



Elektronische Beschaffung – (un)heimliches Sparpotenzial?

eBusiness

MERKBLATT FÜR KLEINE UND MITTLERE INDUSTRIEUNTERNEHMEN

Einsteigerwissen eProcurement: Einkauf im Wandel

Elektronische Beschaffung (englisch: electronic procurement oder eProcurement) bezeichnet den betrieblichen Einkauf von Waren und Dienstleistungen über das Internet. Sie können direkt in den Online-Shops Ihrer Lieferanten einkaufen oder eMarktplätze nutzen. Alternativ können Sie diese Aufgabe auch an einen IT-Dienstleister übergeben oder ein eigenes Einkaufssystem anschaffen, in das verschiedene Lieferantenkataloge einfließen.



eProcurement einsetzen, das heißt:

- **Senkung der Prozesskosten**
Manuelle Bestellabwicklungen können durch eProcurement automatisiert und beschleunigt werden; es entstehen weniger Medienbrüche.
- **Erschließung neuer Beschaffungsquellen**
Das Internet kann Ihnen als Informationsquelle dienen, um (weltweit) Vergleiche zu ziehen und die für Sie optimalen Lieferanten zu finden.
- **Preisvorteile durch Sammelbestellungen/Mengenrabatte**
Durch dokumentierte, transparente Bestellvorgänge können Preisnachlässe genutzt werden, die Lieferanten bei entsprechenden Bestellmengen gewähren. Durch eine Bedarfsbündelung mehrerer Unternehmen können ebenfalls Preisvorteile entstehen.
- **Transparenz des Angebots**
Auf eMarktplätzen können leicht

Preisvergleiche der Lieferanten durchgeführt werden. Außerdem können bestimmte Merkmale der Produkte verglichen werden, wenn der eMarktplatz z. B. eine Suche nach dem Klassifikationsstandard eCI@ss ermöglicht.

• u. v. m.

Jeden Tag und rund um die Uhr

Sie können bei Bedarf jederzeit in den Online-Shops Ihrer Lieferanten bestellen. Viele Lieferanten bieten darüber hinaus 24-h-Lieferservice und Sonderrabatte für Online-Einkäufe.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- **Größere Markttransparenz und bessere Vergleichbarkeit von Lieferanten**
- **Bedarfsbündelung für bessere Konditionen und Preisvorteile**
- **Reduzierung des Arbeitsaufwands, insbesondere bei C-Teile-Beschaffung**
- **Verringerung der Prozesskosten**
- **Mehr Zeit für strategische Tätigkeiten, z. B. Lieferantenauswahl**

Die Basis: eBusiness-Standards einsetzen

Wichtig: Die Basis für elektronische Geschäftsabwicklung über das Internet bilden eBusiness-Standards!

Die wichtigsten eBusiness-Standards

Identifikationsstandards

DUNS®, GTIN (ehemals EAN), EPC, GRAI/GIAI, GLN (ehemals ILN), NVE/SSCC, PZN, UPIK, ...

Firmen und Produkte eindeutig kennzeichnen

Klassifikationsstandards

eCI@ss, ETIM, GPC, proficl@ss, UNSPSC, ...

Produkte einheitlich beschreiben

Katalogaustauschformate

BMEcat, cXML, Datanorm, Eldanorm, PRICAT, RosettaNet, xCBL, ...

Produktdaten elektronisch bereitstellen

Transaktionsstandards

EANCOM®, EDIFICE, GS1 XML, OAGIS, ODETTE, openTRANS, RosettaNet, UBL, ...

Geschäftsdokumente automatisiert austauschen

Prozessstandards

ECR (Category Management, VMI, ...), ebXML, RosettaNet, SCOR, ...

Komplexe Geschäftsabläufe automatisieren

Warum?

Wer auf elektronischem Wege Geschäfte abwickeln möchte, muss sich mit allen Geschäftspartnern auf eine „gemeinsame Sprache“ verständigen. Damit Sie mit einem elektronischen Katalog viele Kunden und Lieferanten bedienen können, sind eBusiness-Standards unerlässlich.

>> Fortsetzung auf Seite 2

>> Fortsetzung von Seite 1

Was sind eBusiness-Standards?

Standards im eBusiness legen Datenformate fest, die dem Informationsaustausch innerhalb und zwischen Unternehmen zugrunde liegen.

Welche eBusiness-Standards sind für eProcurement relevant?

- **Klassifikationsstandards**, um Produkte einheitlich zu beschreiben, damit sie z. B. von Einkäufern leichter gefunden werden.
- **Katalogaustauschformate**, um die Struktur von Katalogdaten für eine standardisierte Übertragung festzulegen.



Was Sie noch wissen sollten:

Exkurs: eAusschreibungen

Auf elektronischen Ausschreibungsplattformen können Unternehmen ihre Bedarfe veröffentlichen und damit potenzielle Lieferanten auffordern, ein

entsprechendes Angebot zu unterbreiten. Mit dieser Art Lieferantensuche kann der Verwaltungsaufwand zur Abwicklung einer Auftragsvergabe erheblich reduziert werden. Sämtliche Ihren Bedarf betreffenden Informationen werden zentral in digitaler Form auf der Ausschreibungsplattform bereitgestellt und können von den Interessenten abgerufen werden. Eine solche Ausschreibung kann auch über Ihre eigene Firmenhomepage erfolgen, dies bedingt jedoch, dass Ihre Homepage entsprechend gut frequentiert ist.

Lesen Sie dazu auch unsere Handlungsempfehlung „eMarktplätze auswählen und nutzen“

Bedarf ermitteln: Welche Produkte möchten Sie beschaffen?

Um eine geeignete Online-Beschaffungsstrategie festzulegen, sollten Sie zunächst Ihren Bedarf ermitteln. Die klassische ABC-Teile-Zuordnung wird in leichter Abwandlung auch beim eProcurement verwendet. Bei C-Teilen steht der geringe Einkaufswert hohem Verwaltungsaufwand durch häufige Bestellungen gegenüber. A-Teile bilden durch hohe Anschaffungskosten den Großteil des Gesamteinkaufsvolumens und bergen ein höheres Beschaffungsrisiko. B-Teile werden zwischen diesen beiden Gruppen eingeordnet.

Strategie I:

Mit C-Teilen Prozesskosten senken

Bei der C-Teile-Beschaffung steht die Verringerung von Arbeitsaufwand im Vordergrund. Denn diese Kleinteile tragen i. d. R. in geringem Maße zum wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens bei. Dies belastet Ihre Einkaufsmitarbeiter und verringert die Zeit für wichtige strategische Aufgaben. Mit eProcurement werden manuelle Tätigkeiten elektronisch abgewickelt und durch Automatisierung vereinfacht.

Strategie II:

Mit A-Teilen Einkaufsvorteile sichern

Hauptziel bei der A-Teile-Beschaffung über eProcurement ist die Senkung von Einkaufspreisen. Über das Internet haben Sie die Möglichkeit, weltweit den für Sie

optimalen Lieferanten zu finden. Elektronische Ausschreibungen vereinfachen die Abwicklung sämtlicher Informationsflüsse zwischen möglichen Geschäftspartnern.

Das sollten Sie klären

- **Strategie:** Möchten Sie Verwaltungskosten sparen und/oder günstigere Preise erzielen?
- **Prozesse:** Wie häufig bestellen Sie Waren, die Sie nun online beschaffen wollen?
- **Volumen:** Wie hoch ist der Anteil dieser Waren am gesamten Einkaufsvolumen?
- **Produkte:** Sind die zu beschaffenden Waren für den Einkauf über das Internet geeignet?
- **Risiko:** Wie hoch ist das Beschaffungsrisiko der benötigten Waren?
- **Lieferanten:** Finden Sie geeignete Lieferanten im Internet?



Kosten und Nutzen abwägen: Darauf sollten Sie achten

Was kostet eProcurement?

Wenn Sie in den Online-Shops Ihrer Lieferanten bestellen, entstehen für Sie keine zusätzlichen Kosten. Sie benötigen nur einen Internetzugang und müssen meist keine Hard- oder Software anschaffen. Alternativ können Sie auf eMarktplätzen einkaufen: Dort sind eKataloge verschiedener Lieferanten auf einer Plattform zusammengefasst.

Aber: Wenn Sie ein eigenes ERP-System einsetzen, werden die in Shops oder auf eMarktplätzen getätigten Bestellungen dort nicht automatisch gebucht. Nur in Einzelfällen kann Ihr ERP-System angebunden werden. Diese Anbindung bietet ein Beschaffungssystem, das in Ihrem Unternehmen installiert wird und eKataloge von Lieferanten unter einer Oberfläche zusammenfasst.

Diese Kosten sollten Sie berücksichtigen

- **Investitionskosten** je nach Kauf oder Miete
- **Beratungskosten** Ihres Dienstleisters
- **Programmierkosten** und Kosten für Anpassungen
- **Projektkosten** Ihrer Mitarbeiter
- **Folgekosten** (Wartung, Lizenzgebühren, Update etc.)

Was kostet ein Beschaffungssystem?

Sie können ein Beschaffungssystem mieten oder kaufen. Bei der Miete gibt es bereits günstige Service-Provider mit monatlichen Gebühren in Höhe von 99 Euro. Für 3.000 Euro können Sie bereits eine eigene Lösung kaufen – allerdings ist die auf wenige Benutzer beschränkt. Bei umfangreichen Komplettlösungen ist die Preisskala nach oben hin offen.

Wann lohnt sich eProcurement für Sie?

Für kleine Unternehmen ist eProcurement häufig im A-Teile-Bereich interessant, da hier echte Preisvorteile durch elektronische Auktionen oder Ausschreibungen erzielt werden können. Kauf oder Miete eines elektronischen Beschaffungssystems lohnt sich i. d. R. bei großen Bestellmengen im C-Teile-Bereich. Hier müssen die eingesparten Prozesskosten den Investitionskosten gegenübergestellt werden.

Ihr Nutzen auf einen Blick

- **Reduzierung** von Prozesskosten der Bestellung
- **Zeitersparnis** und Entlastung der Mitarbeiter
- **Verbesserung** der Einkaufskonditionen
- **Optimierung** des Bedarfsmanagements

Dienstleister wählen und Pflichtenheft erstellen: Tipps zur Umsetzung

Welcher Dienstleister ist der richtige für Ihre elektronische Beschaffungslösung?

Je nachdem, wie Sie beim eProcurement einsteigen wollen, unterscheidet sich Ihr Bedarf an professioneller Unterstützung. Über Online-Shops Ihrer Lieferanten sollten Sie in Eigenregie bestellen können. Möchten Sie jedoch eine integrierte Beschaffungslösung im eigenen System, um alle Optimierungspotenziale auszuschöpfen, ist professionelle Hilfe ratsam.



Alles aus einer Hand oder viele Spezialisten?

Ob Sie einen Dienstleister wählen, der Ihnen Hard- und Software liefert, Sie bei der Umsetzung begleitet und Ihr Beschaffungssystem zukünftig verwaltet, oder ob Sie für jeden Schritt einen

anderen wählen: Die Entscheidung ist Ihnen überlassen. Die Praxis hat allerdings gezeigt: Wenn mehrere Dienstleister an einem Projekt arbeiten, können auftretende Fehler im Zweifelsfall nicht immer ursächlich zugeordnet werden. Es bietet sich hier an, einen Generalunternehmer zu bestimmen, der die Zusammenarbeit aller externen Dienstleister koordiniert.

Was sollten Sie im eProcurement-Pflichtenheft beachten?

Das Pflichtenheft ist wichtig, da es Vertragsgrundlage für die Vereinbarung mit Ihrem Dienstleister ist. Anforderungen, die nicht im Pflichtenheft stehen, sind nicht Vertragsbestandteil und können somit nachträglich berechnet werden. Und das kann für Sie teuer werden.

Kalkulieren Sie daher ausreichend Zeit für die Erstellung des Pflichtenhefts ein.

Welche Anforderungen soll ein elektronisches Beschaffungssystem erfüllen?

Halten Sie die Ergebnisse Ihrer Bedarfsanalyse im Pflichtenheft fest. Klären Sie mit Ihren Mitarbeitern, welche Funktionen Ihr Beschaffungssystem bieten soll, und lassen Sie sich von Ihrem Dienstleister erklären, welche technischen Voraussetzungen dafür notwendig sind. Sprechen Sie frühzeitig mit Ihren Lieferanten, um sicherzustellen, dass die erforderlichen Kataloge geliefert werden können.

Lesen Sie dazu auch unsere beiden Leitfäden „IT-Dienstleister finden!“ und das „Muster-Pflichtenheft für eBusiness-Projekte“.

Darauf sollten Sie achten

- **Hat der Dienstleister Erfahrung im Beschaffungsbereich?** Lassen Sie sich seine Referenzen zeigen.
- **Wünschen Sie persönliche Betreuung auch außerhalb der gewöhnlichen Geschäftszeiten?** Kleine Dienstleistungsunternehmen können bei hoher Auslastung Kapazitätsengpässe bekommen, große Dienstleistungsunternehmen dagegen ziehen eventuell größere Projekte vor.
- **Vereinbaren Sie Festpreise** (z. B. für einzelne Module). Wenn sich im Laufe des Projekts notwendige Ergänzungen ergeben, kann dies sonst zu Zusatzkosten führen!
- **Halten Sie Ihre Vereinbarungen schriftlich in einem Pflichtenheft fest!**

Ein Beispiel aus der aktuellen PROZEUS-Praxis: STAUF Klebstoffwerk GmbH

Klebstoffspezialist aus Nordrhein-Westfalen sichert sich mit eProcurement Kostenvorteile

Das Unternehmen

Die STAUF Klebstoffwerk GmbH aus Wilnsdorf wurde 1828 gegründet und beschäftigt 33 Mitarbeiter.

Die Produkte

Das Unternehmen ist Anbieter von individuellen Systemlösungen für die Fußbodentechnik. Für die sichere und langlebige Verklebung von Parkett und Bodenbelägen entwickelt und produziert das Unternehmen Klebstoffsysteme auf hochwertiger Rohstoffbasis.



Warum eProcurement?

„Trotz der technisch guten Voraussetzungen im Unternehmen war bislang einkaufsseitig kein automatisiertes bzw. elektronisches Bestellen in die Geschäftsprozesse integriert. Außerdem erwarten einige große Rohstofflieferanten eine standardisierte Datenvorhaltung, ohne die sie ein effizientes Liefermanagement in der Zukunft nicht mehr garantieren können. Die Automatisierung der Einkaufspro-

zesse (mögliche Kommunikation beim Einkauf von Chemikalien, z. B. bei Wacker Chemie, oder mit Herstellern von Gebinden) wurde unter Verwendung von standardisierten Datenschnittstellen umgesetzt.“

Jörg Landwehr, Medien und Kommunikation bei STAUF

Den kompletten Verlauf des Projektes finden Sie unter: www.prozeus.de



So erreichen Sie uns

PROZEUS fördert die eBusiness-Kompetenz von kleinen und mittleren Unternehmen durch integrierte PROZESSE und etablierte STANDARDS und macht sie fit für die Teilnahme an globalen Beschaffungs- und Absatzmärkten. PROZEUS wird gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.

Die nicht Profit orientierte Initiative PROZEUS hat mit GS1 Germany, dem Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum für unternehmensübergreifende Geschäftsabläufe, und IW Consult, Tochterunternehmen des Wirtschaftsforschungsinstitutes Institut der deutschen Wirtschaft Köln, zwei starke Wegbereiter.



Unser Kooperationspartner, das Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr, ein Verbund von über 20 regionalen Kompetenzzentren, steht kleinen und mittleren Unternehmen neutral mit Rat und Tat zur Seite. Weitere Infos unter www.ec-net.de.



Konsumgüterwirtschaft

GS1 Germany GmbH

Maarweg 133
50825 Köln
Tel.: 0221 947 14-0
Fax: 0221 947 14-4 90
eMail: prozeus@gs1-germany.de
http: www.gs1-germany.de

Gefördert durch das



Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt:



Industrie

Institut der deutschen Wirtschaft Köln
Consult GmbH
Gustav-Heinemann-Ufer 84-88
50968 Köln
Tel.: 0221 49 81-834
Fax: 0221 49 81-856
eMail: prozeus@iwconsult.de
http: www.iwconsult.de

www.prozeus.de

