

Ralph AMMANN, Hannoversch Münden

Digitalisierter Milchhandel mit neuen Möglichkeiten

► Die Landshuter MilkScout GmbH geht mit neuartiger Plattform an den Start.

Die Digitalisierung des Rohstoffhandels bei der Milch steckt in Deutschland und Europa noch in den Kinderschuhen. Ein Dienstleister, der sich dieses Problems in Zukunft annehmen will, ist die Landshuter MilkScout GmbH. Das neugegründete Unternehmen bringt nach zweijähriger Entwicklungszeit mit MilkScout Mitte des Jahres eine branchenspezifische Lösung auf den Markt, die den Milchhandel digitalisiert und mit neuen Möglichkeiten in Bezug auf die Rohstoffplanung, Markt- und Preistransparenz überzeugen kann.



Wir sind davon überzeugt, dass ein digitaler Spotmarkt enorme Vorteile für die gesamte Branche bringt.

Franz Kirchner,
Geschäftsführer MilkScout GmbH

Der Einkauf von milchwirtschaftlichen Rohstoffen über den Spotmarkt ist in Deutschland und Europa häufig noch sehr schwierig und kompliziert. Zumeist läuft er noch in analoger Form ab. Die Prozesse im Rohstoffhandel zu digitalisieren, war bisher nur schwer umsetzbar, da ausgereifte Möglichkeiten fehlten, die komplexen Strukturen des Milchmarktes abzubilden. Denn bei der Digitalisierung des Milcheinkaufs müssen eine Reihe von Faktoren berücksichtigt werden, dabei sind Anonymität, Logistik und die Kommunikation mit den Handelspartnern nur einige Beispiele.

Doch das hat sich nun geändert. Das Landshuter Unternehmen MilkScout GmbH hat nach zweijähriger Entwicklungszeit kürzlich die Arbeiten an seiner Lösung „MilkScout“ beendet. „Die Erkenntnis, dass sich durch neue Technologien und eine Kombination von Services, die komplexen Strukturen des Milchmarktes vereinfachen lassen, führte uns gemeinsam zu der Idee und der Entwicklung von MilkScout“, erläutert Franz Kirchner, Geschäftsführer des Unternehmens und Teil des vierköpfigen Gründerteams. Alle vier verfügen über langjährige Erfahrung in den Bereichen Milcheinkauf, Rohstoffplanung, IT, sowie in der Beratung von Molkereien. Das vorhandene Branchenwissen ist ein wichtiger Aspekt, der es dem Team erst ermöglichte, eine neue Lösung für den Einkauf von Rohstoffen anbieten zu können. „Unsere Arbeit in diesen Bereichen hat gezeigt, dass der Einkauf von milchwirtschaftlichen Rohstoffen

über den Spotmarkt häufig sehr intransparent ist. Diese fehlende Markttransparenz stellt die Unternehmen regelmäßig vor Herausforderungen.“

Vermittlung zwischen Molkereien und Abnehmern

Bei der Neuentwicklung handelt es sich um MilkScout, eine Vermittlungsplattform, über die der Handel mit milchwirtschaftlichen Rohstoffen online abgewickelt werden kann. Aktuell können über 25 Rohstoffe auf MilkScout angeboten werden. Dies umfasst Milch, Salme, Molke, Buttermilch und Konzentrate mit den handelsüblichen Produkteigenschaften. Jede Molkerei kann in ihrem Profil Angaben zur Produktqualität und Lieferzeiten, sowie Produktspezifikationen hinterlegen, sodass alle relevanten Informationen über die Plattform abrufbar sind. „Wir haben MilkScout für die schnelle und kurzfristige Abwicklung von Transaktionen entwickelt“, so Franz Kirchner. Jedes in der Milchindustrie tätige Unternehmen kann sich kostenlos bei MilkScout registrieren, anonym Angebote einstellen und verkaufen. Auf der Vermittlungsplattform werden alle verfügbaren Angebote detailliert mit Menge, Produkteigenschaften und Preis angezeigt. Vorab besteht die Möglichkeit, die Liste der gewünschten Handelspartner einzuschränken. Bei Interesse an einem konkreten Angebot wird eine Kaufanfrage an den Verkäufer gesendet.

Sobald der Verkäufer die Kaufanfrage bestätigt, gilt der Kauf als abgeschlossen. Der Käufer hat anschließend die Möglichkeit automatisiert Anfragen an Speditionen zu senden.

Für den automatisierten Versand von Transportanfragen, muss die Molkerei einmalig ihre Anforderungen für die Spedition angeben und kann dann aus einem Pool an Speditionen auswählen, wer die Transportanfragen erhalten soll.

Maximal flexible Rohstoffplanung

Angebote können, solange sie noch nicht verkauft sind, jederzeit und kostenlos von der Vermittlungsplattform entfernt werden. Dies ermöglicht maximale Flexibilität bei der Rohstoffplanung. Nach der Lieferung kann jetzt auch die genaue Rohstoffabstimmung (Menge, Inhaltsstoffe) über die Plattform erfolgen. Hierfür nutzt MilkScout das eigens dafür entwickelte Tool MilkMatch.

Über MilkMatch können sowohl der Käufer als auch der Verkäufer Daten zur Menge und den Inhaltsstoffen eingeben. Erst wenn beide Handelspartner ihre Werte und ihre E-Mail-Adressen hinterlegt haben, werden die Daten und der daraus gebildete Mittelwert für den jeweils anderen sichtbar. Für die Rohstoffabstimmung kann MilkMatch auch unabhängig von der Vermittlungsplattform genutzt werden.

Exklusiv für die Milchwirtschaft

Die Nutzung ist ausschließlich beschränkt auf die Milchbranche. „Nur durch eine auf die Milchwirtschaft spezialisierte Plattform ist es möglich, die komplexen Prozesse abzubilden. Wir arbeiten eng mit Molkereien und Speditionen zusammen, um die individuellen Anforderungen zu berücksichtigen und in die Plattform miteinfließen zu lassen. Eine Nutzung der Plattform durch Unternehmen aus anderen Branchen, ist aus den oben genannten Gründen leider nicht möglich“, erläutert Kirchisner.

Der Ansatz richtet sich aber nicht nur auf den deutschsprachigen Raum. Die Plattform wurde für den europäischen Milchmarkt entwickelt. Der Start erfolgt Mitte des Jahres zunächst im deutschsprachigen Raum und wird danach sukzessive auf andere europäische Länder ausgeweitet. Eine wichtige Rolle spielt der Datenschutz. Die Landshuter nutzen zum Schutz vertraulicher Inhalte eine SSL- bzw. TLS-Verschlüsselung.



Innovative Digitalisierung: Über die Vermittlungsplattform MilkScout der Handel mit milchwirtschaftlichen Rohstoffen online abgewickelt werden. (Fotos: MilkScout GmbH)

Sämtliche Daten werden auf Servern innerhalb der Europäischen Union gehostet. Zudem wurde auch an die Integrität der Marktteilnehmer gedacht. Alle registrierten Benutzer wurden durch MilkScout geprüft. Jegliches Fehlverhalten kann an den Support gemeldet werden. Unzuverlässige Benutzer werden von der Nutzung der Plattform ausgeschlossen.

Kosten entstehen nur bei abgeschlossenen Käufen

Die Nutzung der Vermittlungsplattform ist komplett kostenfrei, denn MilkScout verzichtet auf jegliche Mitgliedskosten oder Abonnements. Sowohl die Registrierung als auch die Nutzung aller Funktionen der Plattform sind gebührenfrei. Das gilt auch für das Einstellen von Angeboten und das Verkaufen von Produkten. „Erst bei einer erfolgreichen Kaufabwicklung, entsteht nur für den Käufer eine geringe Vermittlungsgebühr“, betont Franz Kirchisner.

Kleines Team zum Auftakt

Aktuell sind bei MilkScout die vier Gründungsmitglieder sowie vier weitere Mitarbeiter tätig. Die Gründer sind dabei stetig auf der Suche nach klugen Köpfen mit einer Leidenschaft für die Milchwirtschaft und die Digitalisierung.

Das Büro befindet sich im neuen digitalen Gründerzentrum in Landshut. Dort ist das Unternehmen Teil eines hervorragenden Netzwerkes und verfügt darüber hinaus auch über eine Infrastruktur, die für die

Entwicklung von innovativen Lösungen benötigt wird.

Seit der Gründung verfolgt das Unternehmen die Idee, dass alle am Milchmarkt beteiligten Akteure durch dessen Digitalisierung gemeinsam wachsen können. Zukünftig entstehen durch die Anbindung von Planungs- und ERP-Systemen an die Plattform, sowie die Aufbereitung von Marktdaten in Echtzeit, neue Möglichkeiten. Die Verbindung zwischen Planungssystemen und dem digitalen Spotmarkt ist der erste Schritt, um Bedarfe und Überschüsse in der Milchwirtschaft optimal und effizient auszugleichen. MilkScout sieht sich als langfristiger Partner für die Milchwirtschaft und vereint fundierte Branchenkenntnisse mit modernster Softwareentwicklung.

Hohe Erwartungen

Dementsprechend sind an den Start der Plattform einige Hoffnungen geknüpft. „Wir sind davon überzeugt, dass ein digitaler Spotmarkt enorme Vorteile für die gesamte Branche bringt. Das positive Feedback aus Gesprächen mit diversen Unternehmen der Milchbranche bestärkt uns darin“, fasst Franz Kirchisner die Erwartungen zusammen. Eine gelungene Digitalisierung des Einkaufs von Rohstoffen dürfte für viele Vertreter der Milchbranche von Interesse sein. Man darf daher gespannt sein, wie sich das Unternehmen in naher Zukunft entwickelt. Wer die Plattform schon vor dem offiziellen Start einmal testen möchte, hat dazu bereits die Möglichkeit. Auf der Homepage des Unternehmens ist ein Demomarktplatz für Testläufe verfügbar, der auf Anfrage genutzt werden kann. ▲