

e- Procurement

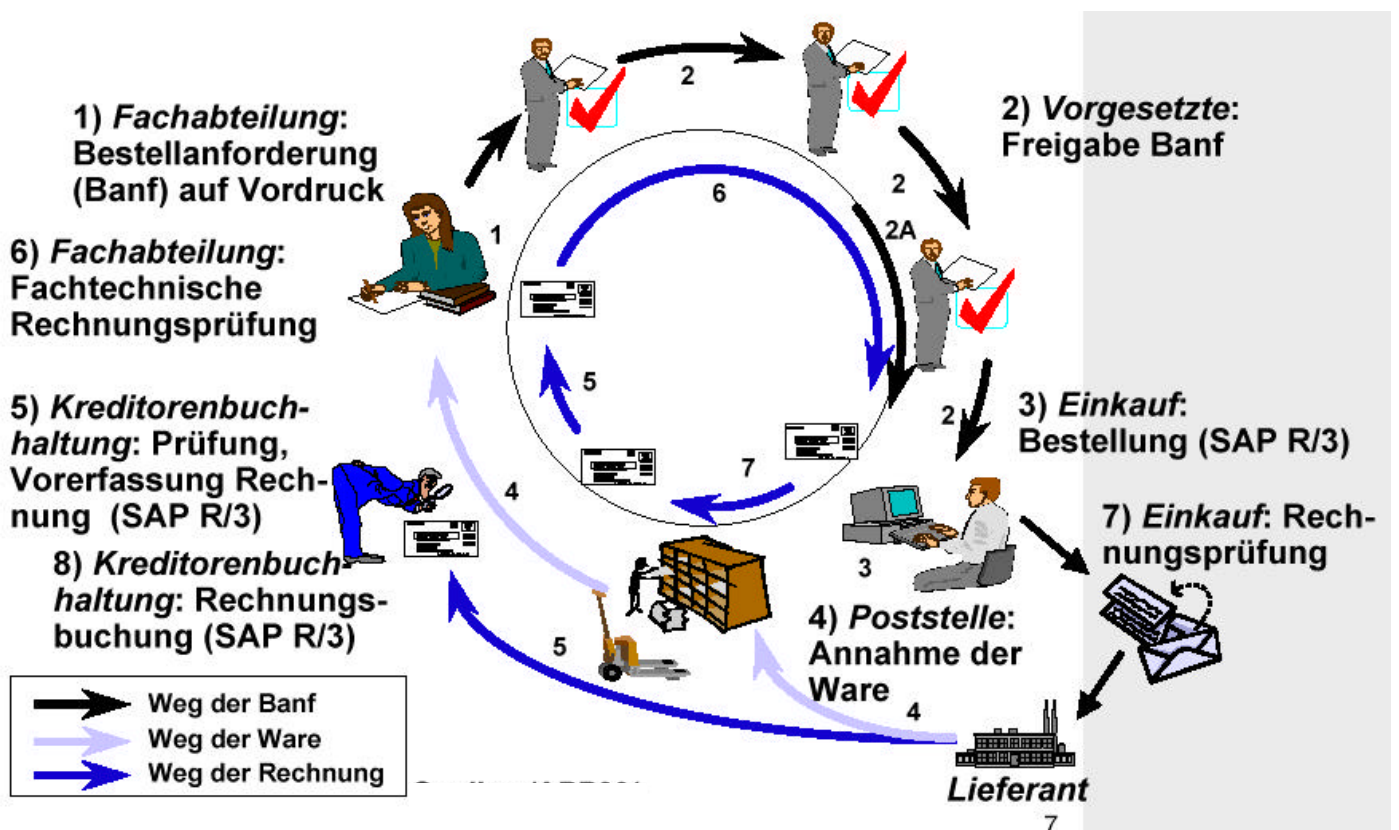
Sammelbegriff für elektronisch
unterstützte Beschaffung durch den
Einsatz internetbasierter Technologien

Quelle: Ronald Bogaschewsky, Elektronischer Einkauf, Gernsbach, 1999

Neue Potentiale

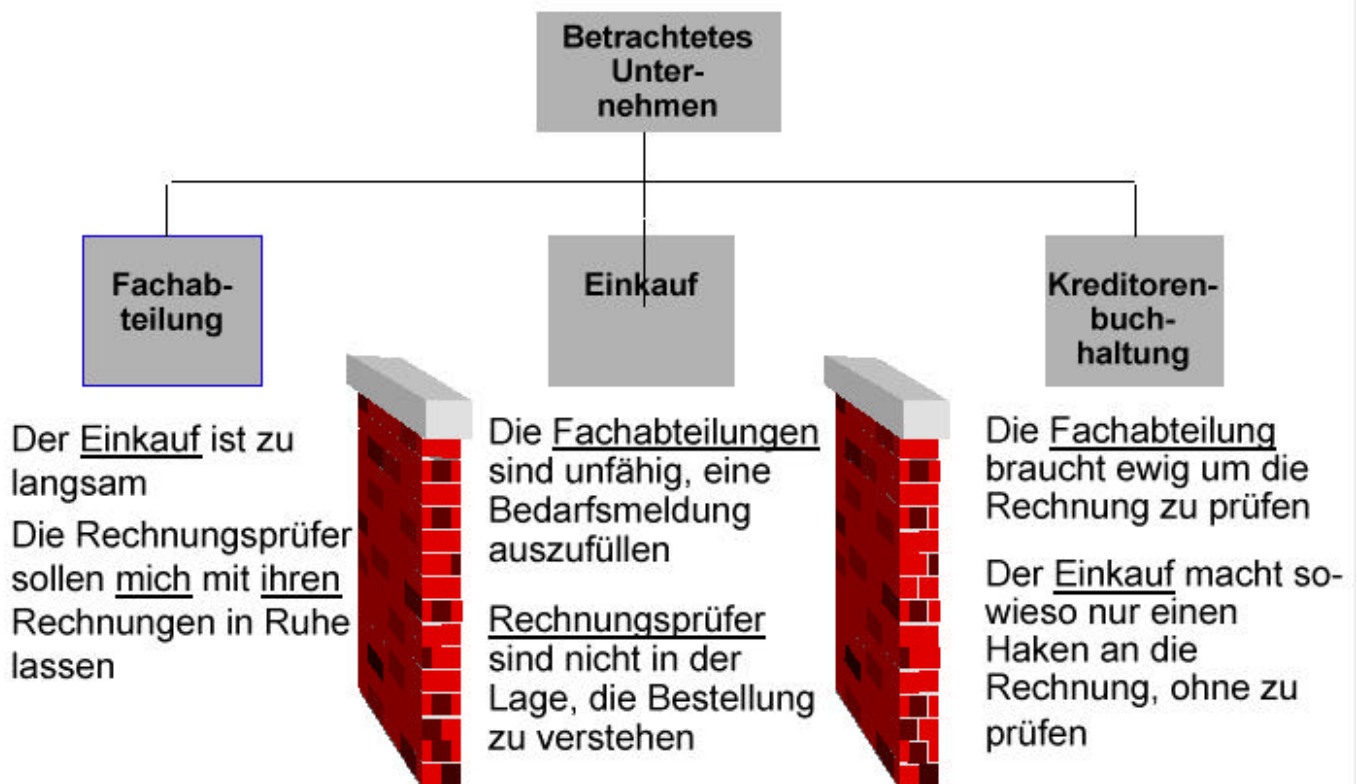
- ✍ Weltweite Markt- und Preistransparenz
- ✍ Beschleunigung der Beschaffungsprozesse
- ✍ Verringerung der Prozesskosten
 - durch offenen Preisvergleich
 - durch bessere Transparenz über die interne Bedarfsstruktur
- ✍ Optimierung der Supply-Chain
- ✍ Verbesserung der Kostenstruktur im Einkauf

Suboptimale Beschaffung



Quelle: Wieland Appelfeller, Die Notwendigkeit von Business Processing Reengineering und Change Management bei der Einführung von ERP-Systemen, 1999

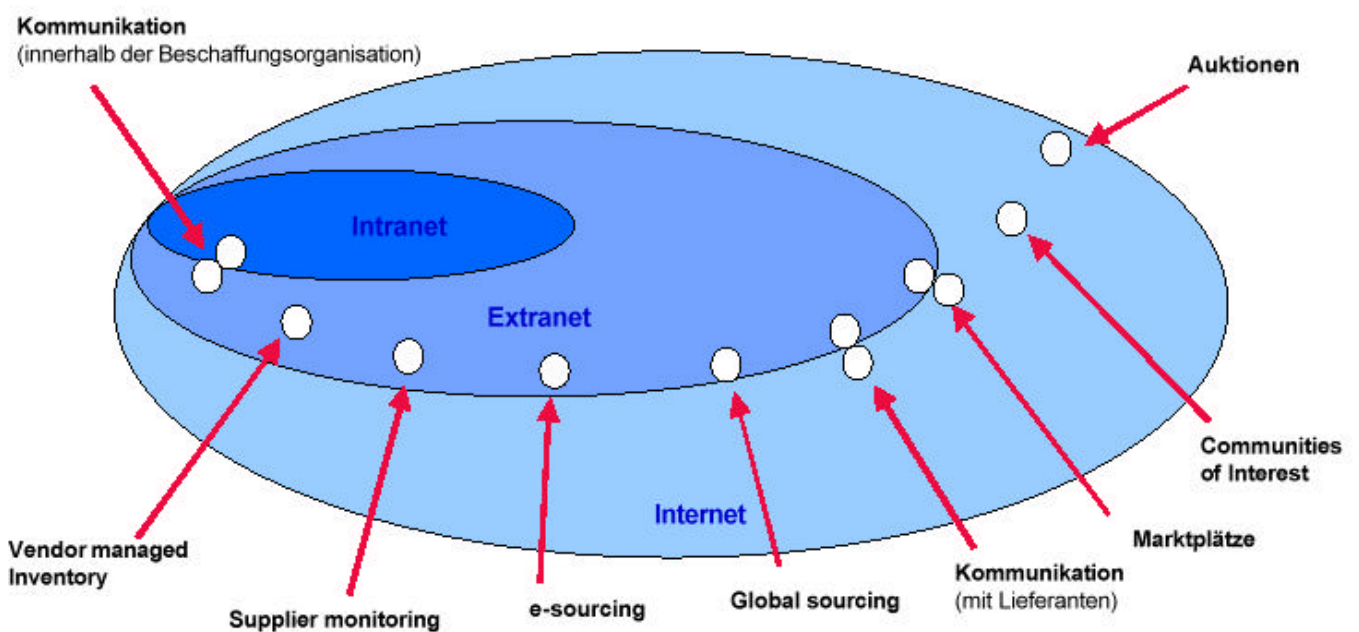
Die Einstellung der Mitarbeiter



Quelle: Wieland Appelfeller, Die Notwendigkeit von Business Processing Reengineering und Change Management bei der Einführung von ERP-Systemen, 1999

Kostensenkungspotentiale

- > Produktionsunternehmen geben durchschnittlichen 50% ihres Umsatzerlöses für Material aus
- > 20-30% Logistikkosten (großer Teil Beschaffungslogistik)



eProcurement bedeutet eine tiefgreifende Restrukturierung der Beschaffungsprozesse.

Quelle: Diebold, eProcurement – Worum geht es?

Anwendungsüberblick eProcurement

- ✍ Kommunikation per eMail (schnell, günstig)
- ✍ allgemeine Informationsbeschaffung (Markt- und Preissituation, Devisenkurse etc.)
- ✍ weltweite Produkt- und Lieferantensuche
- ✍ eigene Einkaufs-HP (anbieten und/oder ausschreiben)
- ✍ Einkaufsintranet, z.B. für Büromaterial (digitale Kataloge oder Multilieferantenkataloge)

Anwendungsüberblick eProcurement

- ✎ Einkaufsextranet: geschützter Datenaustausch mit Lieferanten, Auftragsbestätigungen, Materialbedarfsplanungsdaten, die möglichst direkt in den jeweiligen Systemen der Anbieter/Lieferanten weiterverarbeitet werden können („Web-EDI“)
- ✎ Elektronische Marktplätze
- ✎ vollwertige eProcurement-Lösungen (volle Integration ins eigene System)
- ✎ Auktionen, Ausschreibungsplattformen

EDI - Electronic Data Interchange

- Alle Ansätze für den automatischen Austausch von Geschäftsdaten zwischen Wirtschaftseinheiten
- Austausch strukturierter Dokumente, die maschinen lesbar sind und keine erneute Dateneingabe erfordern
- Datenaustausch unabhängig von eingesetzter Hard- und Software

EDI - Electronic Data Interchange

Punkt-zu-Punkt oder Direct EDI

direkte Verbindung zwischen zwei Rechnern
Software zur Umsetzung der EDI-
Nachrichten muss in beide Systeme
integriert werden

Indirekter Datenaustausch VAN

VAN (Value Added Network)
Anbieter stellt Leitungsnetz und Dienste bereit

Übertragung der Daten über das Internet

Nutzer muss sich um Vertraulichkeit, Authentifizierung
kümmern, erfolgt meist über Eingabe in Browser

Elektronische Marktplätze sind virtuelle Orte im Internet, auf denen Angebote und Nachfrager mehrerer Parteien zusammen kommen. Mindestens eine der Einkaufsphasen Anbahnung, Vereinbarung und Durchführung werden unterstützt.

Horizontale Marktplätze

branchenübergreifendes Sortiment

Vertikale Marktplätze

branchenspezifische Angebote

www.portum.de

Funktionen		Anspruchsgruppen	
• Ausschreibungen	X	• B-to-B	X
• Pool Buying		• C-to-C	
• Auktionen	X	• B-to-C	
• Reverse Auktionen		Tools	
• Beschaffung über Produktkataloge		• Ohne	
• Informationsversorgung		• Für Einkauf	X
		• Für Verkauf	X
Zugang		Betreiber	
• Offen		• Anbieter	
• Geschlossen	X	• Nachfrager	
Ausrichtung		• Neutral	X
• Vertikal			
• Horizontal			

www.holzboerse.de

Funktionen		Anspruchsgruppen	X
• Ausschreibungen		• B-to-B	
• Pool Buying		• C-to-C	
• Auktionen	X	• B-to-C	(X)
Vermittlung von Kooperationen und Dienstleistungen	X	Tools	
• Beschaffung über Produktkataloge		• Ohne	
• Informationsversorgung	X	• Für Einkauf	X
		• Für Verkauf	X
Zugang		Betreiber	
• Offen		• Anbieter	
• Geschlossen, nur Handelsbereich	X	• Nachfrager	
Ausrichtung		• Neutral	X
• Vertikal	X		
• Horizontal	X		

www.mercateo.de

Funktionen		Anspruchsgruppen	
• Ausschreibungen	X	• B-to-B	X
• Pool Buying	X	• C-to-C	
• Auktionen		• B-to-C	
• Reverse Auktionen		Tools	
		• Ohne	
• Beschaffung über Produktkataloge	X	• Für Einkauf	X
• Informationsversorgung	X	• Für Verkauf	X
Zugang		Betreiber	
• Offen		• Anbieter	
• Geschlossen	X	• Nachfrager	
Ausrichtung		• Neutral	
• Vertikal	X		X
• Horizontal			

www.farmpartner.de

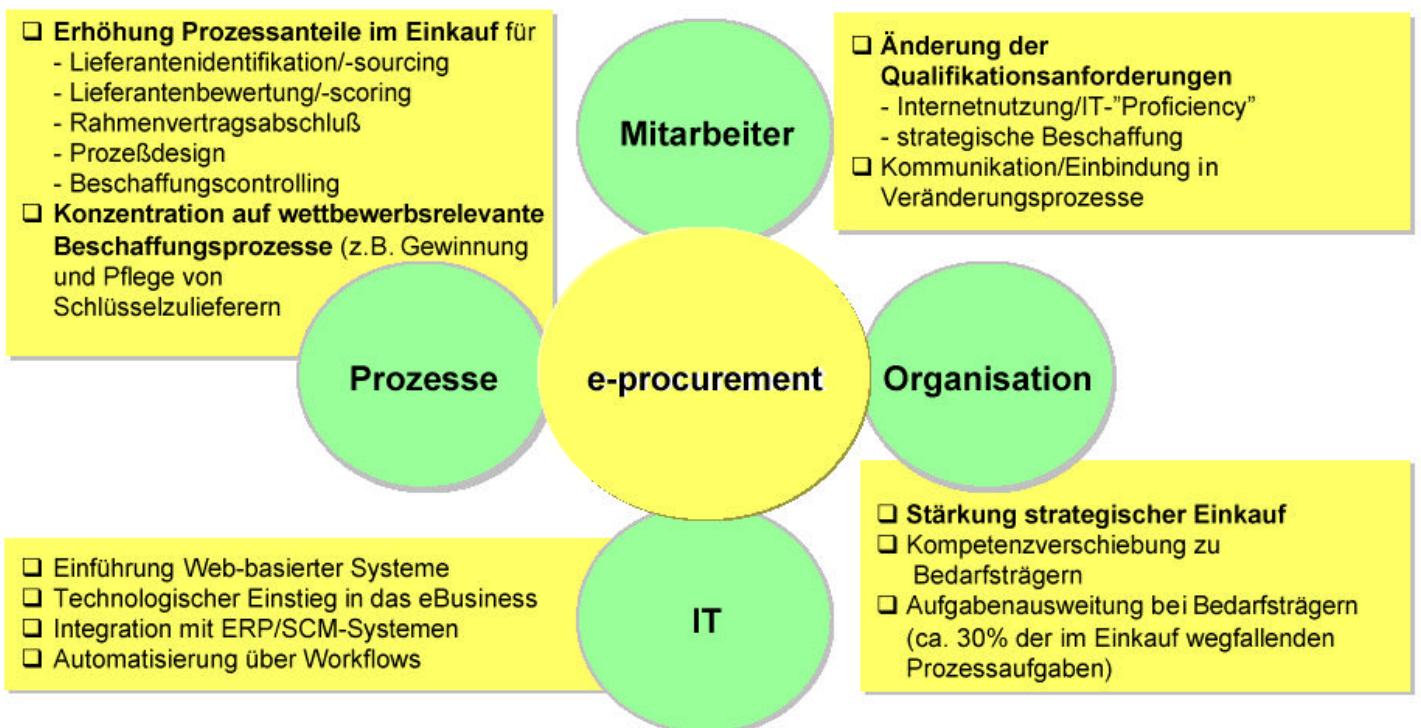
Funktionen		Anspruchsgruppen	X
• Ausschreibungen		• B-to-B	
• Pool Buying		• C-to-C	
• Auktionen		• B-to-C	
• Reverse Auktionen		Tools	
		• Ohne	
• Kaufen/Verkaufen	X	• Für Einkauf	X
• Informationsversorgung	X	• Für Verkauf	X
Zugang		Betreiber	
• Offen		• Anbieter	
• Geschlossen	X	• Nachfrager	
Ausrichtung		• Neutral	X
• Vertikal			
• Horizontal	X		

Quelle: Wieland Appelfeller, Überblick der verschiedenen Aspekte des e-Procurements, 2001

Funktionen		Anspruchsgruppen	
• Ausschreibungen		• B-to-B	
• Pool Buying		• C-to-C	
• Auktionen		• B-to-C	
• Reverse Auktionen		Tools	
• Beschaffung über Produktkataloge		• Ohne	
• Informationsversorgung		• Für Einkauf	
		• Für Verkauf	
Zugang		Betreiber	
• Offen		• Anbieter	
• Geschlossen		• Nachfrager	
Ausrichtung		• Neutral	
• Vertikal			
• Horizontal			

Quelle: Wieland Appelfeller, Überblick der verschiedenen Aspekte des e-Procurements, 2001

Auswirkungen von eProcurement



Quelle: Diebold, eProcurement – Worum geht es?

- Ausschöpfen Rahmenverträge
- Ausweiten von Rahmenverträgen
- Internet-Marktformen (z.B. Auktionen)
- 5%-20% Einstandskostensparnis
- 20% - 80% Prozesskostensenkung

Kosten/Savings



**e-procurement
Beschaffungs-
vorteile**



Qualität

- Entscheidungsunterstützung
- Auswahl best-performance supplier
- Global Sourcing
- Markttransparenz
- Reduzierung Lieferantenzahl
- Strategischer Einkauf

Zeit



- Prozessverkürzung
- Weniger Ausnahmen
- Weniger Fehler
- Geringere time-to-market

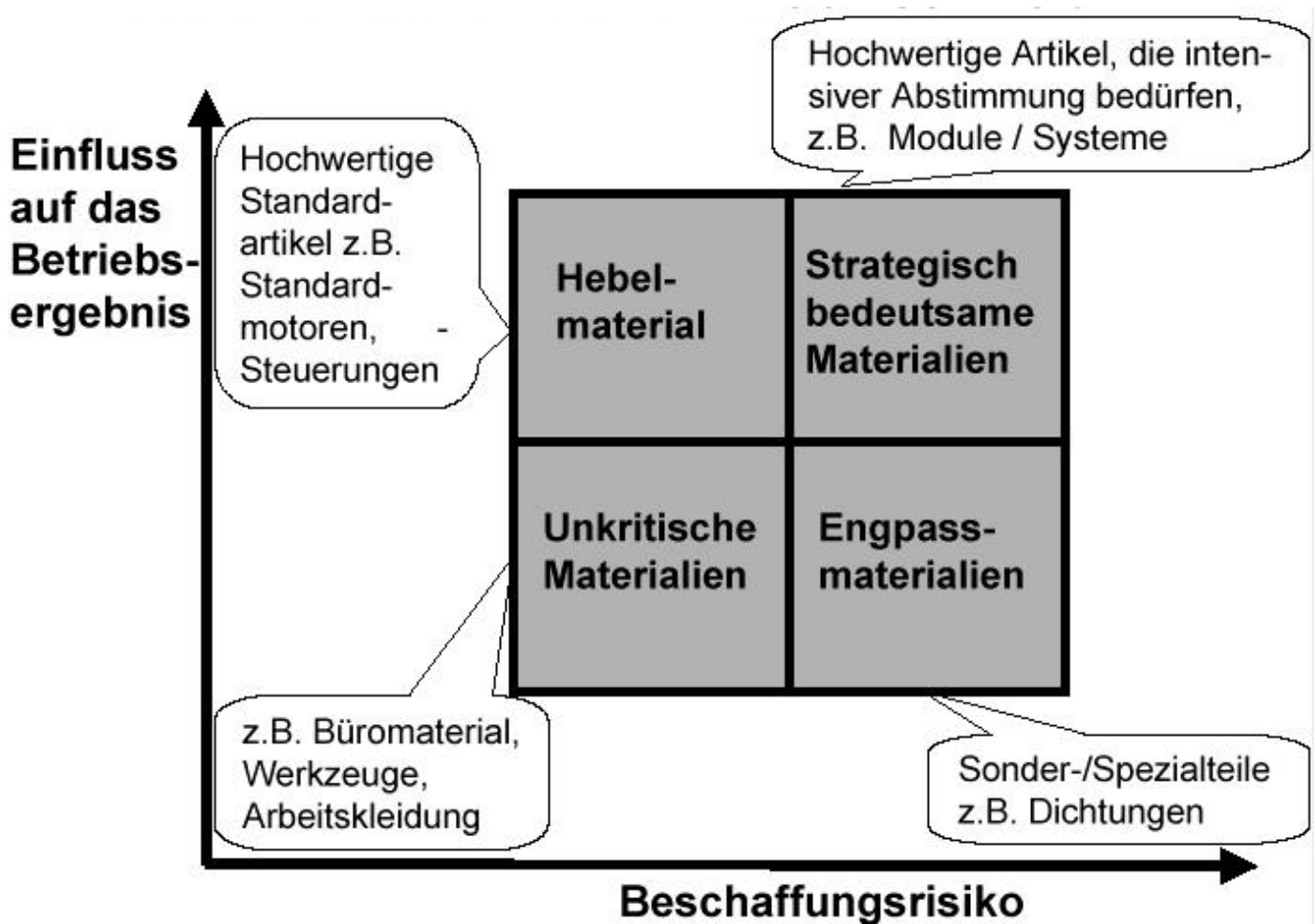
Quelle: Diebold, eProcurement – Worum geht es?



Potenziale	
Prozesskostenseite	Beschaffungskosten-seite *
10 %	0 - 5 %
53 %	10-15 %
5 %	15-20 %

Quelle: Diebold, eProcurement – Worum geht es?

Klassifizierung von Materialien



Quelle: Wieland Appelfeller, Überblick der verschiedenen Aspekte des e-Procurements, 2001

	Lieferanten- auswahl/ -bewertung	Op. Bestellung/ Abwicklung	Monitoring/ Entwicklung
Prozess- kosten	↓	↓	↓
Qualität	↑	↓	↑
Beschaf- fungskosten	↓	↓	↓
Zeit	↓	↓	↓

 = heutige e-procurement Systeme / C-Artikel Fokus

Heute

Zukunft

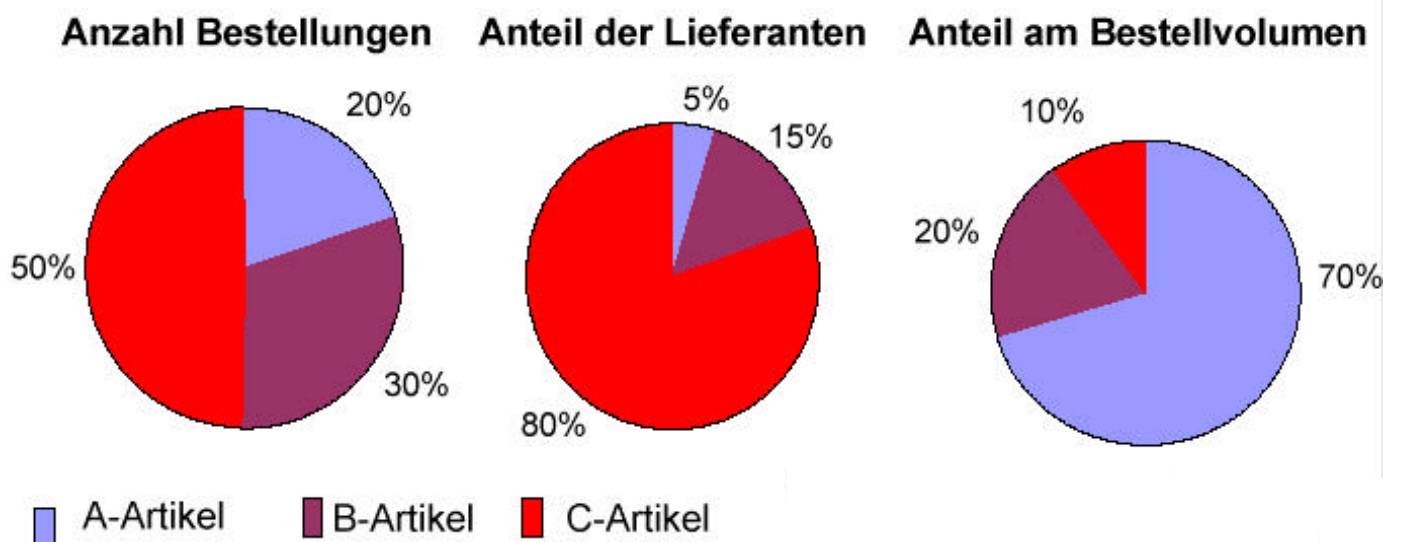
Rationalisierung des Beschaffungsprozesses C-Artikel

Durchgängige Unterstützung sämtlicher Beschaffungsprozesse

alle Materialgruppen (direkt+indirekt)

Quelle: Diebold, eProcurement – Worum geht es?

Sortierung der Materialien



Quelle: Detlef Möhrstädt, Electronic Procurement, Stuttgart, 2001

Besonderheiten der C-Materialien

- ☞ viele Materialien
- ☞ mit niedrigem Wert
- ☞ häufige Bestellungen
- ☞ bei einer Vielzahl von Lieferanten

- > sehr hohe Prozesskosten (276 DM/Bestellung)

Optimierungsstrategie für C-Materialien

- ✍ Anzahl der Lieferanten wird reduziert
- ✍ Freigabeschritte werden eliminiert
- ✍ Rechnungsprüfung (z.B. unterhalb einer Wertgrenze nur stichprobenartig prüfen)
- ✍ Prozessablauf auch für Materialien ändern, die nicht über e-Kataloge beschafft werden können
- ✍ einheitliches Tool für Bedarfsträger

Optimierungsstrategie für C-Materialien in kleineren Unternehmen

- ✍ Geschäftsprozessoptimierung oft nur begrenzt notwendig, da Ablauf weniger komplex
- ✍ Reduzierung der Anzahl C-Lieferanten
- ✍ Erhöhung der Rahmenverträge
- ✍ ggf. Zugriff auf elektronischen Marktplatz

Ausschreibungen im Internet

(A- und B-Materialien)

Internet als Plattform für Bedarfspublikation:

Nicht Einkäufer sondern Zulieferer nehmen den ersten Schritt der direkten Kontaktaufnahme vor.

- ✍ passive Form der Lieferantenrecherche
- ✍ statt aktiv Lieferanten zu suchen, werden sie aufgefordert, sich beim potentiellen Kunden zu melden
- ✍ Umdrehung der Beschaffungsmarktforschung

Formen der Ausschreibungen im Internet

- ✍ Purchasing HP
- ✍ Elektronische Marktplätze

Vorteile

- ✍ Zeitersparnis
- ✍ Senkung der Prozesskosten
- ✍ ohne eigene Recherche neue Lieferanten finden
- ✍ bessere Beurteilungsmöglichkeiten der eigenen Einkaufspreise

Ausschreibungen auf elektronischen Marktplätzen

- ✍ Bündelung der Ausschreibungen von verschiedenen Organisationen
- ✍ Sortierung nach Kategorien, Such- und Recherchemöglichkeit
- ✍ Begleitende Services wie Newsdienste, Hintergrundberichte
- ✍ Kostenersparnis: kein eigener Auftritt (Marketing, Technik) notwendig

Auktionsformen im Internet

„englisch“

Gebote werden angezeigt, potentielle Käufer „überbieten“ sich, bis nur noch einer übrig bleibt (lieferantenseitige Auktion)

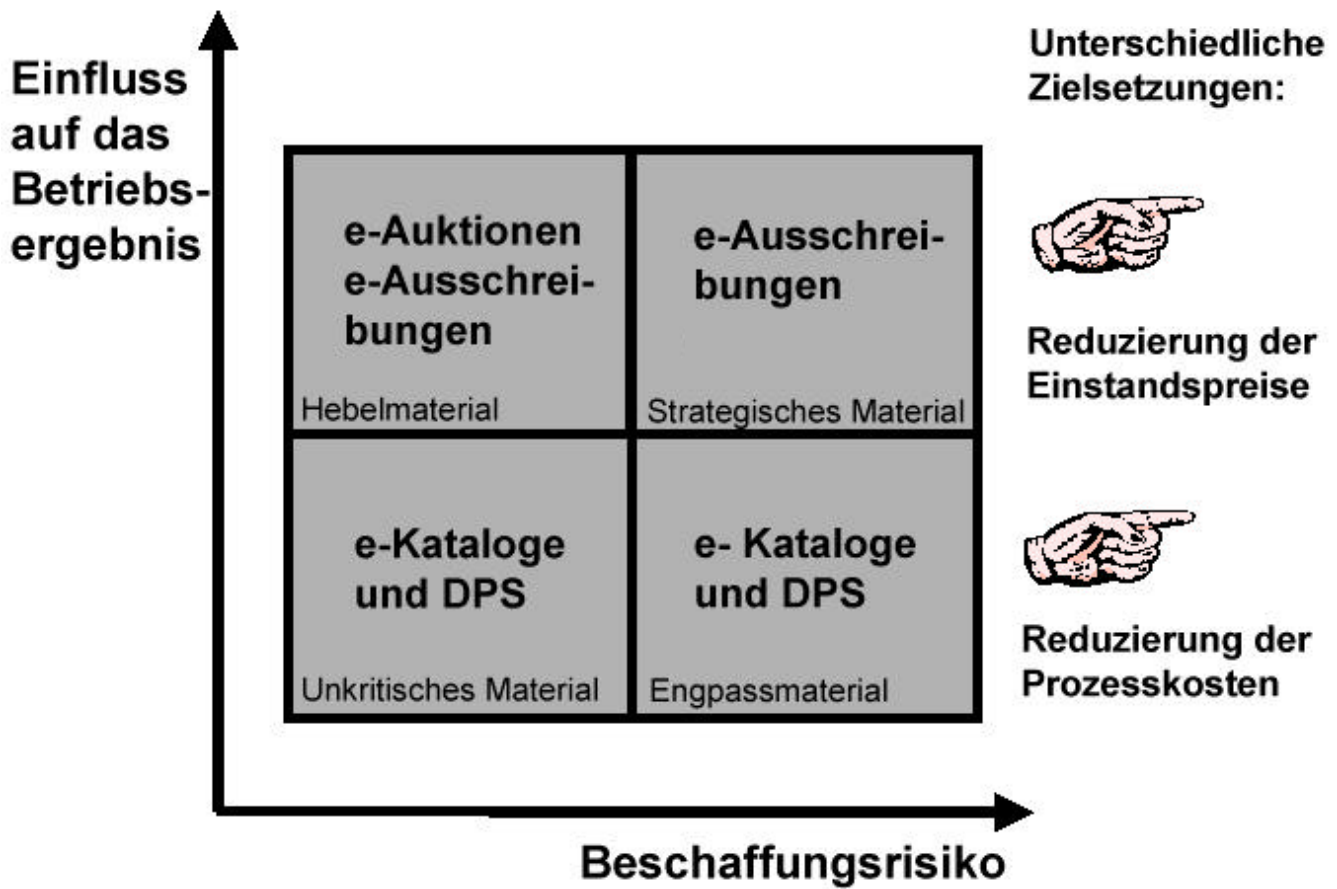
„holländisch“

Höchstpreis wird festgesetzt, bis ein Bieter den gerade angezeigten Preis akzeptiert (lieferantenseitige Auktion)

„Reverse“

Einkäufer gibt Höchstpreis an, zu dem er kaufen möchte, Lieferanten unterbieten diesen Preis (kundenseitige Auktion)

eProcurement-Strategie in Bezug auf verschiedene Materialien



Quelle: Wieland Appelfeller, Überblick der verschiedenen Aspekte des e-Procurements, 2001