

Whitepaper

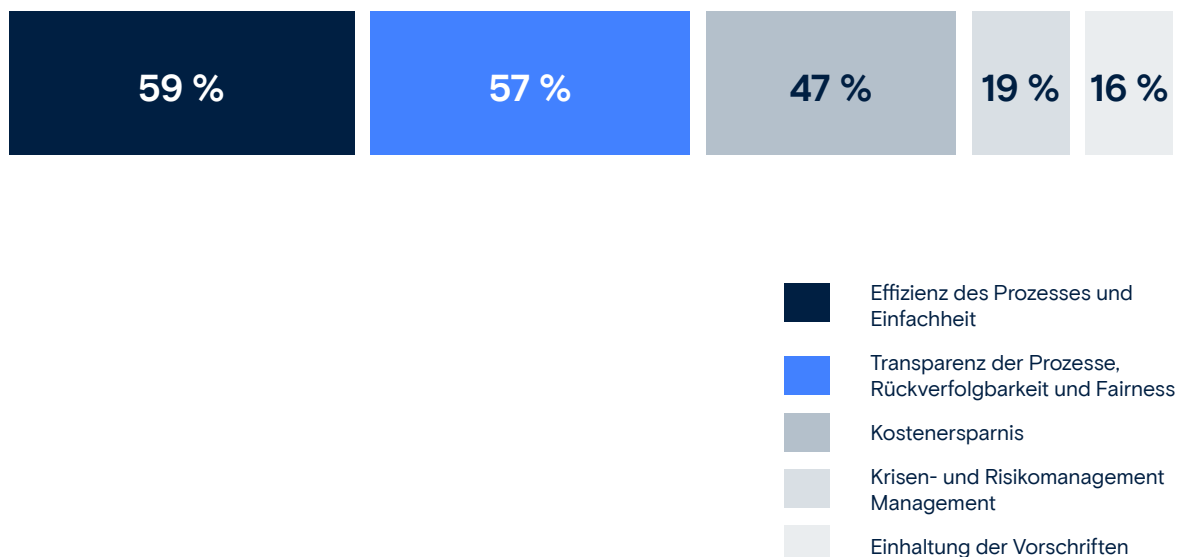
E-Procurement – wie digitale Beschaffung Ihr Unternehmen voranbringt

Alle Teile des Erfolgs

Die Digitalisierung wächst mit ihren Aufgaben

In den vergangenen Jahren haben viele Unternehmen noch mehr Potenzial in der Digitalisierung der Beschaffung erkannt und treiben sie nun aktiver voran, um schnell Kosten zu sparen und Risiken zu minimieren. Gehören Sie dazu?

Hauptfaktoren der digitalen Beschaffung



PwC Global Digital Procurement Survey, 4. Ausgabe (Basis 800+ Befragte);

Frage: Was sind die Hauptgründe für die Umsetzung einer digitalen Transformation der Beschaffung? (2 Möglichkeiten auswählen)

Quelle: PwC Global Digital Procurement Survey, 4. Ausgabe, 2022

Mit Digitalisierung auf steigende Kosten reagieren

Zahlreiche Unternehmen stehen vor einem ernstzunehmenden Beschaffungsproblem. Materialien und Ressourcen sind schwer zu bekommen und werden immer teurer. Meist gibt es für den Einkauf keine Alternativen, und teure Materialpreise müssen bezahlt werden. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, muss an anderen Stellen eingespart werden.

Für Unternehmen heißt das:

Wer Prozesskosten senken und seinen Einkauf fit für die Zukunft machen will, kommt langfristig an digitalen Tools nicht vorbei. In vielen Unternehmen bietet die Beschaffung zahlreiche Möglichkeiten zur Digitalisierung und Prozessoptimierung. Daraus ergeben sich große Einsparpotenziale, die Sie mit E-Procurement leicht nutzen können.

5 Anzeichen dafür, dass Ihr Einkauf optimiert werden sollte	4
Einkauf 4.0 – Wie die Digitalisierung Ihren Einkaufsprozess optimiert	5
E-Procurement-Lösungen von Conrad: Vereinfachen Sie den Einkauf in Ihrem Unternehmen	6
Was ist die passende E-Procurement-Lösung für mein Unternehmen?	7
Einfach implementiert: In 5 Schritten zu Ihrer E-Procurement-Lösung von Conrad	10
Packen Sie es an – Machen Sie Ihren Einkauf zukunftssicher	11

5 Anzeichen dafür, dass Ihr Einkauf optimiert werden sollte

Welche Vorteile E-Procurement bringt und welche Lösung für Ihr Unternehmen die richtige ist, erfahren Sie auf den nächsten Seiten. Die vergangenen Jahre brachten schwere Krisen mit sich, die viele Unternehmen vor Herausforderungen stellten. Um Lösungen zu finden, trieben die Menschen die Digitalisierung schneller voran und konnten damit viel verändern. Der Sprung ins digitale Arbeiten bietet zahlreiche Möglichkeiten, Kosten, Ressourcen und Zeit zu sparen. Wird es auch für Ihr Unternehmen Zeit für Veränderungen? Finden Sie es heraus, indem Sie Ihre Prozesse einmal kritisch betrachten. Kennen Sie die folgenden Probleme?

→ Ist Ihr Unternehmen von Versorgungsengpässen betroffen?

Versorgungsengpässe können Arbeitsprozesse verzögern oder zum Stillstand bringen. Kommen sie häufig vor, gibt es hier Optimierungsbedarf, um die Versorgungssicherheit wieder herzustellen.

→ Hat die Einkaufsabteilung Ihres Unternehmens hohe Wartezeiten?

Hohe Wartezeiten im Einkauf können entstehen, wenn die Einkaufsprozesse langwierig und kompliziert sind. Eine Prozessoptimierung im Zuge der Digitalisierung vereinfacht und beschleunigt die Abläufe.

→ Ist das Einkaufspersonal Ihres Unternehmens überlastet?

Überlastete Mitarbeitende sind ein Zeichen für hohen Optimierungsbedarf. Oft sind sie belastet, weil sie aufgrund von Nebenaufgaben ihrer eigentlichen Aufgabe, dem Be-

schaffen, weniger gut nachkommen können. In digitalisierten Einkaufsprozessen laufen viele Arbeitsschritte automatisiert ab. Das verschafft den Mitarbeitenden mehr Zeit für das Wesentliche.

→ Können Sie nicht alle Nachhaltigkeitsziele oder rechtlichen Anforderungen erreichen?

Gibt es Ziele oder Vorgaben, die Sie vor Herausforderungen stellen, kann die Digitalisierung des Einkaufs einen wertvollen Beitrag leisten. Sie bringt eine deutliche Reduktion von Papier und eine ressourcenschonende Beschaffungsplanung mit sich.

→ Verursacht die Einkaufsabteilung Ihres Unternehmens hohe Prozesskosten?

Hohe Prozesskosten sind oft ein Anzeichen für ineffiziente Prozesse. Die Kosten sinken schnell, wenn unnötige Arbeitsschritte gefunden und weggelassen und so viele Arbeitsschritte wie möglich automatisiert werden.

Beantworten Sie eine oder mehrere dieser Fragen mit „Ja“, kann Ihr Unternehmen von den vielen Vorteilen der Digitalisierung des Einkaufs profitieren.

Einkauf 4.0 – Wie die Digitalisierung Ihren Einkaufsprozess optimiert

Mit E-Procurement ist es möglich, Einkaufsprozesse zu digitalisieren und zu automatisieren. Der Digitalisierung geht eine Bestandsaufnahme der vorhandenen Prozesse und der Unternehmensstruktur voran. Bei der darauffolgenden Prozessoptimierung werden die Einkaufsprozesse vereinfacht, effizienter gestaltet und an die Unternehmensstruktur angepasst.

Durch digitale Freigabeworkflows mit dediziertem Rollenmanagement entstehen mehr Flexibilität und Geschwindigkeit. Daten werden in Echtzeit übermittelt. Das erlaubt eine schnelle

Abwicklung der Bestellung und minimiert das Fehlrisiko. So kann durchschnittlich mit bis zu 30 % Einsparung bei den Prozesskosten gerechnet werden.

Wer Zeit spart, spart auch Geld. Eine Studie des BME¹ (Bundesverband für Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik) untermauert das Argument der Kostenersparnis: Dank E-Procurement mit Katalogsystem lassen sich auch laut dieser Studie die Prozesskosten im Einkauf um durchschnittlich 30 % senken.

Auf einen Blick: Die Vorteile

von E-Procurement



Weniger Zeitaufwand: E-Procurement-Systeme automatisieren und beschleunigen Routineaufgaben und Workflows.



Mehr Transparenz: Der komplette Bestellprozess ist übersichtlich in einem System einsehbar, was u. a. Eingabe- und Übertragungsfehler minimiert, direkte Preisvergleiche ermöglicht, die Termintreue verbessert, Entscheidungen erleichtert und Marktveränderungen schneller sichtbar macht.



Weniger Maverick-Buying: Ein fest

definierter Lieferantenpool verhindert unautorisierte Bestellungen am Einkauf vorbei.



Besseres Lieferantenmanagement: Interaktive Dashboards bieten einen Überblick über alle Lieferantenaktivitäten und das Bestellverhalten der Mitarbeitenden.



Neue Ideen: Die gute Vernetzung und die hohe Verfügbarkeit von Daten machen Prozesse sichtbar, erlauben schnellere Reaktionen und zeigen Wege auf, die Sie bisher noch nicht gegangen sind. E-Procurement hilft bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle.

¹Quelle: BME & OpusCapita Software AG (13.10.2016), <https://www.bme.de/sechs-gute-gruende-jetzt-in-eprocurement-zu-investieren-1828/>

E-Procurement-Lösungen von Conrad:

Vereinfachen Sie den Einkauf in Ihrem Unternehmen

Conrad bietet Ihnen E-Procurement-Lösungen für die Beschaffung von technischem Bedarf und elektronischen Komponenten, die genau auf Ihr Unternehmen zugeschnitten sind. Unsere Systeme bringen Ihnen alle Vorteile des E-Procurements und noch viel mehr. Mit unseren Experten an Ihrer Seite profitieren Sie von der Erfahrung und den Beschaffungswegen eines innovationsgetriebenen Elektronik-Handelsunternehmens. Hier sind einige der Vorteile für Sie:

Schnelle Beschaffung aus einer Hand:

Mit dem E-Procurement von Conrad haben Sie jederzeit Zugriff auf das gesamte Sortiment und noch mehr.

Flexibel und individuell:

Das Conrad-E-Procurement ist in allen Branchen einsetzbar. Sie profitieren von individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens zusammengestellten Systemen und Produktportfolios.

Spürbare Kosteneinsparung:

Unsere Erfahrung zeigt, dass der Umstieg

auf digitale Beschaffung die Prozesskosten um bis zu 30 % reduzieren kann. Das beginnt bereits bei der Implementierung und dem laufenden Betrieb, die im Vergleich zu anderen Systemen keine Kosten verursachen.

Intuitiv, nachvollziehbar und

kompatibel: Das Conrad-System ermöglicht volldigitale und intuitive Beschaffungsprozesse. Dabei können Sie es nahtlos an vorhandene ERP-Systeme anbinden und es bietet Möglichkeiten für Monitoring und Controlling. Es beschleunigt Workflows und stellt alle nötigen Informationen auf einen Klick bereit.

Was ist die passende E-Procurement-Lösung für mein Unternehmen?

Browserbasierte Lösungen (Smart Procure)

Grundsätzlich lassen sich mit Blick auf die Nutzung von E-Procurement zwei Systemansätze unterscheiden: Es gibt browserbasierte Lösungen für Unternehmen, die über kein eigenes Beschaffungssystem verfügen, sowie dynamische bzw. statische Kataloglösungen für Unternehmen mit eigenem System.

Browserbasierte Lösungen

Sie nutzen bislang kein eigenes Beschaffungssystem? Dann können Sie trotzdem die Vorteile elektronischer Beschaffung nutzen: Viele Lieferanten – also Händler, Distributoren oder Hersteller – bieten ihren Kund*innen ein browserbasiertes System an. Dieses Angebot erfolgt in der Regel im Rahmen einer kostenfrei nutzbaren Kooperation mit Software-Providern bzw. zu sehr niedrigen Gebühren. Bei einer solchen „Smart Procure“ Lösung sind Sie direkt in das

interne Netz des Lieferanten eingebunden und können somit ihre Bestellungen über eine Standard-Browserschnittstelle direkt in Ihrem System tätigen. Neben direkten Bestellvorgängen gibt es zudem die Möglichkeit, aktuelle Lagerbestände und den Status der Lieferung einzusehen. Und über eine zusätzlich gesicherte Schnittstelle kann in vielen Fällen auch eine Anbindung an Ihr Warenwirtschaftssystem erfolgen.

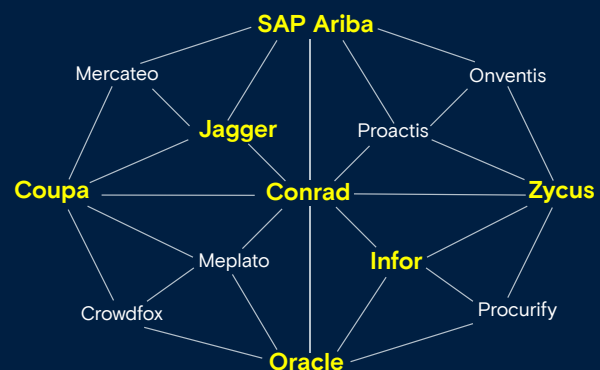
Integration in bestehende Beschaffungssysteme

Unternehmen mit eigenem Beschaffungssystem arbeiten typischerweise mit Softwarelösungen wie SAP, Ariba, Coupa, Oracle oder Jaggaer. Damit können sie sich entweder über OCI/PunchOut an den Shop des Lieferanten anbinden oder eKataloge nutzen. Entscheidend ist hierbei, ob eine dynamische Lösung (OCI/PunchOut) oder eine statische Lösung (eKatalog) bevorzugt wird.

Pro & Contra browserbasierte Lösungen:

- ✓ Browserbasiert, d.h. kein eigenes Beschaffungssystem erforderlich
- ✓ Individualisierung der Freigabeprozesse
- ✓ Volle Kontrolle über Warengruppen und Produktkategorien
- ✓ Keine zusätzliche IT-Investition erforderlich
- ✓ Marktplatzlösungen der Lieferanten ermöglichen Integration von Drittanbietern
- ⊖ Keine Einbindung der Beschaffungssysteme anderer Lieferanten

Beliebte Anbieter von Beschaffungssystemen:



Quelle: Online-Befragung unter 53 Conrad Firmenkunden (2021)



Statische Lösung (eKatalog)

Der Einsatz von eKatalogen ist dann sinnvoll, wenn Ihr Unternehmen mit Blick aufs Einkaufsverhalten wenig dynamisch agieren muss, sondern festgeschriebene Preislisten bevorzugt, die nur wenige Male im Jahr aktualisiert werden. Bestellprozesse laufen hier über eine gemeinsame Plattform aller Beteiligten ab.

Und so funktioniert's:

Das einkaufende Unternehmen wählt seine gewünschten Sortimente und Marken. Daraufhin stellt der Lieferant die entsprechenden Produktdaten in Form eines statischen eKatalogs zur Verfügung, das diesen dann in sein bestehendes Beschaffungssystem integriert (übliche Dateiformate sind BMEcat, CSV, XLS). Alle Informationen zu den einzelnen Produkten sind daraufhin dort von den Mitarbeitenden direkt einzusehen. Und sie bleiben – bis zum nächsten Katalog-Update – unverändert.

Pro & Contra eKataloge

- | | |
|---|---|
| ✓ 100%-ige Integration ins eigene Beschaffungssystem | ⊖ Manueller Aufwand bei Kataloganbindung auf Seiten des Einkaufs z. B. Aktualisierung der Katalogdaten |
| ✓ Unterstützung aller führenden Beschaffungssysteme | ⊖ Katalog-Updates bei vielen Beschaffungssystem-Providern kostenpflichtig |
| ✓ Identische eBusiness-Standards und Katalogaustauschformate vermeiden Medienbrüche innerhalb der Lieferkette | ⊖ Neu gelistete Artikel, Preissenkungen und Änderungen von Produktdetails erst beim nächsten Katalog-Update verfügbar |
| ✓ Individuelle Angebote, Konditionen und Informationen für jede/r Kund*in | ⊖ Keine Integration von Drittanbietern über das Marktplatz-System des Anbieters |



Dynamische Lösung (OCI/PUNCHOUT)

Beim Open Catalog Interface (OCI) handelt es sich um eine Standard-Schnittstelle, die den Austausch von Produktdaten zwischen dem Beschaffungssystem Ihres Unternehmens und der Online-Plattform des Lieferanten ermöglicht – und zwar in Form von digitalen PunchOut-Katalogen. Bei dieser Lösung greifen Sie als bestellendes Unternehmen also direkt auf eine individuelle E-Commerce-Website zu, die vom Lieferanten bereitgestellt wird. In vielen Fällen nimmt dieser eine kostenlose Einrichtung der Schnittstelle vor.

Anders als bei der gängigen Nutzung einer Shop-Seite sind auf dieser Website Sortimente, Merkmale und Konditionen individuell definierbar und lassen sich somit exakt auf die Anforderungen des jeweiligen Firmenkunden zuschneiden. Für Einkaufsverantwortliche heißt das: Sie bekommen in Ihrem PunchOut-

Katalog nur diejenigen Warengruppen und Produktfamilien angezeigt, die für Ihr Unternehmen und dessen Betriebsablauf relevant sind.

i Ein weiterer großer Vorteil: PunchOut-Kataloge halten sich selbst aktuell, das heißt Änderungen oder Anpassungen bei der Produktpalette oder Preisen werden ohne Zeitverzögerungen übernommen. Besonders praktisch ist das, wenn der Lieferant eine große Sortimentsbreite und -tiefe zur Auswahl stellt.

Pro & Contra OCI / PunchOut:

- | | |
|---|--|
| ✓ 100%-ige Integration ins eigene Beschaffungssystem | ✓ Integration von Drittanbietern über Marktplatzsystem des Lieferanten möglich |
| ✓ Unterstützung aller führenden Beschaffungssysteme | ✓ Kaum manuelle Zwischenschritte nach erfolgreicher Implementierung notwendig |
| ✓ Volle Kontrolle über Warengruppen und Produktkategorien | ⊖ Freigabe- und Analysemöglichkeiten abhängig vom Beschaffungssystem bzw. Provider |
| ✓ Dynamische Erweiterung der Sortimente | ⊖ Anbindung von PunchOut-Katalogen kann je nach Provider kostenpflichtig sein |
| ✓ Anzeige von Produktinformationen und Verfügbarkeiten in Echtzeit | |
| ✓ Aktuelle Preisanzeige inkl. bereits vereinbarter Nachlässe oder Rabatt-Staffeln | |

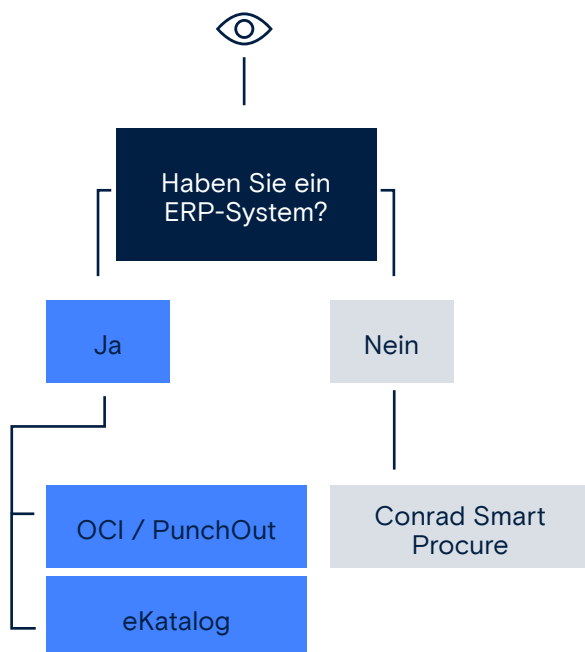
Einfach implementiert: In 5 Schritten zu Ihrer E-Procurement-Lösung von Conrad

1. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf, wir beraten Sie gern.

Sie finden viele Informationen zu unserem E-Procurement-System unter anderem auf unserer **Homepage**. Kontaktieren Sie uns für genauere Informationen zum System und erfahren Sie, wie sich unser Team die ideale Lösung für Ihr Unternehmen vorstellt.

2. Entscheiden Sie sich für die Anbindung, die am besten zu Ihrem Unternehmen passt.

Sie haben die Möglichkeit, auf unseren OCI-Selfservice zurückgreifen und sich Ihren OCI-Shop eigenständig zu konfigurieren oder mithilfe unserer Kundenbetreuung eine Anbindung an Ihr ERP-System zu schaffen.



3. Wir integrieren gemeinsam Ihr E-Procurement-System.

Schaffen Sie zusammen mit unserem Expertenteam eine reibungslose Verbindung zwischen dem Conrad-E-Procurement und Ihren vorhandenen Systemen. Wir unterstützen Sie natürlich auch, wenn Sie beim OCI-Selfservice Fragen haben.

4. Wir schulen Ihre Mitarbeitenden.

Der Umgang mit dem E-Procurement-System von Conrad ist sehr intuitiv und unkompliziert. Nach einer kurzen Einführung durch unser Expertenteam sind Ihre Mitarbeitenden fit für den digitalisierten Einkauf.

5. Nutzen Sie die frei gewordene Zeit und das gesparte Geld.

Ihre Einkaufsmitarbeitenden haben durch verschlankte Prozesse und weniger Personalaufwand wieder Zeit für das Wesentliche, also beispielsweise für Preis- und Konditionsverhandlungen mit neuen Lieferanten oder ausführliche Marktanalysen zur Beschaffung neuer Bauteile. Das führt zu weiteren Kosteneinsparungen. Das freie Budget können Sie reinvestieren. Ihr Unternehmen wird zukunftssicher.

Packen Sie es an –
**Machen Sie
Ihren Einkauf
zukunftsicher**

Schicken Sie Ihre Beschaffung auf den Weg in Richtung Zukunft. Wenn Sie gleich damit anfangen, werden Sie schon in wenigen Wochen die Benefits voll auskosten können: Die Einkaufsabteilung kann dank optimierter Prozesse Termine leichter einhalten und ist weniger belastet. Alle Abteilungen erhalten ihre Bestellungen schnell und vollständig. Die Prozesskosten sind deutlich geringer und Regularien und Ziele können leichter eingehalten werden.

Klingt gut?
Verlieren Sie keine Zeit.
Kontaktieren Sie uns.

www.conrad.de/e-procurement