



der Automobil-Industrie (VDA) liegt die Fertigungstiefe bei Mercedes, VW & Co. gerade einmal bei 20 Prozent – der Rest wird über Zulieferer abgedeckt. Um effizient zu arbeiten, integrieren die Hersteller ihre Zulieferer in ihre E-Procurement-Systeme“, begründet Löprick die Ausnahmestellung der Autobauer.

Andere Branchen würden schnell nachziehen, wobei sich die Interessen zunehmend verlagern. „Neben dem klassischen Einkauf gewinnen Entwicklungs-Partnerschaften an Bedeutung. Auch das Interesse an neuen Beschaffungskonzepten, wie Vendor Management Inventory, Supplier Relationship Management oder die Teilnahme an Einkaufsgemeinschaften nimmt zu“, analysiert Frank Löprick die Marktsituation. Dabei gehe es nicht mehr nur um C-Teile wie Büromaterialien, sondern um alle Waren entlang der Wertschöpfungskette. Der Trend gehe weg von spezialisierten Einzellösungen hin zu Gesamtsystemen, die flexibel und effizient auf die Anforderungen der Zukunft reagieren.

„Allein mit elektronischen Katalogen lassen sich die Beschaffungskosten um bis zu 50

Prozent senken“, ist sich Löprick sicher. Die Voraussetzung hierfür sei eine klare Einführungsstrategie. Hierzu gehöre insbesondere der Wille zur Reorganisation der Einkaufsprozesse, denn Unternehmensstrategie, Organisationsstrukturen und IT-Systeme müssen nahtlos aufeinander abgestimmt sein.

Mercateo AG

Die Mercateo AG (www.mercateo.de) betreibt einen der größten deutschen Online-Marktplätze. Derzeit sind rund 200 elektronische Kataloge mit mehr als zwei Millionen Artikeln gelistet, die täglich aktualisiert werden. Zu den Teilnehmern gehören nicht nur Großunternehmen, betont Dr. Sebastian Wieser, Vorstand der Mercateo AG: „Auch kleine und mittelständische Unternehmen profitieren von der Transparenz des Angebots. Zudem sinken die Preise durch die erhöhte Effizienz der Abwicklungsprozesse.“ Generell sei das produzierende Gewerbe stärker als die Dienstleistungsbranche am E-Procurement interessiert. Schließlich hätten hier günstige Ein-

kaufpreise einen sehr viel größeren Einfluss auf die Marge.

„Durch das E-Procurement sinken die Beschaffungskosten um 10 bis 20 Prozent. Großunternehmen können beispielsweise bei der Bestellung von C-Artikeln fünf bis 10 Euro pro Bestellung einsparen“, lockt Dr. Sebastian Wieser. Auf technischer Seite kommen Standards wie BME, XML oder OCI zum Einsatz. Damit lassen sich alle gängigen kaufmännischen Dokumente elektronisch austauschen. Hierzu zählen Auftragsbestätigungen, Lieferavis und Rechnungen.

Die Marktlage bewertet Mercateo-Chef Wieser optimistisch: „Wir sind euphorisch hinsichtlich der Marktgröße. Allerdings herrscht ein erbitterter Verdrängungswettbewerb. Überleben werden am Ende nur Online-Marktplätze mit einem hohen Transaktionsvolumen. Nur sie können mit Blick auf die Kosten Konkurrenten dauerhaft unterbieten.“ Angesprochen auf aktuelle Markttrends, verweist er auf das steigende Interesse an umgekehrten Auktionen.“

myfactory

Frank Türling, Geschäftsführer der myfactory Software GmbH (www.myfactory.de), sieht E-Procurement als Teil einer komplexen Unternehmensstrategie an: „Vernetzung, Standort übergreifender Zugriff auf Unternehmensdaten, Integration von Geschäftspartnern – das alles sind Konzepte, die gerade bei mittelständischen Unternehmen auf dem Vormarsch sind.“

Die ERP-Software *myfactory.BusinessWorld* sei darauf bestens vorbereitet. So erleichtere das ausgeklügelte Berechtigungssystem die Einbindung externer Unternehmen. Für den Datenaustausch kommen alle kaufmännischen Belegarten in Frage. Hierzu gehören Anfragen, Bestellungen und Auftragsbestätigungen. Gesteuert werde der Datenverkehr von einem Webservice. Die Basis sei das weit verbreitete XML-Format.



Elektronische Marktplätze sparen dem Einkauf viel Zeit, die Mitarbeiter sonst beim Blättern in Papierkatalogen investieren müssten.

Quelle: Mercateo AG