

Creditreform Magazine is a publication of the Handelsblatt Media Group, which is aimed at managing directors, managers and executives in the SME sector. It offers comprehensive business intelligence, strategic insights and actionable implementation guidance. The content encompasses a wide range of subjects, including corporate management, financing, digitalization and current market analyses.

Quelle: solutions.handelsblattgroup.com/creditreform-magazin

Creditreform

Can't this be done faster?

Purchasing is where the profit lies, even for low-value parts with high order quantities, such as cleaning agents, toiletries and pens. Implementing the correct software will result in significant savings to time and money.

Creditreform, 2 May 2025, Tanja Könemann

The problem

Can't this be done faster? This question is currently the most important priority for German purchasing managers. The next question to consider is whether there is any potential for cost reduction. According to PwC, purchasing performance is the most significant strategic issue for procurement departments. According to the findings of the PwC Digital Procurement Survey 2024, effective cost control in purchasing is essential for ensuring financial stability and competitiveness. There is a particular need to address the supply of low-value, high-volume components, commonly referred to as C-parts. Procurement processes often require significant effort, particularly in relation to core business supplies such as floor cleaners, toilet paper and office supplies. Many companies are still reliant on outdated processes, which can impede efficiency and effectiveness. In some cases, prices and products are still being compared in paper catalogues. These catalogues use different names for the same product. It is important to note that transparency is often lacking in this area.

The solution

Crowdfox is the ideal solution for this. The Cologne-based company has set itself the goal

of shortening purchasing processes and reducing costs. The startup benefits from its own history: Crowdfox was founded in 2014 as a B2C marketplace and expanded shortly afterwards to include an open B2B marketplace. 'We have collected a substantial amount of data on products and product descriptions in that time,' says Managing Director Dirk Schäfer.

Since 2021, Crowdfox has been a SaaS company specializing in software and a database that enables its customers to order products in an optimized way. The database, which currently contains over 60 million products, is growing daily. Schäfer explains that the latest data from suppliers is received by every customer. There are hundreds of catalogues containing different names for the same products. Schäfer illustrates this using the example of a hole punch: "What is the maximum number of sheets that it can process simultaneously? Could you kindly confirm whether it has a slider? Data regarding color, shape and size is generally valid." This innovation enables swift and straightforward comparison across a wide range of products, streamlining the ordering process. Instead of browsing through multiple catalogues and marketplaces, customers can now access all the necessary information in a single interface. An AI chatbot is designed to streamline processes, for

instance by assisting in the creation of a materials list for a new employee. The license fee for the software is calculated based on the company's size. Given an annual purchasing volume of 2.4 million euros, the fee would amount to approximately 60,000 euros. Dirk Schäfer has calculated that the software is refinanced after three months, with expected savings of 10 per cent.

The application

At TÜV NORD, there were more than a hundred catalogues in total that employees could have searched for items to buy a laptop, for example. Markus Klein ensured that C-parts

could be ordered with Crowdfax by having the Cologne-based start-up also scan the catalogues for B-parts, such as office chairs or laptops. 'In collaboration with Crowdfax, we have developed a feature that ensures our employees only order products that meet our standards,' says the Director of Purchasing. This is due to the high volume of catalogue orders received, with over 50,000 orders requiring individual attention. Overall, Klein is satisfied with the outcome. It has been demonstrated that the enhanced search functionality and the capacity to compare offers has resulted in cost savings in the upper single-digit percentage range.

[Original]



[LÖSUNGEN](#) [AKTUELLES & WISSEN](#) [MITGLIEDSCHAFT](#) [CREDITREFORM](#) [KARRIERE](#)

[Inkasso, Bonitätsprüfung & mehr](#) > [Aktuelles & Wissen](#) > [Presse, Fachbeiträge & Neuigkeiten](#) > [Geht das nicht auch schneller?](#)

02. Mai 2025

Geht das nicht auch schneller?

Im Einkauf liegt der Profit, auch bei Teilen mit geringem Wert und hoher Bestellmenge wie Reinigungsmittel, Hygieneartikel, Kugelschreiber. Mit der richtigen Software lässt sich Zeit und Geld sparen.

Das Problem

Geht das nicht schneller? Diese Frage priorisieren deutsche Führungskräfte im Einkauf aktuell am höchsten. Gefolgt von der Frage, ob es nicht günstiger geht. PwC zufolge gilt die Einkaufsperformance in Beschaffungsabteilungen als wichtigstes strategisches Thema. Dazu zähle die Kostenkontrolle im Einkauf zur Sicherstellung finanzieller Stabilität sowie Wettbewerbsfähigkeit, heißt es in der PwC-Studie Digital Procurement Survey 2024. Insbesondere bei Produkten von geringem Wert und hoher Bestellmenge, den sogenannten C-Teilen, herrscht Nachholbedarf. Egal ob Bodenreiniger, Toilettenpapier oder Büromaterial – der Aufwand für die Beschaffung ist oft hoch, da in vielen Unternehmen noch ein alter Prozess zugrunde liegt. Bisweilen werden Preise und Produkte noch in (Papier-)Katalogen verglichen, in denen für ein und dasselbe Produkt unterschiedliche Bezeichnungen verwendet werden. Von Transparenz kann also häufig keine Rede sein.



Die Lösung

Genau da kommt Crowdfox ins Spiel. Die Kölner haben es sich zum Ziel gesetzt, Einkaufsprozesse zu verkürzen und Kosten zu senken. Dabei kommt dem Startup die eigene Historie zugute: Crowdfox wurde 2014 als B2C-Marktplatz gegründet und kurz darauf um einen offenen B2B-Marktplatz erweitert. „Wir haben in der Zeit unfassbar viel Daten über Produkte und Produktbezeichnungen gesammelt“, sagt Geschäftsführer Dirk Schäfer. Seit dem Jahr 2021 ist Crowdfox ein SaaS-Unternehmen mit Software und

Datenbank, die es ihren Kunden ermöglichen, Produkte optimiert zu bestellen. Der Datenpool, aktuell über 60 Millionen Produkte, wächst täglich weiter: „Die Daten bekommen wir mit jedem Kunden aktuell von den Lieferanten geliefert“, sagt Schäfer. Hunderte von Katalogen mit verschiedenen Bezeichnungen für dieselben Produkte. Schäfer macht das am Beispiel eines Lochers klar: „Wie viel Blatt schafft er gleichzeitig? Hat er einen Schieberegler? Farbe, Form, Größe, das sind allgemeingültige Daten, die wir sammeln.“ So entsteht Vergleichbarkeit in Sekunden für einen schnelleren Bestellprozess: Statt in verschiedenen Katalogen und Marktplätzen zu suchen, findet sich jetzt alles in einer Oberfläche. Noch schneller soll es mit einem KI-Chatbot gehen, der etwa beim Erstellen einer Materialliste für einen neuen Mitarbeiter hilft. Die Lizenzgebühr für die Software richtet sich nach der Größe des Unternehmens. Bei einem Einkaufsvolumen von 2,4 Millionen Euro jährlich, läge die Gebühr bei etwa 60.000 Euro. Bei erwarteten 10 Prozent Einsparungen ist die Software nach drei Monaten refinanziert“, rechnet Schäfer vor.

Die Anwendung

Beim TÜV NORD waren es insgesamt mehr als hundert Kataloge, welche die Beschäftigten nach Artikeln hätten durchforsten können, um beispielsweise einen Laptop zu kaufen. Dafür, dass nicht nur C-Teile mit Crowdfox bestellt werden können, hat Markus Klein gesorgt, indem er das Kölner Startup auch die Kataloge für B-Teile wie Bürostühle oder Laptops hat einlesen lassen. „Wir haben zusammen mit Crowdfox ein Feature entwickelt, welches sicherstellt, dass unsere Mitarbeitenden nur die Produkte bestellen, die unserem Standard entsprechen“, sagt der Director Purchasing. Aus gutem Grund: „Wir haben über 50.000 Katalogbestellungen, die können wir nicht einzeln kontrollieren.“ Alles in allem ist Klein zufrieden: „Mit der schnelleren Suche und dem Angebotsvergleich realisieren wir Einsparungen im oberen einstelligen Prozentbereich.“

Quelle: Magazin "Creditreform"

Text: Tanja Könemann

Bildnachweis: Getty Images

