

## Electronic Procurement

### **Was versteht man unter Electronic Procurement?**

Electronic Procurement bezeichnet die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen auf Basis der Internet-Technologie und ist damit ein Teilbereich des E-Business. Der Begriff E-Business umfasst den Einsatz digitaler Technologien zur Unterstützung von Geschäftsprozessen in allen Gliedern der Wertschöpfungskette eines Unternehmens.

### **Wofür eignet sich Electronic Procurement?**

Durch den Einsatz von Internet-Technologien kann der Beschaffungsprozess von Gütern mit geringer strategischer Bedeutung und hohem Automatisierungspotenzial wie C-Teilen (Klassifikation anhand der ABC-Analyse) oder „Maintenance-Repair-Operations-Gütern“ (MRO-Güter) optimiert werden. Gerade bei diesen Gütern übersteigt der Bestellaufwand den eigentlichen Bestellwert meist um ein Vielfaches.

Große Ratiopotenziale werden auch bei der elektronischen Beschaffung von A- und B-Gütern (Rohstoffe, Halbfertigerzeugnisse, Fertigteile) freigesetzt. Bei diesen strategisch wichtigen Produkten können Bedarfsmengen gebündelt und zentral verhandelt werden. Besonders geeignet für E-Procurement sind diese Güter, wenn sie regelmäßig und in großen Stückzahlen benötigt werden und die Produktauswahl bereits im Vorfeld stattfinden kann (z.B. chemische Grundstoffe, Reifen, etc.).

Mittlerweile gibt es auch Möglichkeiten, komplexe Ausschreibungsverfahren elektronisch abzubilden („Request for Proposal-Mechanismen/ RFP“) und damit den Realisierungsprozess deutlich zu verkürzen.

### **Wie funktioniert Electronic Procurement?**

Durch den Einsatz von Inter- und Intranets sowie Standardpaketen für E-Procurement, die auch Schnittstellen zu den verbreiteten ERP (Enterprise-Resource-Planning)-Systemen aufweisen, kann der Beschaffungsprozess mittlerweile nahezu nahtlos softwaretechnisch unterstützt werden.

Unter Einsatz von Web-Frontends bzw. Desktop-Purchasing-Systemen (DP-Systemen) wird die Beschaffung dezentral vom Arbeitsplatz aus organisiert. Für C-Artikel können z.B. elektronische Produktkataloge eingebunden werden, über die benötigte Artikel direkt in vorgefertigte elektronische Bestellformulare per Mausklick übertragen werden können. Die Bestellung wird anschließend entweder automatisch an den Budgetverantwortlichen weitergeleitet (die Berechtigungskonzepte sind zentral hinterlegt) oder, sofern sie sich im Rahmen des verfügbaren Budgets bewegt, sofort ausgeführt. Der Einkauf ist künftig in den reinen Bestellvorgang nicht mehr involviert. Auch die Überwachung der Bestellung, des Wareneingangs und der Zahlung kann in eine solche Softwarelösung integriert sein. Die Bezahlung wird dabei häufig über Purchasing-Cards abgewickelt, die in der Regel von Kreditinstituten herausgegeben werden. Dabei werden z.B. auch die mit den einzelnen Purchasing-Cards verbundenen Budgets der Karteninhaber bzw. Einkaufenden vor Freigabe jeder Bestellung geprüft.

Mit fortschreitender E-Business-Integration kann außerdem das Management der C-Bestände auf Basis vereinbarter Regeln den Lieferanten übertragen werden

### **Vorteile des Electronic Procurement**

- Verbesserte Marktforschung/ verbessertes Beschaffungsmarketing durch globale Marktübersicht im Internet, leichteres Auffinden neuer potenzieller Lieferanten, v.a. im Rahmen eines Global Sourcing
- Erhebliche Vereinfachung und Beschleunigung des Beschaffungsprozesses

- Deutliche Kostensenkungen (z.T. über 50 %)
- Betreuung des gesamten Prozesses von ein und derselben Person, es sind nicht mehr mehrere Abteilungen involviert
- Entlastung des Einkaufs durch Dezentralisierung von operativen Beschaffungsaufgaben und Wegfall von administrativen Tätigkeiten, Schaffung von Freiräumen für strategische Aufgaben
- Verbesserung der Kontrolle und Auswertungsmöglichkeiten der Beschaffungsprozesse
- Einfachere und flexiblere Übermittlung der Bestelldaten an den Lieferanten über neue Internetstandards wie Web-EDI, XML (statt wie bisher über EDI)
- Einfache und schnelle Kommunikationsmöglichkeiten über Extranets
- Wesentliche Reduktion der Bestellzeiten
- Möglichkeit der Einbindung von Lieferanten um eine Optimierung der Geschäftsprozesse zu erzielen
- Bestellverfolgung durch den Kunden bis hin zur Frachtverfolgung auf dem Transportweg
- Möglichkeit zur elektronischen Bezahlung und bessere Kontrolle des Zahlungsverkehrs
- Erhöhung des Verantwortungsbereichs der Mitarbeiter

### **Elektronische Marktplätze**

Neben der tatsächlichen Bestellung bietet das Internet die Möglichkeit, im Rahmen der Marktforschung gezielt nach Lieferanten und weiteren beschaffungsrelevanten Informationen zu suchen. Um diese Lieferantensuche effizienter zu gestalten, bilden sich zunehmend Elektronische Marktplätze heraus. (Die Gartner Group erwartet, dass bis 2004 ca. 37 % der E-Business-Transaktionen über virtuelle Marktplätze abgewickelt werden).

Elektronische Marktplätze werden unterteilt in:

- Vertikale Marktplätze: Sie sind auf die Bedürfnisse einer bestimmten Branche entlang der Wertschöpfungskette ausgerichtet.
- Horizontale Marktplätze: Sie haben sich auf Branchen spezialisiert.

Diese Marktplätze bieten verschiedene Dienstleistungen an, wie z.B.:

- Bündelung von Bestellungen zur Erzielung von Mengenrabatten
- Einheitliche Aufbereitung der Kataloge verschiedener Anbieter zur effizienten Durchführung von Preisvergleichen
- Klassische Auktionen
- Ausschreibungen
- Einbindung der gängigsten ERP-Systeme.

### **Literatur**

Ronald Bogaschewsky: Elektronischer Einkauf  
Dt. Betriebsw.-V., G.; 1999, ISBN: 3886400859

Ralph Dolmetsch: eProcurement. Einsparungspotenziale im Einkauf  
München, ISBN: 3827315905

### **Links**

<http://www.img.com/eCommerce/Links/hottop1.htm> – Verzeichnis von Links zu Produktkatalogen, Ausschreibungen und Marktplätzen