

# Was ist E-Procurement?

In der Literatur finden sich vielfältige Definitionen was unter E-Procurement eigentlich verstanden wird. Knut Mertens, Geschäftsführer der TradePilot GmbH, weist einen Weg durch den Dschungel der vielfältigen elektronischen Bestellmöglichkeiten.

Die Beispiele lesen sich wie folgt: „E-Procurement hilft Unternehmen, Waren und Dienstleistungen zu den geringsten Gesamtkosten zu beschaffen, wobei der gesamte Einkaufsprozess von der Planung über die Beschaffung bis zur Bezahlung automatisiert wird.“<sup>1</sup>

„E-Procurement unterstützt die Beziehungen und Prozesse eines Unternehmens zu seinen Lieferanten mit Hilfe von elektronischen Medien.“<sup>2</sup>

„Somit kann E-Procurement als die Integration der modernen Informations- und Kommunikationstechnologie in den Beschaffungsbereich von Unternehmen bezeichnet werden.“<sup>3</sup>

E-Procurement wird oft mit einer Beschaffung über das Internet gleichgestellt, ist jedoch weit mehr, da auch andere Medien, wie zum Beispiel Electronic Data Interchange (EDI) zur Rechnungsübermittlung zum Einsatz kommen.

Über die Angebote der Soennecken-Tochter TradePilot bieten Soennecken-Fachhändler ihren gewerblichen Endkunden eine Vielzahl von elektronischen Bestellmöglichkeiten an. E-Procurement, wie es von Soennecken Händlern gelebt wird, bedeutet neben der Bereitstellung reiner Warenkorbfunktionalitäten auch die Abwicklung der nachgelagerten Transaktionen wie beispielsweise Lieferavise und elektronische Rechnungen im Rahmen von Gutschriftsverfahren oder Rechnungsclearing. Somit stellen Soennecken-Mitglieder ihren Kunden ausgereifte Softwarekonzepte zur Verfügung, mittels derer die Kunden in die Lage versetzt werden, die Bestellabwicklung ohne Medienbrüche abzuwickeln, womit die Bestelldurchlaufzeiten deutlich reduziert werden und die Fehlerquote ebenfalls sinkt. Für diesen Prozess werden die IT-Systeme des Händlers und seines End-



„Durch die Angebote von TradePilot sind die Soennecken-Händler auch in puncto E-Business kompetente Partner für den Einkauf“, resümiert Knut Mertens.

kunden mittels standardisierter Schnittstellen wie OCI oder EDI integriert.

## Besonders geeignet für die Beschaffung indirekter Güter und C-Artikel

Produkte, die eine hohe Standardisierbarkeit, hohe Beschaffungs- bzw. Prozesskosten und einen geringen Beschaffungswert aufweisen sind durch die damit verbundenen Automatisierungs- und Optimierungspotenziale besonders für eine Beschaffung mittels E-Procurement geeignet. In den meisten Unternehmen treffen diese Kategorien auf C-Artikel und Maintenance Repair Operations (MRO)-Güter zu, die auch als indirekte Güter bezeichnet werden, wobei zu den indirekten Gütern noch zusätzlich Investitionsgüter hinzugezählt werden. Die Beschaffung von MRO-Gütern, wie zum Beispiel Bürobedarf, Werkzeuge und Hilfsstoffe, kann für Unternehmen von großer strategischer Bedeutung sein, da diese zum Teil für die Produktion unersetzlich sind, und ein Fehlen dieser Güter einen Stillstand der Produktion nach sich ziehen kann. Sind diese Güter bereits in einen optimierten Produktionsprozess eingebunden, so liegt der Fokus der E-Procurement-Umsetzung auf einer gesicherten Versorgung mit diesen Gütern.

## Unterscheidung von E-Procurement-Systemen

E-Procurement-Systeme unterteilt man zumeist auf Grund der Katalogverantwortlichkeit in drei Gruppen:

- Sell Side Lösungen (lieferantenzentrierte Lösungen)
- Buy Side Lösungen (einkaufszentrierte Lösungen)
- Marktplätze (vermittlerzentrierte Lösungen)



Sell Side-Lösung: der „Büro Best“-Webshop

Im Falle von **Sell Side Lösungen** werden die elektronischen Kataloge und die Einkaufssoftware von den Lieferanten für alle Kunden bereitgestellt und verwaltet. Online-Shops sind ein Paradebeispiel für eine derartige Lösung, bei der der Lieferant seine Produkte gemäß seinen Vorstellungen präsentiert. Der Kunde kann dabei immer nur auf den Artikelkatalog eines Anbieters zugreifen, und sieht sich dabei auch bei verschiedenen Lieferanten mit unterschiedlichen Benutzeroberflächen konfrontiert. 250 Soennecken-Mitglieder bieten ihren gewerblichen Kunden im Rahmen der „Büro Best“-Konzeptionen solcherlei Bestellmöglichkeiten über den „Büro Best“-Webshop und den „Simple Pilot“-Webshop an.

**Buy Side Lösungen** beschreiben die Form der elektronischen Beschaffung, bei der das beschaffende Unternehmen die Einkaufssoftware und gegebenenfalls den Katalog, der zuvor schon durch den Lieferanten aufbereitet wurde, selbst betreut (inhouse oder im ASP-Verfahren). In den sogenannten Desk Top Purchasing-Systemen, die von den Einkaufsorganisationen eingesetzt werden, werden lieferantenübergreifend Artikelkataloge eingestellt. Der Vorteil für den Kunden besteht darin, daß alle Prozesse der Beschaffung (Warenkorbgenerierung, Wareneingangsverbuchung, Rechnungsabwicklung, Statistiken) lieferantenübergreifend in einer technischen Plattform abgewickelt werden können.

80 Soennecken-Mitglieder bieten ihren gewerblichen Großkunden mit „Private Pilot“ eine solche hochfunktionale E-Procurement Plattform an, die sich durch die hohe Integrationsfähigkeit in die internen Kundensysteme auszeichnet und somit sortiments- und lieferantenübergreifend die Beschaffungsprozesse des Endkunden optimiert. Soennecken-Händler haben im vergangenen Geschäftsjahr über die Plattform 100 Millionen Euro abgewickelt. Die jährlichen Steigerungsraten betragen circa 20 Prozent, wobei hier der Trend zu beobachten ist, daß immer mehr gewerbliche Endkunden die Umsätze über moderne elektronische Bestellmedien abwickeln.

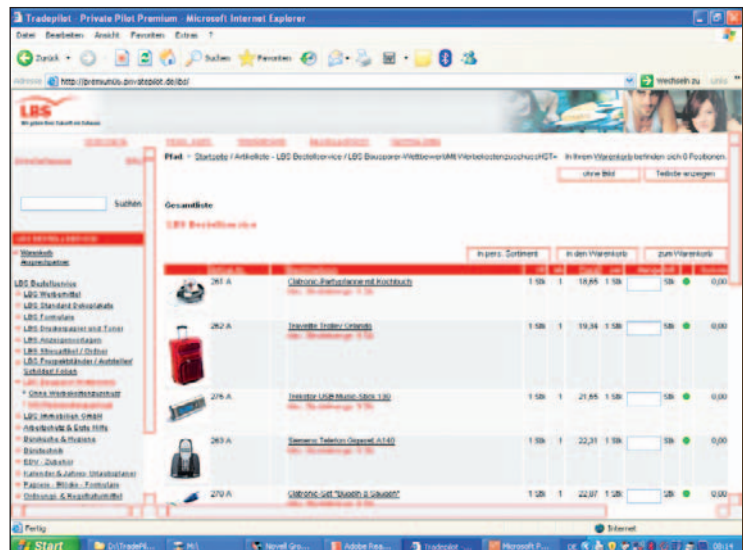
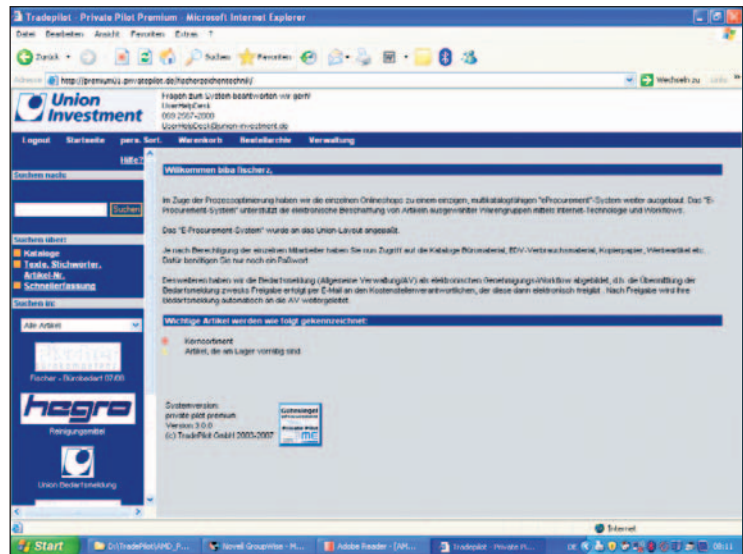
Im Falle eines **elektronischen Marktplatzes** werden die Kataloge, die zuvor schon durch die Lieferanten aufbereitet wurden, und die Einkaufssoftware durch einen neutralen Dienstleister verwaltet und dessen Leistungen von mehreren Käufern und Verkäufern genutzt.

[www.tradepilot.de](http://www.tradepilot.de)

1 Kasaj K. (2001): Oracle – eProcurement Präsentation. Oracle Austria GmbH, Wien

2 Schubert, Petra (2002): E-Procurement: Elektronische Unterstützung der Beschaffungsprozesse in Unternehmen, S.2

3 Wannenwetsch, Helmut: E-Logistik und E-Business (2002), S.44



Buy Side-Lösung im Einsatz: E-Procurement mit „Private Pilot“

## TradePilot GmbH

Die TradePilot GmbH mit Sitz in Overath bietet maßgeschneiderte E-Procurement-Software, umfassende Beratung und Support. Ihr Leistungsportfolio umfasst Entwicklung und Implementierung individueller technischer Lösungen für kleine, mittlere und große Unternehmen sowie softwareunabhängiges Consulting zur Prozessoptimierung durch E-Procurement. Das Projektmanagement rund um die Einführung der E-Procurement-Software, kompetenter Support durch das User Help Desk und ein umfangreiches Schulungsangebot runden den Leistungskatalog ab. Für das Produkt Private Pilot wurde TradePilot im Januar 2005 mit dem BMENet-Gütesiegel ausgezeichnet, das bundesweit in diesem Bereich bisher nur vier Mal vergeben wurde.