



"Die Zukunft spricht Mercateo"
wie die RWE mit der Einführung der Mercateo Internet Beschaffung ihre
Freitextbedarfe für C-Teile reorganisiert und für dieses Segment ihr
Contentmanagement optimiert und Lieferanten reduziert



Agenda

- Optimierungsmöglichkeiten im Einkauf der Unternehmen
- Lösung durch Mercateo
- Vorteile der einzigartigen, katalogübergreifenden Suche
- Vorteile der Warenkorboptimierung
- Vorteile der Integration von Rahmenkatalogen
- Praxisbeispiel RWE



Nutzen Sie Mercateo, weil . . .

- Sie Ihre Randbeschaffungsprobleme lösen und Freitextbestellungen reduzieren möchten
- Sie die Beziehung zu Ihren Lieferanten nicht aufgeben wollen
- Sie eine Hochtechnologie- Plattform nutzen möchten
- Sie keine Softwaregebühren bezahlen wollen

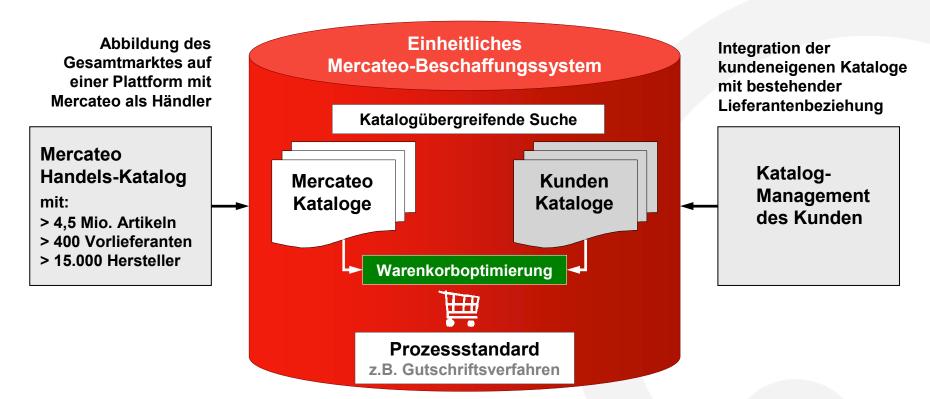


Es gibt zahlreiche Optimierungsmöglichkeiten im strategischen Einkauf der Unternehmen

- Kleine Händler
- Hohe Prozesskosten für Freitextbedarfe
- Viele Kreditoren
- Prozessstandards schlecht durchsetzbar, weil zu wenig Bestellungen bei den einzelnen Lieferanten
- Verschiedene Plattformen und Systemanwendungen
- Keine einheitliche Suche über alle Kataloge möglich
- Unzureichende Content-Qualität
- Management elektronischer Kataloge
- Usability der eingesetzten Plattform(en)



Mercateo bietet dafür die passende Lösung über ein einziges einheitliches Beschaffungssystem



- Mercateo mit Händlerfunktion für Mercateo-Katalog
- Lieferantenreduzierung
- Minimierung der Beschaffungszeiten
- Minimierung der Freitextbestellungen
- Durchsetzen von Prozessstandards

- Katalogübergreifende, einheitliche Suche
- Hohe Contentqualtiät durch Herstellercontent
- Normierungen (Hersteller, EAN,)
- Dublettenmatching
- Entlastung des Katalogmanagements
- Hohe Usability, nutzerfreundlich
- Akzeptanz der Mitarbeiter



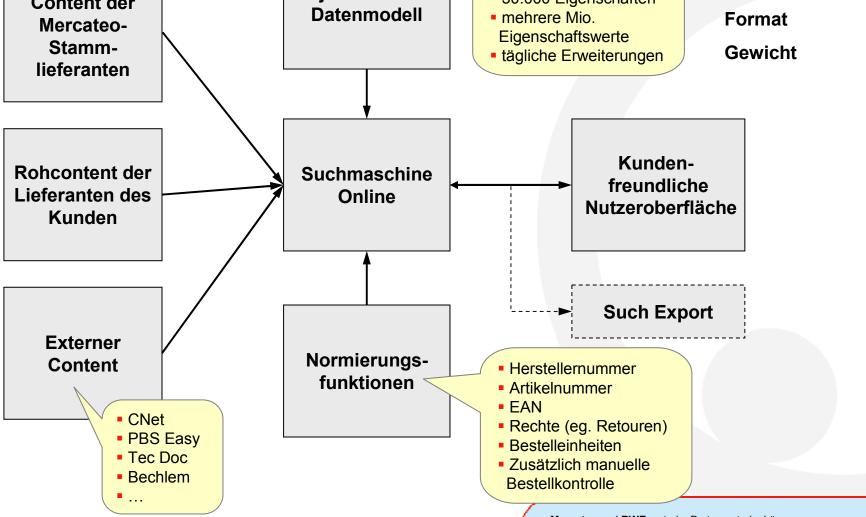
Das perfekte Ergebnis als Kombination einer einzigartigen Suche, der Warenkorboptimierung und der Integration von Rahmenkatalogen

1. Katalogübergreifende Suche

- Lieferantenreduzierung durch Anbindung an über 400 Stammlieferanten mit über 4,5 Mio. Artikeln
- schnelles Finden von Artikeln durch zahlreiche Suchfunktionalitäten, z.B.:
 - Kategorisierung in Übersichtsseiten
 - 55.000 Kategoriebäume mit eindeutigem Suchergebnis
 - 5.000 DIN-gerechte, technische Zeichnungen oder Anzeige populärer Produkte durch Galerieansichten
- maximale Vergleichbarkeit in Preisen und Konditionen durch Normierungen und Datenanreicherungen der Lieferantenartikeldaten zum Dublettenmatching
- Übersichtlichkeit in Preis- und Konditionsvergleich Bedarfstransparenz
- 2. Warenkorboptimierungsfunktion
- 3. Integration von Rahmenkatalogen in eine exklusive Sicht



Durch das Feedback der Transaktionen wird die Suche zum "lernenden System" Kopierpapier 50 Mann Jahre Daten 65.000 Kategorie **Farbe Objekt-basiertes** 30.000 Eigenschaften Content der Datenmodell mehrere Mio. **Format** Mercateo-Eigenschaftswerte Stamm-Gewicht tägliche Erweiterungen lieferanten





Mercateo arbeitet ständig an der Verbesserung der Suche.

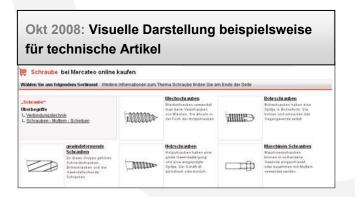




- Fuzzy Suche
- Graphische Suche
- "Meinten Sie" Suche
- Filter
- Vergleichsfunktion
- Spalten "An Aus"
- Erklärungstexte
- Visuelle Navigation
- Galerieansicht











Das perfekte Ergebnis als Kombination einer einzigartigen Suche, der Warenkorboptimierung und der Integration von Rahmenkatalogen

- 1. Katalogübergreifende Suche
- 2. Warenkorboptimierungsfunktion
 - wirtschaftlich optimale Lösung aus Preis, Lieferzeit und Versandkosten durch automatischen Vergleich verschiedener Bestellmöglichkeiten der Artikel im Warenkorb
 - permanenter Wettbewerbsvergleich durch katalogübergreifende Transparenz
- 3. Integration von Rahmenkatalogen in eine exklusive Sicht

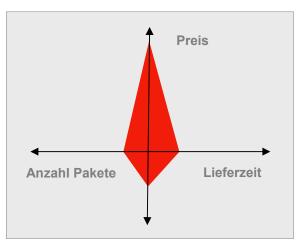


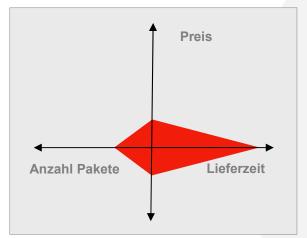
Auf Basis der normierten Artikel lässt sich jeder einzelne Warenkorb ad hoc nach verschiedenen Kriterien, die der Kunde selbst wählen kann, online optimieren

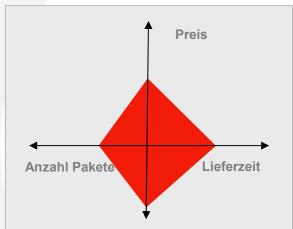
Die reine Optimierung nach Preis ist meist nicht sinnvoll, weil dann die Lieferzeiten zu schlecht werden.

voll, weil dann die Eine Optimierung nach Lieferzeit ist schlecht werden. meist sehr teuer.

Mercateo schlägt automatisch eine sinnvolle Optimierung vor.







Berücksichtigte Parameter:

- Produktpreise
- Staffelpreise
- Mindestbestellwerte
- Versandkosten
- Mindestbestellmengen
- Bestellintervalle
- kalibrierte Lieferzeiten

- Maximallieferzeiten
- maximale Anzahl von Paketen
- normierte Rückgaberechte (in Implementierung)
- Mindest-Rückgaberechte
- Opportunitätskosten von Lieferverzögerungen
- Wareneingangskosten

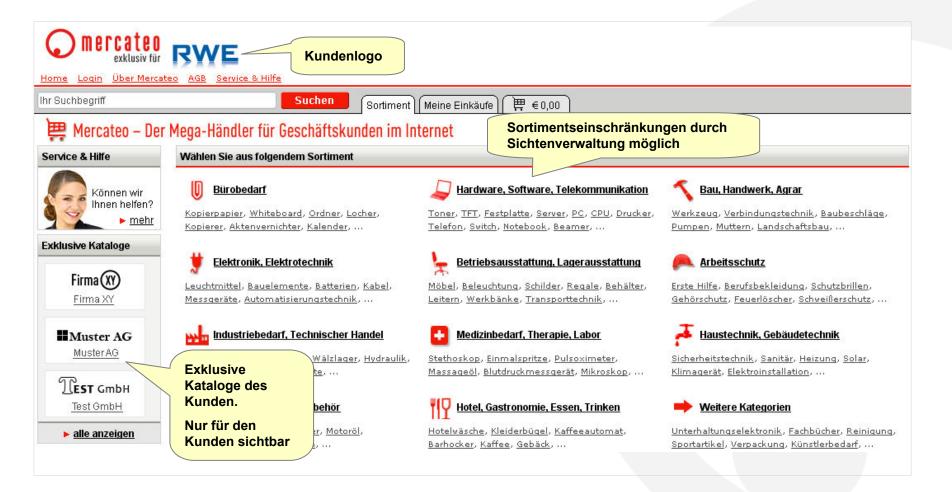


Das perfekte Ergebnis als Kombination einer einzigartigen Suche, der Warenkorboptimierung und der Integration von Rahmenkatalogen

- 1. Katalogübergreifende Suche
- 2. Warenkorboptimierungsfunktion
- 3. Integration von Rahmenkatalogen in eine exklusive Sicht
 - eigene Lieferantenbeziehungen bleiben bestehen
 - Erhöhung der Sortimentsabdeckung
 - Vergleichbarkeit der eigenen Katalogartikel durch katalogübergreifende Suche und Transparenz
 - hohe Nutzerfreundlichkeit durch Abbildung aller kundeneigenen Kataloge inklusive Mercateo-Sortiment auf einer Plattform
 - Anzeige, Filterung und Sortierung kundeneigener Artikelkennzeichen z.B. SIDAB, Inventar, Standardkennzeichen

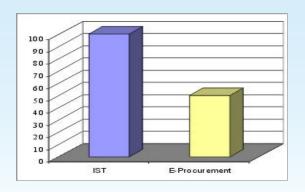


Das Mercateo- Randsortiment kann jederzeit durch Rahmenkataloge des Kunden erweitert werden





Wirtschaftliche Zielsetzung



- Reduzierung der Beschaffungskosten durch Reorganisation der Einkaufsprozesse für Materialien
- Reduzierung der Anzahl von Lieferanten und damit Verringerung der administrativen Kosten
- Bündelung der Beschaffungsvolumina und damit Optimierung der Einstandspreise
- Geringere Kapitalbindung durch
 Reduktion von Lagerbeständen
- Reduzierung der Stammdaten
 - Material
 - Kreditoren

- weniger Falschlieferungen
- verbesserte Auftragsabwicklung beim Lieferanten
- weniger Kontraktpositionen im Einkauf
- ✓ intensive Bündelung der Bedarfe auf Produktebene
- ✓ optimierte WE/WA
- weniger Dispositionsvorgänge
- Bestandsoptimierung

Katalogeinkauf - Warengruppenbereiche



Arbeits-/Umweltschutz

Bautechnik

Beleuchtung

Brandschutz

Bürobedarf

Chemische Produkte

Elektroinstallationsmaterial

Elektronische Bauelemente

Fahrzeugtechnik

Gasmaterialien

Medien / Bücher / Abos

Mess-/Regeltechnik

Mobilfunk / Zubehör*

Nachrichten-/Informationstechnik

Nahrung / Gastronomie / Haushalt*

Navigationsgeräte

Schutz- / Leittechnik

Tech. Bedarf

Werbung / Präsente

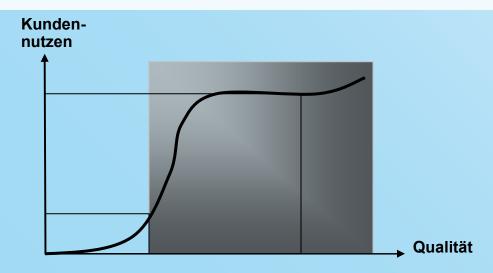
Werkzeuge

(* geschlossene Benutzergruppe



Kundennutzen fokussiert auf Artikelvielfalt & effiziente Prozesse





- Technische Funktionalität
- Intuitive Bedienbarkeit
- Hinreichende Benutzerinformation
- · Hohe Liefertreue
- Gutes Preis-/ Leistungsverhältnis
- Umfangreiches Angebot
- Hoher Bedarfsdeckungsgrad
- Gute Erreichbarkeit/schnelle Anfragenbearbeitung Kundenbetreuung

Zur Adressierung der Kundenwünsche in den oberen Nutzen-/ Qualitätssegmenten fokussiert der Katalogeinkauf auf

- Preis "Benchmark"
- Lieferantenentwicklung
 - prozessbezogen
 - e-Fähigkeit
- Effiziente, wirtschaftliche Beschaffungsprozesse
- Unterstützung der Konzern-Standardisierung
 - Standardartikelsortimente
 - Ergänzungssortimente



Kataloge schaffen bei RWE Kapazität für strategischen Einkauf



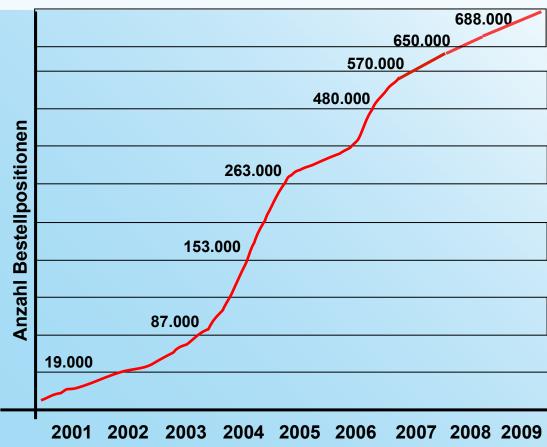
Über Kataloge einzukaufen hat stark an Bedeutung gewonnen Anstieg Bestellpositionen von ca. 19.000 (2001) auf ca. 680.000

> 75 % aller Material-Bestellpositionen des Konzerneinkaufs werden über e.pos abgewickelt

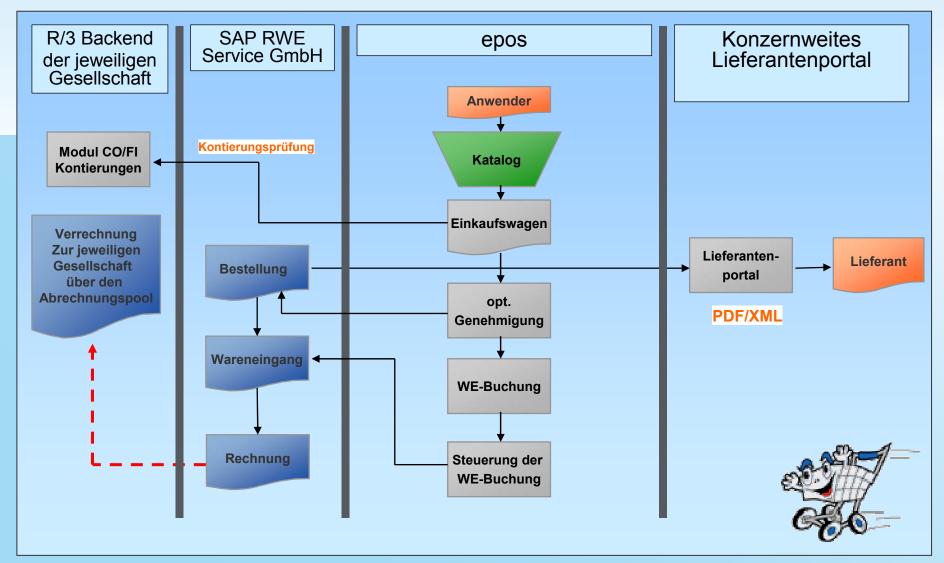
> 110 Kataloge

(2009)





Einkauf im Namen u. Rechnung der RWE Service GmbH



Ausgangssituation



Die Backend-Integration der e.pos Plattform wird aufgrund einer neuen Ausrichtung der SAP/R3 Systeme unserer RWE-Partner Gesellschaften neu gestaltet.

Das Katalog Userinterface der e.pos Plattform ist veraltet und bedarf einer Neuausrichtung.

Ziele der Neuausrichtung sind

- > Optimierung der Gesamt-Hardwarekosten im laufenden Betrieb
- > Schaffung von Content zur Optimierung der "Freitext" Bedarfe
- > Optimierung des Administrationsaufwandes (*updates etc.*) im e.pos-Betrieb

E-pos: Katalogstruktur



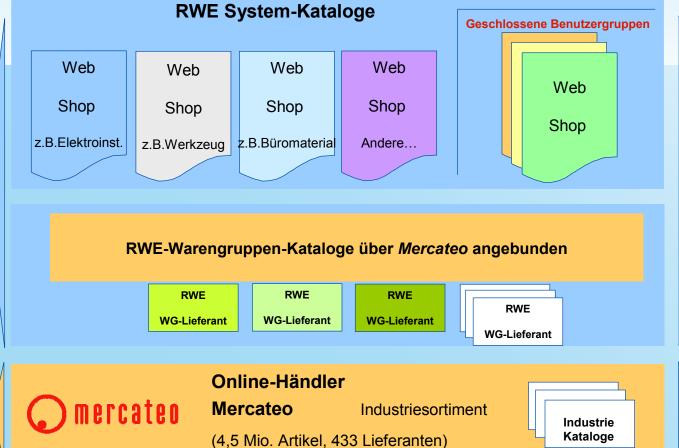
Abrechnung

RWE Service GmbH u. RWE Lieferant

Direktes Gutschriftsverfahren zw.

zw. RWE Service GmbH u. Mercateo

Direktes Gutschriftsverfahren



RWE Lieferanten

- > Standard
- > Wiederholbedarf
- > Einzelbedarf

was vorhersehbar ist

> individual Bedarf

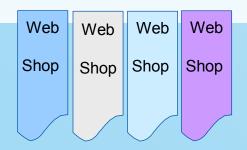
Industriesortiment

VORWEG GEHEN

- ★ Verhältnis der e.pos Bestellpositionen
- ** Potenzial von Freitexten < 200€ für e.pos Bestellpositionen

e.Pos Sortimentsebenen mit spezifischen Materialsuchmodus

RWE Kataloge von WebShopLieferanten mit jeweiligem Einstieg in die Materialsuche



Ein "Renner"-Bedarf an C-Material, der als RWE Standard in e.pos gekennzeichnet ist, wird in einem Web-Shop eines RWE e.pos Systemlieferanten enthalten sein. Die "Web-Shops" werden ausgerichtet auf Hauptbedarfe wie

Elektroinstallation, Werkzeug, PSA, Lebensmittel, Bürobedarf etc.

RWE-Warengruppen-Kataloge über Mercateo angebunden

RWE RWE RWE WG WG WG

Auf Mercateo "gehostete" RWE-Kataloge enthalten Sortimente, die ebenfalls WG-Renner- und *sporadische* Bedarfe decken können. Der ausgewählte Lieferant bietet jedoch keinen Web-Shop an. Die RWE-Lieferanten sowie die RWE-Sortimente sind auf der Plattform besonders hervorgehoben und von dem Mercateo Industriesortiment abgegrenzt.





Das Industriesortiment der Mercateo-Plattform steht zur Kompensation von Freitexten zur Verfügung. Immer dann, wenn in den RWE-Lieferanten Sortimenten keine Artikel zur Bedarfsdeckung gefunden werden, soll das Industriesortiment als Ergänzung dienen.

...ein strategischer Partner "RWE-Systemlieferant"





Online Plattform für Freitext-Bedarf für C-Material mit einer großen Streuweite

Hohe Akzeptanz durch Webshop-Anbindung mit sehr guter "Usability"

Professioneller Partner im e-procurement

win / win Punkte zeigen besonders die Nachhaltigkeit der Kunden-/Lieferanten-Beziehung auf

Aus Sicht des Lieferanten:

Die Geschäftsbeziehung wird gefestigt und ausgebaut

Prozessintegration mit Schwachstellenanalyse, als Basis der gemeinsamen Optimierung

Prozess-/Kostentransparenz mit Ideengenerierung und Know-how-Zuwachs -> Wettbewerbsvorteil

win / win Punkte zeigen besonders die Nachhaltigkeit der Kunden-/Lieferanten-Beziehung auf

Aus Sicht des Kunden / Einkauf:

- ✓ Einkaufsvorteile nutzen f
 ür Freitextbedarfe,
- Bereits vorhandenen Katalogcontent verwenden,
- ✓ Prozessoptimierung auch für Bedarfe mit hoher Streuweite,
- ✓ Alternativen (Submaterial) erkennen,
- ✓ Lagerstrukturen im eigenen Hause optimieren,
- **√**

... bisher geschafft



Ausrichtung auf WebShop Technologie für die Hauptbedarfe ist überwiegend abgeschlossen.

RWE WG-Sortimente sind nach *Mercateo* übertragen.

Produktiver Einsatz der Kataloge über Mercateo seit November 2009 produktiv – im Parallelbetrieb mit der "alten" e.pos-Plattform.

Entwicklung der Schutzfunktion vor "nicht gewünschter Contentnutzung" bei Rennerbedarfen ist realisiert. Hier stehen wir in Abhängigkeit zur Contentqualität unserer bisherigen Systemlieferanten.

Das RWE e.pos mit dem "alten" Kataloguserinterface ist seit dem 1.April 2010 abgeschaltet.

Das "neue" e.pos (mit Integration von Mercateo) läuft umfänglich auf Basis des SAP SRM 7.0





Vielen Dank