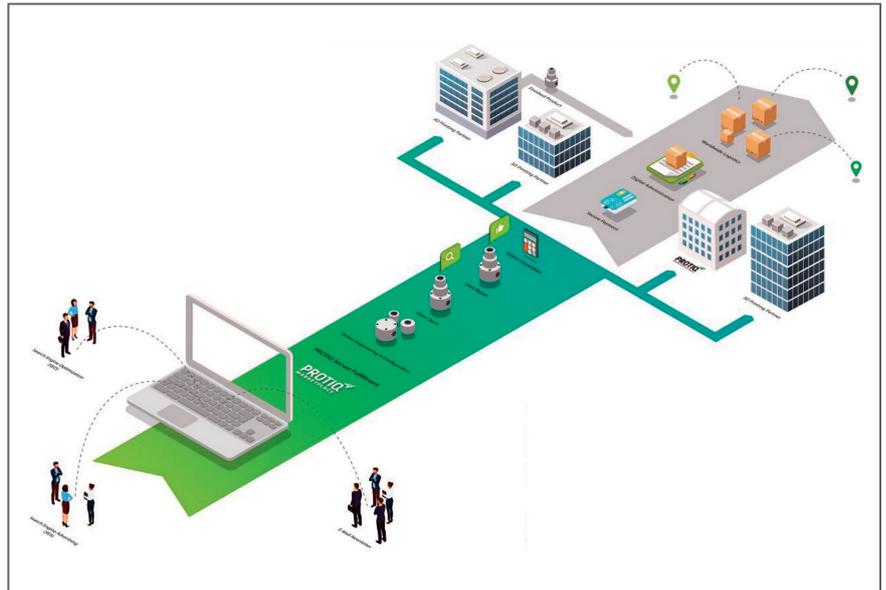
Für die Anbieter des Marktplatzes stellt die Transparenz eine Grundlage dar, um mit eigenem Namen und Logo aufzutreten sowie von der Sichtbarkeit der Plattform zu profitieren. Auf diese Weise erweitern sie die eigenen Geschäftsfelder als Basis für eine Expansion. Bedingt durch das stetige Wachstum der gesamten Branche sorgt das immer umfassendere Herstellerangebot dafür, dass es insbesondere für kleine und mittelständische 3D-Druck-Dienstleister deutlich schwieriger wird, sich auf dem Markt zu positionieren. Darum ist es essenziell, die Potenziale des Online-Handels für sich zu erkennen und zu heben.

### Vielfältige Aktivitäten im Online-Marketing

E-Commerce hat sich zu einem relevanten Absatzkanal entwickelt, der Dienstleistern aus der Industrie ebenfalls unverzichtbare Vorteile bietet, beispielsweise durch den Wegfall von Standortnachteilen wegen der weltweiten Verfügbarkeit und Unabhängigkeit von Öffnungszeiten. Als Partner des Protiq Marketplace nutzen die Anbieter alle Vorteile des



**Von den Anbietern** wird höchstmögliche Bauteilqualität und Zuverlässigkeit für eine erfolgreiche Partnerschaft gefordert © Protiq



**Alle Akteure** auf dem Protiq Marketplace profitieren von einer Vielzahl an Optionen und Vorteilen © Protiq

E-Commerce, ohne sich Gedanken um Risiken oder eventuelle Nachteile machen zu müssen.

Durch einen eigenen abgesicherten Händlerbereich haben sie außerdem Zugriff auf eine Infrastruktur, die auf der Grundlage langjähriger Erfahrungen mit Kunden aus der Industrie umgesetzt worden ist. Die Anbieter profitieren besonders von den zentral gesteuerten Aktivitäten im Umfeld des Online-Marketing, das mit der Aussendung von Newslettern, gezielten AdWords-Kampagnen und suchmaschinenoptimierten Inhalten wertvolle Leads sowie die weitere Steigerung der Sichtbarkeit bewirkt.

Seit dem Go-Live der Protiq-Plattform im Dezember 2016 sowie der Weiterentwicklung zum Protiq Marketplace im November 2017 kommen ständig neue Anbieter, Fertigungsverfahren und Materialien hinzu. Die Kunden ziehen folglich einen Vorteil aus dem immer größer werdenden Dienstleistungsspektrum. Auf der anderen Seite haben auch Anbieter die Möglichkeit, sich durch innovative Werkstoffe oder Technologien von den Marktbegleitern abzuheben und Alleinstellungsmerkmale zu schaffen.

### Hohe Qualitätsanforderungen an die Anbieter

Die Qualität der auf dem Protiq Marketplace angebotenen Dienstleistungen

erweist sich als einer der wichtigsten Faktoren und bildet daher die Grundlage für ein erfolgreiches Onboarding von potenziellen Marktplatzteilnehmern. Wesentliche Voraussetzung für die Teilnahme am Marktplatz sind deshalb ein zuverlässiges Qualitätssicherungskonzept sowie die Vorlage von einschlägigen Zertifizierungen, zum Beispiel gemäß ISO 9001.

Die erfolgreiche Freischaltung eines neuen Anbieters auf dem Protiq Marketplace bedarf deswegen immer eines persönlichen Qualifizierungsprozesses, damit sich neben hoher Qualität und Zuverlässigkeit eine Vertrauensbasis aufbauen kann. ◆

## Info

### Hersteller

Protiq GmbH  
A Phoenix Contact Company  
Tel. +49 52353-43800  
www.protiq.com

### Autor

Stefan de Groot ist Technologiemanager und Projektleiter Additive Fertigung bei Protiq in Blomberg