

Die Digitalisierung im Rohstoffeinkauf ist keine Zukunftsvision mehr

Neue Plattform ermöglicht einen digitalen Zugang zum Spotmarkt.



MilkScout kombiniert die digitale Vermittlung von Rohstoffen mit der automatischen Vergabe von Transportaufträgen.

Fotos: Milkscout

Die Digitalisierung der Milchwirtschaft schreitet unaufhaltsam voran und erhöht für die Unternehmen das Risiko, den Wandel zu verpassen. Es wäre fatal, einzelne Unternehmensbereiche bei der Digitalisierung außen vor zu lassen. Beim Rohstoffmanagement war es, aufgrund fehlender Möglichkeiten, bisher schwierig die komplexen Prozesse zu digitalisieren. Frühere Ansätze haben die Kurzfristigkeit des Marktes nicht berücksichtigt oder waren zu umständlich. Um den Milcheinkauf zu digitalisieren, müssen eine Reihe von Faktoren berücksichtigt werden. Anonymität, Logistik und die Kommunikation mit den Handelspartnern sind nur einige Beispiele. Durch die Kombination neuer Technologien und verschiedener Services lassen sich diese Anforderungen erfüllen.

Nach zweijähriger Entwicklungszeit kommt mit MilkScout Mitte des Jahres eine branchenspezifische Lösung auf den Markt, die den Milchhandel digitalisiert und mit neuen Möglichkeiten in Bezug auf die Rohstoffpla-

nung, Markt- und Preistransparenz überzeugen kann.

MilkScout ist eine unabhängige B2B-Plattform, die den digitalen Zugang zum Spotmarkt realisiert und Molkereien hilft, das volle Potenzial des Milchmarktes auszuschöpfen. Über die Vermittlungsplattform können die gängigen Milchrohstoffe, wie beispielsweise Magermilch, Rahm, Rohmilch und Magermilchkonzentrat angeboten und gekauft werden. Dabei ist MilkScout eine kostengünstige Ergänzung zum bisherigen Portfolio, um Milchüberschüsse sinnvoll und nachhaltig zu handeln.

Sowohl der Aufbau als auch die Bedienung der Plattform, ähneln in ihrer Struktur der eines gewöhnlichen Onlineshops. Durch die Webanwendung wird jedes internetfähige Gerät zum Informations- und Handelstool. Nach einmaliger, kostenloser Registrierung können alle Angebote über den Marktplatz eingesehen werden. Die Anonymität der Marktteilnehmer wird dabei ebenso berücksichtigt, wie spezielle Qualitätsanfor-

derungen und die Vermittlung von Transportaufträgen an Speditionen.

Wie läuft der digitale Einkaufsprozess ab?

Auf der Vermittlungsplattform werden alle verfügbaren Angebote detailliert mit Menge, Produkteigenschaften und Preis angezeigt. Vorab besteht die Möglichkeit, die Liste der gewünschten Handelspartner einzuschränken. Nach dem Klick auf "Kaufen" wird an den Verkäufer eine Kaufanfrage gesendet. Sobald der Verkäufer die Kaufanfrage bestätigt, gilt der Kauf als abgeschlossen. Ein Ablehnen kann nur unter Angabe von triftigen Gründen erfolgen. Der Käufer hat anschließend die Möglichkeit, automatisiert Anfragen an, vorab von ihm ausgewählte, Speditionen zu senden.

Für den automatischen Versand von Transportanfragen muss die Molkerei einmalig ihre Anforderungen für die Spedition angeben und kann aus einem Pool an Speditio-

nen auswählen, wer die Transportanfragen erhalten soll.

Nach der Lieferung kann 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 Email-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. Um bei MilkMatch eine Rohstoffabstimmung starten zu können, ist lediglich eine Registrierung bei MilkScout erforderlich.

Worin liegt der Unterschied zu anderen Marktplätzen?

MilkScout wurde ausschließlich für den Handel von flüssigen Milchrohstoffen konzipiert. Die hochgradige Spezialisierung auf die Milchwirtschaft ermöglicht es, die individuellen Bedürfnisse zu berücksichtigen.

Es gibt keine undurchsichtige Preisstruktur oder komplizierte Bietverfahren. Bei MilkScout werden die Angebote zum tatsächlichen Verkaufspreis angeboten. Dies ermöglicht den Käufern eine klare Übersicht über die verfügbaren Produkte und Preise. Jedes in der Milchindustrie tätige Unternehmen, kann kostenfrei Angebote einstellen und verkaufen. Es gibt keine Abos oder versteckte Mitgliedskosten. Lediglich bei einem

erfolgreichen Kauf, entsteht für den Käufer eine geringe Transaktionsgebühr.

Wie läuft die Registrierung ab?

Für die Registrierung ist eine geschäftliche E-Mail-Adresse, eines in der Milchindustrie tätigen Unternehmens, erforderlich. Die E-Mail-Adresse wird anschließend vom Support bestätigt. Nach Überprüfung der Daten und Freigabe des Accounts können alle Funktionen uneingeschränkt genutzt werden.

Schnell und kurzfristige Reaktionen möglich

MilkScout wurde für die schnelle und kurzfristige Abwicklung von Transaktionen entwickelt und hebt sich in vielerlei Hinsicht von zeitintensiven Auktionsplattformen ab. Durch Funktionen, wie z.B. Push-Notifikationen, wird die Kurzfristigkeit des Marktes berücksichtigt und ein zügiger Ablauf garantiert. Bestätigungsfristen und intelligente Benachrichtigungen verhindern lange Wartezeiten bei Käufer und Verkäufer. Angebote können, solange Sie noch nicht verkauft sind, jederzeit und kostenlos von der Vermittlungsplattform entfernt werden. Dies ermöglicht maximale Flexibilität bei der Rohstoffplanung.

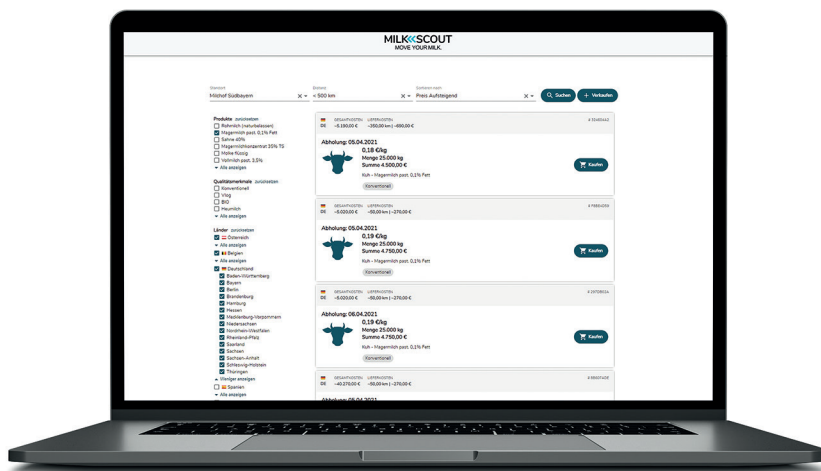
Mit MilkScout kann der Handel mit milchwirtschaftlichen Rohstoffen online getätigt und alle relevanten Informationen über die Plattform mitgeteilt werden. Jede Molkerei kann in ihrem Profil Angaben zur Produktqualität, Lieferzeiten sowie Anforderungen

an Speditionen hinterlegen. Diese werden bei Transaktionen automatisch an den Handelspartner übermittelt. Ein reibungsloser Ablauf wird seitens MilkScout durch einen 24/7 Support unterstützt. Außerdem erhalten die Vertragsparteien die Kontaktdaten und Telefonnummern der jeweiligen Speditionen.

Die Plattform wurde für den europäischen Milchmarkt entwickelt. Sie startet Mitte des Jahres im deutschsprachigen Raum und wird anschließend auf weitere Länder ausgeweitet.

MilkScout bietet für den Handel zwischen Molkereien eine praktische digitale Lösung, von der alle Beteiligten profitieren können. Zukünftig entstehen durch die Anbindung von Planungs- und ERP-Systemen, 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.

Weiter Informationen
zu MilkScout finden
Sie hier:



Der Aufbau der Handelsplattform ist in der von Onlineshops gewohnten Struktur.

Ihr Ansprechpartner



Franz Kirchner
Geschäftsführer

MilkScout GmbH
Kiem-Pauli-Straße 8
84036 Landshut

+49 871 97519 000
info@milkscout.eu
www.milkscout.eu