

Interview mit Andreas Zimmermann, Kopf des Startups mysupply

„Wir gestalten die Zukunft des Einkaufs“

Andreas Zimmermann ist als Unternehmensberater und Gründer eines Beratungshauses für Changeprozesse und Digitale Transformation erfolgreich. Jetzt geht er die Digitalisierung selbst an und will mit seinem Startup den „Source to Contract - Prozess“ neu aufstellen. Wir wollten von ihm wissen, was das Besondere an seiner Idee ist.

Procurement Update (PU): Andreas, Du bist Gründer und Geschäftsführer von Changepoint und jetzt diese Startup Idee? Wie kam es dazu?

Andreas Zimmermann (A. Zimmermann): Ganz ehrlich, ich habe immer ungern Anzüge getragen, jetzt als Startup Founder kann ich mit T-Shirt und Turnschuhen zum Termin (lacht).

Ganz im Ernst, die Digitalisierung ist eine großartige Chance, die Dinge neu zu denken. Wenn wir nur zuschauen, werden wir in Deutschland von links und rechts überholt. Deswegen sollten wir die Dinge selbst in die Hand nehmen. Im Einkauf gibt es ein riesiges Potential für Innovationen. Mit mysupply und expertist wollen wir den „Source to Contract - Prozess“ der Zukunft gestalten und unseren Beitrag zur Digitalisierung leisten.

PU: Und warum ein Thema aus dem Einkauf?

A. Zimmermann: Neben diversen Beratungsprojekten hatte ich auch in meiner Rolle als Geschäftsführer eines Beratungshauses als Auftragnehmer ständig Kontakt zum Einkauf. Aus den zahlreichen Verhandlungen habe ich viel gelernt und das Gelernte als Lösungen für Unternehmen im Startup expertist, unserer Einkaufsplattform für Beratungsdienstleistungen, umgesetzt. Der Austausch mit interessierten Einkäufern führte dann zu dem nächsten Startup mysupply.

PU: Und wie kam es jetzt Eurer Startup Idee?

A. Zimmermann: Uns ist aufgefallen, dass es zwar schon viele Lösungen im Bereich „Source to Contract“ gibt, aber Kunden in Gesprächen gewisse Unzufriedenheiten mit den bestehenden Tools und Portalen geäußert haben.

PU: Wie waren dann die Anfänge?

A. Zimmermann: Unser Ziel war die mysupply und expertist Plattformen nicht einfach so zu konzipieren und dann auf die grüne Wiese zu setzen, sondern sie ganz nah an den Bedürfnissen der Kunden zu entwickeln. Also haben wir uns früh interessierte Kunden gesucht. So sind Anforderungen aus der Praxis direkt in die Entwicklung mit eingeflossen. Am Ende schaffen wir einen wirklichen Nutzen.

PU: Wie seid ihr dabei vorgegangen?

A. Zimmermann: Wir haben MVPs (Minimum Viable Product, wörtlich übersetzt ein „minimal überlebensfähiges Produkt“, Anmerkung der Redaktion) aufgesetzt und sind damit sehr früh auf den Kunden zugegangen, um Feedback zu erhalten. So konnten wir unsere Produkte sehr agil auf Basis der Kundenwünsche entwickeln und nicht vom „Elfenbeinturm“. Für uns war dabei ein bestehendes Beratungsgeschäft und ein in der Beratung erfahrenes Team ein großes Glück. Das bestehende Team hat die neuen Produkte von vornherein mitentwickelt und so das Risiko der Startups etwas reduziert.

PU: Bei den beiden Plattformen setzt ihr verstärkt auf Auktionen, kannst Du dazu noch was sagen?

A. Zimmermann: Auktionen bieten einen riesigen Hebel im Einkauf, der aber häufig nicht genutzt wird. Beim tieferen Eintauchen in die Welt des Procurement und der Möglichkeit verschiedene Auktionen

für gewinnbringende Ergebnisse zu nutzen, waren wir natürlich aufgerufen uns tief in Themen wie die Spieltheorie einzuarbeiten. Da hat der ein oder andere Branchenfremde schon mal gestöhnt. Und gleichzeitig hat es uns auch geholfen zu verstehen, wie es einem Einkäufer gehen kann, wenn er Auktionen einsetzen soll, aber der ganz theoretische Unterbau vielleicht gar nicht da ist.

PU: Kannst Du mal ein Beispiel machen. Ist es wirklich so schwer, mit den Auktionen bzw. eAuctions zu arbeiten? Ebay, z. B. kriegt ja auch fast jeder hin.

A. Zimmermann: Naja, es gibt ja verschieden Auktionsformen, z. B. die Rangauktion. An welcher Stelle welche Auktion wirklich sinnvoll ist, entscheidet zum Beispiel wieviel Angebote vorliegen. Wenn man sich jedoch nicht intensiv mit der Spieltheorie beschäftigt hat, kann auch so einiges schief laufen.

PU: Und was macht jetzt mysupply besser?

A. Zimmermann: Wir haben einen spieltheoretischen Algorithmus entwickelt, der dem Anwender von mysupply einen Vorschlag macht, welche Verhandlungsform jetzt die Aussichtsreichste ist.

Unsere Vision: Wir möchten, dass jeder Einkäufer in der Lage ist, mit eAuction erfolgreich zu arbeiten - ohne tiefgehendes Wissen über Spieltheorie und Auktionsformen. Unsere Workflows sind einfach und selbst erklärend. Niemand braucht eine Schulung, um einen Bedarf einzustellen. Unsere Erklärvideos helfen dabei den User optimal zu begleiten, so kann die Nutzung von mysupply und expertist es sogar richtig Spaß machen.

PU: Wie sieht die Zukunft von „Source to Contract“ aus, wohin geht die Reise für mysupply?

A. Zimmermann: Momentan stehen wir in der Nutzung von algorithmischen Spieltheorien noch am Anfang. Wir entwickeln diese Stück für Stück weiter, um immer komplexere Mechanismen toolbasiert abbilden zu können. Es wird perspektivisch auch eine KI genutzt, um das Tool selbst lernen zu lassen. Unseren

Algorithmus entwickeln wir dabei mit Lehrstuhlinhabern führenden Universitäten laufend weiter.

PU: Ihr habt ja auch noch ein Startup Netzwerk im Bereich Einkauf gegründet?

A. Zimmermann: Ja, es heißt Supplytechs und natürlich haben wir als allerstes eine Website namens www.supplytechs.de aufgesetzt. Zu finden sind dort Startups, die ebenfalls innovative und digitale Einkaufslösungen auf den Markt gebracht haben. Wir glauben, dass wir uns gegenseitig bei der weiteren Entwicklung unterstützen und voneinander lernen können. Mit allen Stakeholdern zusammen wollen wir die Zukunft des Einkaufs gestalten.

PU: Freut Ihr Euch auf den Procurement Summit?

A. Zimmermann: Ja sehr. Ich war letztes Jahr schon begeistert und dieses Jahr legt ihr sicher noch eine Schippe drauf. Das mysupply Team ist auch mit dabei und neben dem Endspurt zum Plattform Release, arbeiten wir gerade noch an einer kreativen Idee für unseren Stand.

PU: Vielen Dank für das nette Gespräch und wir sehen uns Mitte Juni im St. Pauli Stadion!

Andreas Zimmermann

andreas.zimmermann@mysupply.de

+49 170 1907010

Andreas Zimmermann ist Gründer und Geschäftsführer der Changepoint Gruppe und der beiden Startups mysupply und expertist. Die Onlineplattformen setzen auf die Digitalisierung von Einkaufsprozessen und sind dabei einfach und intuitiv nutzbar. mysupply digitalisiert die Beschaffung von der Ausschreibung bis zur Verhandlung.

