

# Beschaffung

aktuell

Einkauf  
Materialwirtschaft  
Logistik

## Wunderwaffe

OKR das „Must-have“  
für agile Teams  
» Seite 62

## Logistik

Innovativen Ideen  
verändern die Industrie  
» Seite 42

## Nachhaltigkeit

Der Einkauf muss die  
Supply Chain verantworten  
» Seite 12

## Interview

Dr. Jacek Drozak  
» Seite 26



## TITELSTORY

**Beschaffung  
einfach  
digitalisieren**

» Seite 34

**Professionell. Innovativ. Einkauf.**



ple  
stem  
schaffen



Das Team Michael Petri (re.) und Sebastian Wiese verantwortet das operative Geschäft von simple system und hat die Plattform strategisch neu ausgerichtet.

Bild: simple system

Frischer Wind bei simple system

# Digitalisierung der Beschaffung in einfach

Anfang des Jahres übernahmen Michael Petri und Sebastian Wiese als neue Geschäftsführer die Leitung der Beschaffungsplattform simple system. Welche Neuerungen sie planen und warum sich die strategische Ausrichtung entscheidend vom Wettbewerb abhebt, erläutern die beiden im Interview.

**Beschaffung aktuell:** Sie haben zum Jahresbeginn die Geschäftsführung von simple system übernommen. Was sind Ihre vorrangigen Ziele?

**Michael Petri:** Wir wollen simple system als Europas führende B2B-Plattform für indirekte Beschaffung etablieren. Es geht uns also um sehr ambitioniertes Wachstum. Für unsere Plattform bedeutet das in erster Linie deutlich mehr digitale Verbindungen von Lieferanten und Kunden. Dahinter steckt das Ziel, dass unsere Kunden 100% ihrer indirekten Beschaffung einfach und effizient über simple system organisieren können. Lieferanten behalten dabei den direkten Zugang zu ihren Kunden und können kosteneffizient ihre Reichweite steigern.

**Sebastian Wiese:** Die enge, direkte Vernetzung von Kunde und Lieferant ist es, die Effizienzen hebt und strategische Vorteile für beide Seiten schafft. Das ist genau der Mehrwert, auf den sich simple system künftig noch stärker fokussiert. Dabei setzen wir auf die enge Einbindung unserer Nutzer in die Plattformentwicklung, um so ganz nah an den Marktbedürfnissen zu sein.

**Beschaffung aktuell:** Was heißt das für die Praxis – was ändert sich oder hat sich schon geändert?

**Petri:** Um die weitere Vernetzung zwischen Kunden und Lieferanten bestmöglich zu unterstützen, legen wir gerade mit der Entwicklung eines neuen Lieferanten-Portals das Fundament, das vieles wesentlich vereinfacht. Lieferanten können sich dann deutlich besser präsentieren, ihre Profile und Geschäftsbeziehungen noch leichter managen, die Kataloge signifikant schneller aktualisieren. Zudem entwickeln wir mit einem umfassenden Analyse-Tool eine leistungsfähige Arbeitsumgebung für Lieferanten. Das alles ist Ausdruck unserer überarbeiteten Strategie, Lieferanten und Kunden auf Augenhöhe zu bringen – wie sich das für Partner in einem B2B-Prozess gehört.

**Wiese:** Wir wollen mit unserem Angebot einen Standard für alle Plattform-Nutzer schaffen. Wir bauen keine Individuallösungen für einzelne Nutzer, sondern die bestmögliche Lösung für den Gesamtmarkt. Wichtiger als eine Feature-Flut sind uns eine einfache und intuitive Nutzung der wirklich entscheidenden Kernfunktionen in der indirekten Beschaffung. So halten wir unsere Software konsequent schlank und kostengünstig. Dabei entwickeln wir unser Produkt natürlich kontinuierlich weiter und orientieren uns dabei eng an den Bedürfnissen des

Marktes. Wir sprechen mit Lieferanten und Kunden gleichermaßen über deren Anforderungen, binden diese in die agile Entwicklung eng mit ein und erweitern so die Plattform um neue Features und Funktionen, die einen breiten Anwenderkreis ansprechen.

**Beschaffung aktuell:** Wie viel Zeit muss man für den Start mit simple system veranschlagen?

**Wiese:** Mit Unterstützung unserer erfahrenen eProcurement-Berater kann ein Einkäufer, der neu auf unsere Plattform kommt, das für ihn perfekte Set-up in wenigen Minuten erhalten – und dann di-



## Die beiden Köpfe hinter simple system

Gemeinsam verantworten **Sebastian Wiese (37)** und **Michael Petri (35)** als Geschäftsführer das operative Geschäft von simple system.

**Michael Petri**, Diplom-Wirtschaftsingenieur, leitet als Chief Commercial Officer (CCO) die Business Unit Commercial von simple system. Er kam Anfang 2021 von der Hoffmann Group, die zu den Gründungsmitgliedern von simple system gehört. Dort führte er seit 2017 als Director Strategic Transformation die Bereiche Corporate Strategy und Corporate Projects. In seiner neuen Aufgabe treibt er den strategischen Ausbau des Geschäftsmodells zu einem offenen Ökosystem rund um die digitale Beschaffung mittelständischer Unternehmen voran und verantwortet die Expansion in neue europäische Märkte.

**Sebastian Wiese**, Diplom-Ingenieur, verantwortet als Chief Technology Officer (CTO) die Business Unit Technology von simple system. Nach Stationen bei der REWE Group und dem Berliner Inkubator Zeppelin Lab leitete er zuletzt den Online-Supermarkt getnow als CEO und war unter anderem verantwortlich für die Produkt- und Softwareentwicklung des Start-ups. Bei simple system steht die nutzerzentrierte Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle inklusive der technischen Weiterentwicklung im Fokus seiner Aufgabe und damit die absolute Ausgangsbasis für den Erfolg eines skalierbaren Plattformmodells.

rekt loslegen. Und auch als Anbieter kann man innerhalb von 30 Minuten seine Kataloge einstellen, das Profil einrichten und den Vertriebsprozess starten. Natürlich hängt es davon ab, mit welchem Anspruch man an das Thema eProcurement herangeht. Eine vollständige ERP-Integration beispielsweise dauert natürlich länger.

**Petri:** Aber auch die kann man mit simple system in nur zwei Wochen einrichten, während Projektlaufzeiten von drei Monaten und mehr marktüblich sind. Unsere Plattform ist auf das Wesentliche reduziert – insofern ist unser Name tatsächlich Programm. Wir glauben fest daran, dass B2B-Software keine Wissenschaft sein darf, sondern selbsterklärend und für jeden zugänglich sein muss. Es gibt riesige Softwarepakete, die mit einer Vielzahl von Optionen jedes noch so kleine Problem lösen wollen. Aber wenn der Anwender sie nicht versteht

und nicht nutzt, ist am Ende kein einziges Problem gelöst.

**»Wichtiger als eine Feature-Flut ist uns eine einfache und intuitive Nutzung der wirklich entscheidenden Kernfunktionen.«**

**Sebastian Wiese**

**Beschaffung aktuell:**

Weniger Funktionen zu bieten ist in Ihren Augen also eher positiv?

**Petri:** Ja, sofern man die wirklich entscheidenden Probleme von Kunden und Lieferanten damit optimal löst. Aber was noch viel

wichtiger ist: Unsere Nutzer auf beiden Seiten der Plattform sparen sich lange Anlernzeiten oder aufwendige Schulungen. Geringere Einführungskosten, schnellere Integration und hohe Akzeptanz der Plattform bei allen Anwendern sind sehr konkrete Vorteile, die unsere Kunden zu schätzen wissen.

**Beschaffung aktuell:** Gibt es weitere Merkmale, bei denen Sie sich von anderen Beschaffungsplattformen unterscheiden?

**Petri:** simple system ist kompromisslos neutral. Wir haben nur ein Ziel: die digitale Vernetzung von Lieferanten und Kunden – und das so eng und unkompliziert wie möglich. Wir drängen uns nicht als Mittelsmann in diese Geschäftsbeziehung, und wir treten schon gar nicht als Anbieter in Konkurrenz zu den Lieferanten auf unserer Plattform. Die Kunden, die über simple system bestellen, sind und bleiben die Kunden unserer Lieferanten – das garantieren wir zu 100 Prozent. Es gibt Plattformbetreiber, die agieren da völlig anders, indem sie beispielsweise Eigenmarken platzieren und gewonnene Transaktionsdaten für eigene Interessen nutzen. Wir sind fest davon überzeugt, dass unsere Strategie absoluter Neutralität dazu führt, dass wir weiterhin die stärksten und aus Kundensicht attraktivsten Lieferanten nachhaltig als strategische Partner an uns binden können.

**Wiese:** Das ist wirklich eines der elementarsten Themen unseres Geschäftsmodells – sich nicht in die Beziehung zwischen Kunden und Lieferanten hineinzudrängen, sondern technologischer „Enabler“ zu sein – also der Wegbereiter für eine vertrauensvolle, langfristige Geschäftsbeziehung zwischen diesen beiden Parteien. Unsere Art der „Vermittlung“ ist für mich das Geschäftsmodell der Zukunft. Als neutraler Vermittler bekommen wir Zugriff auf Daten, die es uns ermöglichen, aus der Masse der Transaktionen wertvolle Informationen zu generieren wie etwa Trend- und Marktanalysen. Und diese nutzen wir



## simple system GmbH & Co. KG

... bietet eine Komplettlösung für die indirekte Beschaffung von mittelständischen Unternehmen und zeichnet sich durch die Etablierung einer digitalen Geschäftsbeziehung von Kunden und Lieferanten auf Augenhöhe aus.

Bereits heute vernetzt die Plattform über 1500 Kunden mit mehr als 700 Lieferanten und steht für eine nachhaltige Digitalisierung des B2B-Handels. Die Plattform ist sowohl auf die Anforderungen der Einkäufer als auch der Lieferanten spezialisiert. Lieferanten behalten den direkten Zugang zu ihren Kunden und können kosteneffizient ihre Reichweite steigern, während Anforderer durch eine lieferantenübergreifende Suche auf einem offenen und einem geschlossenen Marktplatz ihren kompletten indirekten Bedarf decken können.

Der geschlossene Marktplatz ermöglicht es, bestehende Geschäftsbeziehungen zwischen Kunden und Lieferanten einfach und schnell zu digitalisieren. Über den offenen Marktplatz kann sofort aus einem umfangreichen Sortiment verschiedener Lieferanten bestellt werden und Schritt für Schritt können neue Geschäftsbeziehungen auf- und ausgebaut werden.

ganz bewusst nicht, um selbst auf unserer Plattform Produkte anzubieten, sondern werden sie bspw. Lieferanten zur Verfügung stellen, damit diese ihre Sortimente und Aktivitäten im Interesse ihrer Kunden optimieren können.

**Beschaffung aktuell:** Das hört sich nach Big Data und Künstlicher Intelligenz an – gibt es dazu Pläne?

**Petri:** Mittelfristig bestehen hier auf jeden Fall spannende Potenziale. Aber ganz klar: Für unsere Kunden und Lieferanten geht es in den nächsten Jahren zunächst darum, ihre Beschaffungs- und Vertriebsprozesse ganz grundlegend zu digitalisieren. Wir bei simple system helfen dabei, diese Basis von A bis Z sauber aufzubauen. Erst das Fundament legen, dann das Haus bauen. Und dann sind wir gemeinsam mit unseren Kunden und Lieferanten bereit für zusätzliche Chancen, die KI und Big Data bringen werden.

**Beschaffung aktuell:** Hat oder hatte die Coronapandemie einen Einfluss auf das Wachstum von simple system?

**Petri:** Ein unmittelbarer Effekt war bei uns nicht zu spüren, obwohl wir schon merken, dass die Industrie nun wieder im Wachstumsmodus ist. Die Auswirkungen sind eher indirekter Art. Zum einen hat die Digitalisierung von Prozessen generell Auftrieb bekommen, und das führt dazu, dass wir verstärkt von Kunden angesprochen werden. Gerade in unserer Hauptzielgruppe, dem Mittelstand, brauchen viele Unternehmen Unterstützung, um die Möglichkeiten der Digitalisierung auszuloten – auch in der Beschaffung. Daraus ergeben sich natürlich zahlreiche neue Geschäftschancen. Wichtiger scheint mir die Erkenntnis vieler Kunden in dieser Krise, dass es sich sehr lohnt, mit starken, strategischen und verlässlichen Lieferanten direkt zusammenzuarbeiten. Diese sind vor allem auch in schwierigen Situationen bereit, pragmatisch zu unterstützen. Auch diese Erfahrungen stärken lang- und mittelfristig unsere führende Position im Markt.

**Wiese:** Unabhängig von Corona realisieren unsere Lieferanten zunehmend, dass ihre Kunden sich digital mit ihnen vernetzen möchten. Darauf reagieren sie und haben schon deutlich vor der Krise alles daran gesetzt, ihr Leistungsangebot über digitale Kanäle wie simple system bestmöglich zu präsentieren. Das ist also ein kundengetriebener Prozess, der seit vielen Jahren im Gang ist. Die Krise hat noch mal unterstri-

chen, dass es hier kein Zurück gibt. Daher war auch nicht zu erwarten, dass die Anbieter nun in der Krise schnell noch irgendwo einen zusätzlichen Vertriebskanal eröffnen.

**Beschaffung aktuell:** Wollen Sie neue Zielgruppen ansprechen, um weiteres Wachstum zu generieren?

**Petri:** Wir arbeiten traditionell sehr stark mit mittelständischen Kunden aus dem produzierenden Gewerbe zusammen. Hier finden sich in der indirekten Beschaffung teils sehr komplexe Lieferantenstrukturen mit in der Regel deutlich mehr als 100 Lieferanten. Dieses vielschichtige Konstrukt einfach abzubilden und sauber zu digitalisieren ist unsere Kernkompetenz. Insofern können wir auch alle Branchen bedienen, die ähnlich komplex organisiert sind, beispielsweise Unternehmen im Chemie- oder im Pharma-Bereich.

**Wiese:** Gleichzeitig gilt: Was im Komplexen sehr gut funktioniert, passt für das Einfache erst recht. Dementsprechend wollen wir in den kommenden Jahren auch mit Kunden aus dem klassischen Verwaltungsbereich sowie Digitalunternehmen wachsen. Grundsätzlich passt unsere Lösung branchenübergreifend zu jedem Kunden, der in der indirekten Beschaffung erheblich Prozesskosten einsparen möchte und dabei nicht auf seine starken Systemlieferanten verzichten will.

**Beschaffung aktuell:** Und wie sieht es mit neuen Märkten aus?

**Petri:** Wir haben bereits die ersten Schritte zur Erschließung des französischen Markts eingeleitet. Denn dort finden wir eine in vielen Dimensionen ähnliche Marktstruktur wie in Deutschland, mit einem sehr großen Potenzial im produzierenden Mittelstand. Entscheidend für eine erfolgreiche Marktbearbeitung ist Marktnähe. Deshalb haben wir dort vor Kurzem eine eigene Gesellschaft gegründet und bereits unseren ersten Mitarbeiter vor Ort eingestellt. Zusammen mit starken lokalen Lieferanten werden wir noch in diesem Jahr den Grundstein für ein starkes B2B-Netzwerk in Frankreich legen und viele neue Kunden und Lieferanten auf simple system digital zusammenbringen. (sas)

**»simple system ist kompromisslos neutral. Wir haben nur ein Ziel: die digitale Vernetzung von Lieferanten und Kunden – und das so eng und unkompliziert wie möglich.«**

**Michael Petri**