

April 2002

eProcurement – die elektronische Unterstützung zur Optimierung von Beschaffungsprozessen

1. Begriffsdefinition

eProcurement bezeichnet die Nutzung von Informations- und Kommunikationstechnologien, zur **elektronischen Unterstützung** und **Optimierung** von **Beschaffungsprozessen** sowie deren Integration in den Arbeitsablauf eines Unternehmens. Der Beschaffungsprozess in seiner heutigen Ausprägung läßt sich grundsätzlich in eine **strategische** und eine **operative** Stufe unterteilen. Dabei werden auf der strategischen Stufe die grundsätzliche Entwicklung der Beschaffung für einen längeren Zeitraum geplant, festgelegt und kontrolliert, und somit die Rahmenbedingungen für den operativen Beschaffungsprozess vorgegeben. Auf der operativen Ebene werden innerhalb dieser Rahmenbedingungen Transaktionen zur Leistungsbeschaffung durchgeführt. Der gesamte Beschaffungsprozess von der Bedarfsmeldung über Freigabe bis hin zur Bestellung beim Lieferanten erfolgt dann automatisiert.

Folgende **Leistungskategorien** bietet eProcurement:

- Elektronische Märkte
- Produktkataloge (Katalogaufbau und -pflege)
- Desktop-Purchasing Systeme - DPS (zur Unterstützung der internen Beschaffungsprozesse)
- Online-Auktionen
- Intelligente Software-Agenten (Software-Programme zur Unterstützung von Informationsaustausch, Kooperationen und Transaktionen)
- Broker (Handelsvermittlung über eine Internet-Seite).

2. Vorteile für Unternehmen

Die elektronische Organisation von Beschaffungsvorgängen ist für Unternehmen von Vorteil, denn die hochgradige Standardisierung des elektronischen Beschaffungsvorganges bewirkt eine drastische **Vereinfachung** des Verwaltungsaufwandes. Erfahrungen zeigen, daß Kostenreduktionen in einer

Größenordnung von 15% bis 40% möglich sind (je nach Branche). Die Gründe dafür sind:

- Die Eingabe von Bestellungen (mit oder ohne Rahmenvertrag) kann von einer **dezentralen Stelle** (d.h. auch von einer niedrigeren Organisationsebene oder einer Zweigniederlassung) abgegeben werden.
- Durch die unmittelbare Publikation von Bedarf und Ausschreibungen im Internet reduzieren sich die **Suchkosten** und die Zeit bis zum Einlangen von Angeboten verkürzt sich ebenfalls erheblich. Außerdem ist die in Beschaffungsprozessen häufig notwendige **Dokumentation** quasi ein 'Nebenprodukt' der elektronischen Organisation des Beschaffungsvorganges.
- Durch die Ausschreibung im globalen "Netz der Netze" **erweitert** sich der **Kreis** der potentiellen Anbieter um ein Vielfaches. Durch diesen erweiterten Wettbewerb kommt es für den Einkäufer zu **günstigeren Angeboten** und folglich zu einer Kostenreduktion durch die Ausnützung des Marktes. Somit kann ein weiteres Optimierungspotential durch die Ausnutzung von **Mengeneffekten** (Economies of Scale) geschaffen werden.
- Darüber hinaus kann die Transparenz im Beschaffungsvorgang auch zu einer **Konsolidierung** der Lieferanten genutzt werden, was die Komplexität im Einkauf und damit die Kosten weiter reduzieren hilft.

Insgesamt entlastet der Einsatz einer eProcurement Lösung den Einkauf durch den Wegfall eines hohen Anteils an rein verwaltenden Tätigkeiten. Der Einkäufer hat mehr Freiraum, sich höher **wertschöpfenden, strategischen Aufgaben** zu widmen.

3. Voraussetzung für Unternehmen

Für Unternehmen ist eine Teilnahme an elektronischen Beschaffungsvorgängen nur möglich, wenn sie rechtzeitig über einen **Zugang** bezüglich laufender Ausschreibungen, elektronischen Märkten und Beschaffungsplattformen verfügen. Dies setzt neben einem Netzzugang (überwiegend Internet) auch die **elektronische Darstellung** der eigenen Produkte, Waren und Dienstleistungen in elektronischen Katalogen und Lieferverzeichnissen voraus. Wertvolle Hinweise für Unternehmer finden sich unter www.commerceone.net/suppliers.

Weiters werden zunehmend Beschaffungen der öffentlichen Hand über **eigene Portale** im Internet abgewickelt, in denen auch anonyme Bieterverfahren und Auktionen durchgeführt werden. Eine Übersicht über derartige Portale findet sich unter www.intereasy.de/b2b/ie.prg?des=b2b.

4. Erfolgsfaktoren für die Einführung

Speziell bei der Planung und Durchführung von eProcurement-Projekten können folgende kritische Erfolgsfaktoren identifiziert werden:

- Aufbau von **eBusiness-Kompetenz** im Unternehmen
- Einbindung in die unternehmensübergreifende **eBusiness-Strategie**
- Alle **betroffenen** Unternehmensbereiche sind in das Projekt einzubinden
- Detaillierte **Prozessanalysen** und -dokumentation
- Individuelle **Software-Evaluierung** (Nutzwertanalyse)
- **Prototyping** für erfolgreiches Produktivsystem.

Generell gilt es, die Beschaffungsprozesse, die Beschaffungsstrategie und die Informationssysteme ganzheitlich zu betrachten und zu verändern.

5. eSourcing Alliance

Der **eSourcing Alliance e.V.** ist ein Verbund kompetenter Dienstleister im Bereich der elektronisch gestützten Beschaffung und des strategischen Einkaufs. Durch das **Partnernetzwerk** entlang der Supply Chain kann die **gesamte Beschaffungskette** über qualifizierte **eTools** abgebildet und somit den Kunden ein "Rundum-sorglos-Paket" für den Bereich der elektronisch gestützten Beschaffung und des strategischen Einkaufs offeriert werden.

Die eSourcing Alliance bietet über ihre **eSourcing Academy** ein maßgeschneidertes Schulungsprogramm mit Workshops und Seminaren für den internetgestützten strategischen Einkauf.

Weitere Informationen zur eSourcing Alliance und den **Partnerunternehmen** finden Sie unter www.esourcing-alliance.com.