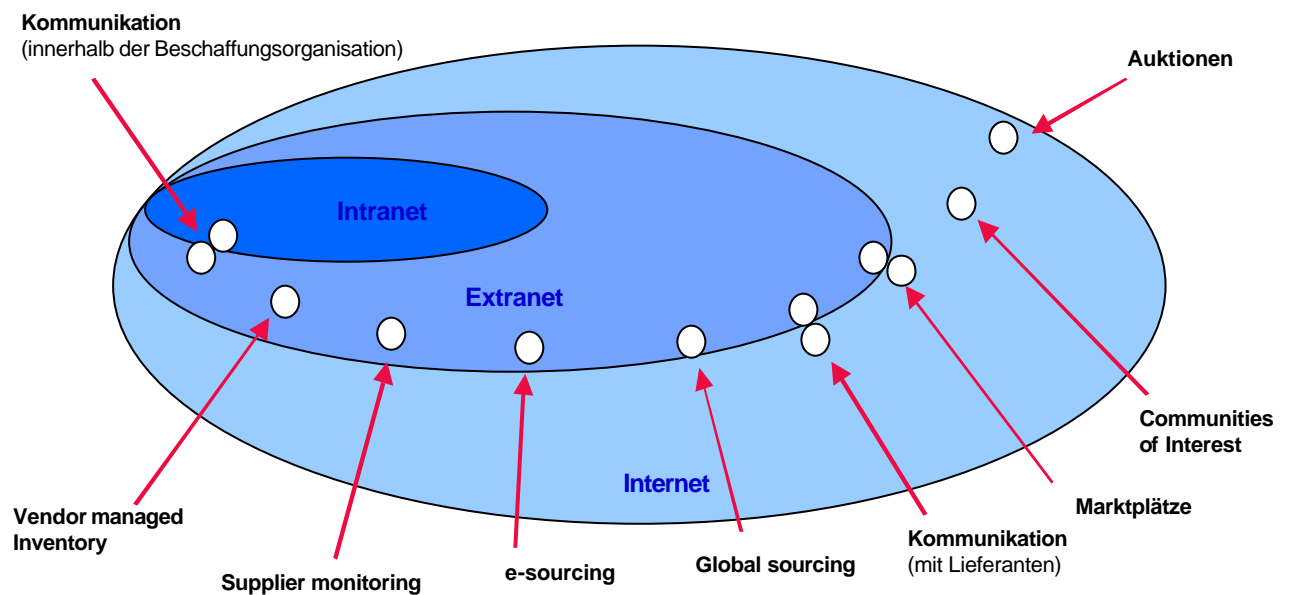


E-Procurement – Worum geht es?

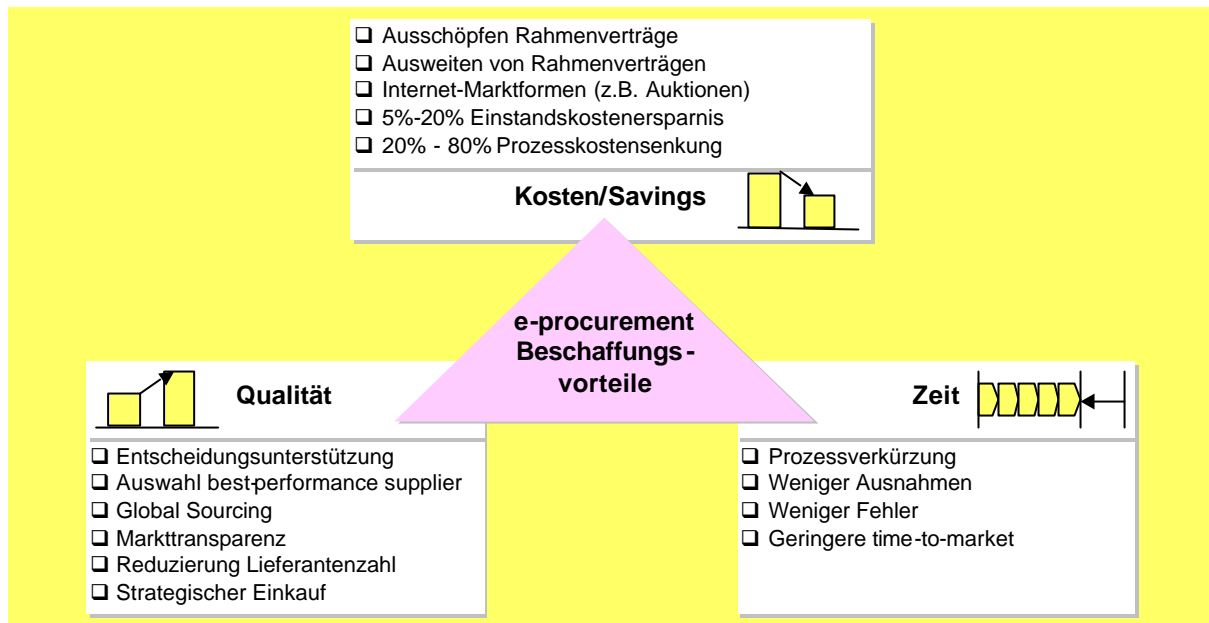
E-Procurement ist die Neugestaltung des Beschaffungsprozesses durch den Einsatz internetbasierter Technologien.

Mit Nutzung der Internet-Technologie in der Beschaffung eröffnen sich immense Potenziale für das gesamte Unternehmen. Neben einer weltweiten Markt- und Preistransparenz lassen sich die Beschaffungsprozesse beschleunigen, die Prozesskosten minimieren und insbesondere die gesamte Supply-Chain optimieren. Welches zukunftsorientierte Unternehmen lässt sich diese Chancen schon entgehen?

Das Internet als Informationsquelle schafft bisher unerreichte Möglichkeiten, die der Einkäufer aktiv zur Unterstützung seiner Beschaffungsprozesse nutzen sollte. Durch den Einsatz von E-Procurement Tools lässt sich die Kostenstruktur im Einkauf entscheidend verbessern.



Der Nutzen durch eine unternehmensspezifische Einführung und Verwendung von E-Procurement entsteht in den drei wesentlichen und miteinander gekoppelten Vorteilsdimensionen Kosten, Qualität und Zeit.



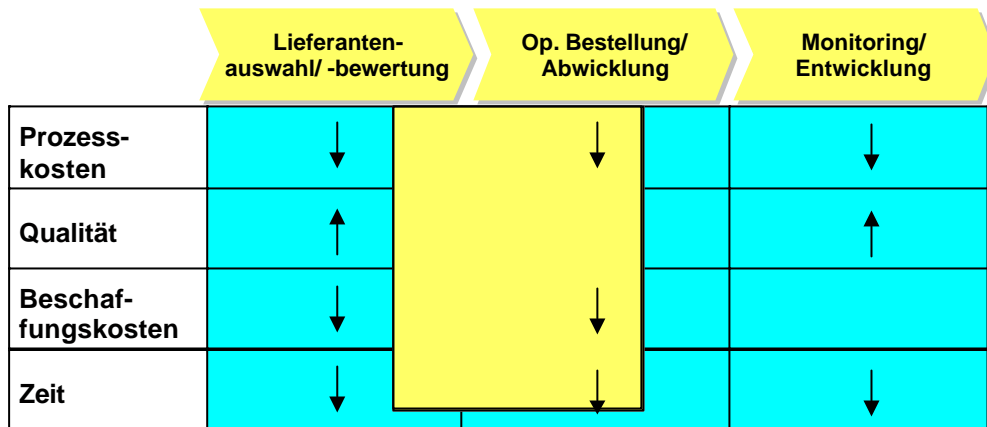
Abhängig von der individuellen Zielrichtung und bestehendem Fähigkeitsstand des Unternehmens zeigt sich, dass bestehende Kostenniveaus marktseitig als auch unternehmensintern über die elektronische Anbindung der Beschaffungsprozesse nachhaltig zu reduzieren sind.

Mehr als ein Hype – Was sind die Konsequenzen von E-Procurement?

Als erste Stufe der Digitalen Revolution in der Supply Chain befindet sich E-Procurement derzeit noch in einem Anfangsstadium. Heutige Lösungen realisieren dabei hauptsächlich auf der einen Seite die längst überfälligen Prozessrationalisierungen der Beschaffung indirekter Güter bzw. Dienstleistungen und optimieren auf der anderen Seite den Verhandlungsprozeß definierter Vergabeumfänge. Das Potenzial von E-Procurement erfasst jedoch alle Materialgruppen und Prozessschritte.

Die Entwicklung im E-Procurement wird sich nur für kurze Zeit auf die großen Unternehmen und ihre Zulieferer beschränken.

Der Trend geht hin zu „extended eMarkets“, die neben der eigentlichen Preis- und einfacher Leistungsbestimmung ein stark erweitertes Leistungsportfolio zur Optimierung bestehender Lieferbeziehungen (Lieferantenmanagement) und der Beschaffung komplexerer Güter und Dienstleistungen im Rahmen von Supply Chain Management Konzepten und „Advance Purchasing“ bieten. Diebold schätzt die Chancen solcher erweiterter, vertikaler Marktplätze als sehr hoch ein.

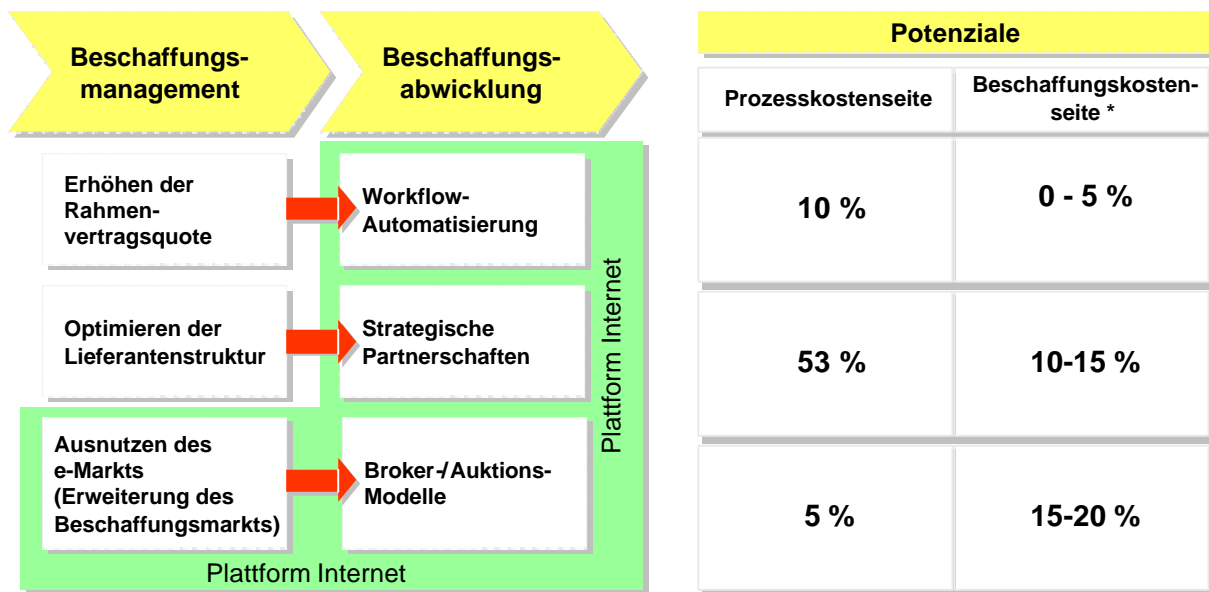


Heute
 Zukunft

- Rationalisierung des Beschaffungsprozesses C-Artikel
- Durchgängige Unterstützung sämtlicher Beschaffungsprozesse
- alle Materialgruppen (direkt+indirekt)

= heutige e-procurement Systeme / C-Artikel Fokus

Um dabei alle Einsparungspotenziale erschließen zu können, ist eine Ergänzung der IT-basierten Prozessautomatisierung um weitere Optimierungsansätze erforderlich.



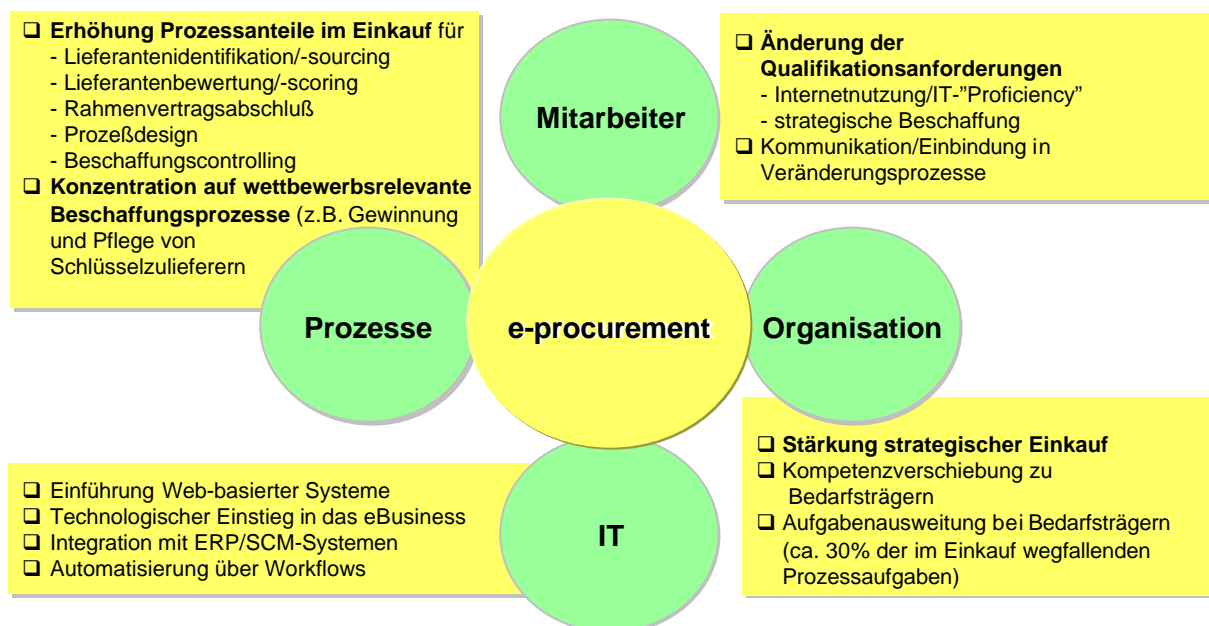
Die beschaffungsmarktorientierte Kostenreduktion, die häufig ebenso im Augenmerk der Unternehmen steht, entsteht zum einen durch einen offenen Preisvergleich, der den Marktteilnehmern im elektronischen Markt zur Verfügung steht und zum anderen durch eine bessere Transparenz über die interne Bedarfs- und Beschaffungsstruktur.

Wesentliche Einsparungen beim Beschaffungsprozess lassen sich sinnvoll umsetzen, wenn die Vielzahl der organisatorischen und technologischen Maßnahmen möglichst optimal bzw. schlüssig aufeinander abgestimmt sind.

Um den Nutzen des E-Procurements für das Unternehmen auszubauen, ist die Veränderung der Beschaffungsstrategie zwingend notwendig. Diebold-Erfahrungen

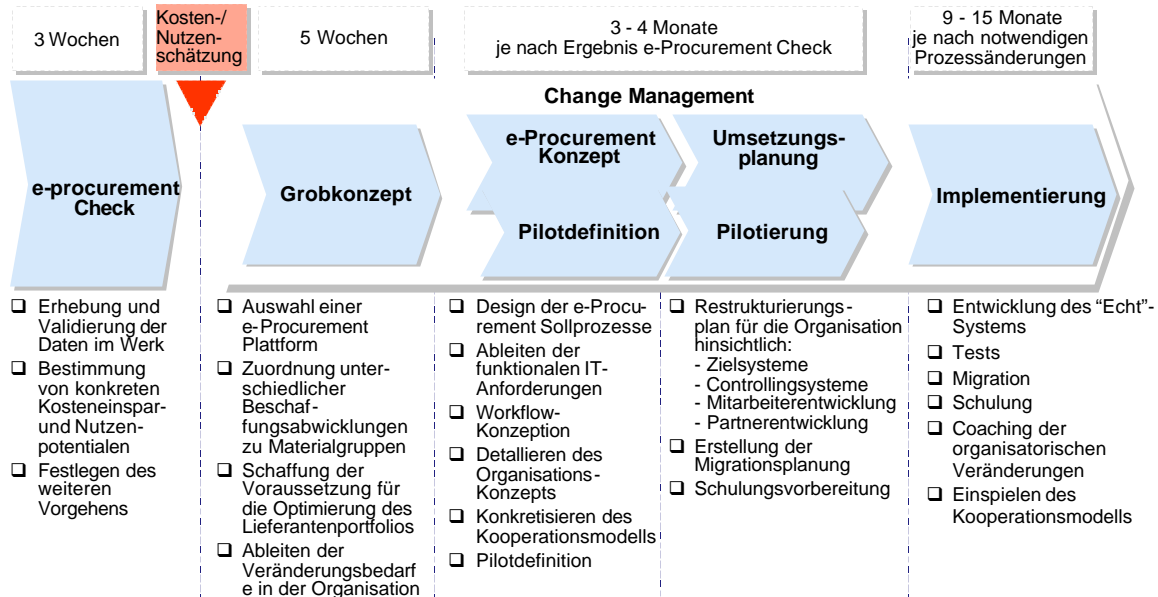
zeigen, dass durch Pilotierung einiger ausgewählter E-Procurement-Tools enorme Savings möglich sind, jedoch wird der Nutzen ohne konsequente Weiterentwicklung und Befähigung der Beschaffungsorganisation und –prozesse nur punktuell erzielt. Höhere Potenziale werden ausgeschöpft, sobald Produktivumfänge stärker einbezogen werden.

Die Auswirkungen eines E-Procurement Projektes gehen dabei weit über die bloße Einführung einer Software-Lösung hinaus. Im Kern bedeutet die Umsetzung von E-Procurement eine tiefgreifende Restrukturierung der Beschaffungsprozesse, deren erfolgreiche Umsetzung eine integrierte Veränderung der Prozesse, der Organisation, der IT und nicht zuletzt die umfassende Einbindung der Mitarbeiter erfordert. Insofern entspricht die Projektanlage und –wertigkeit strategischen Einkaufsoptimierungsprojekten.



Jetzt starten! – Wie läuft der Einstieg in E-Procurement?

Mit der Erfahrung aus zahlreichen Einkaufsprojekten entwickelt Diebold für Sie ein Vorgehensmodell, das eine rasche Einführung von E-Procurement in Ihrem Unternehmen gewährleistet. Der E-Procurement-check zu Beginn sichert dabei die Fokussierung auf das Projektziel und bringt durch den Einsatz spezieller Tools bereits hohen Kundennutzen.



Diebold bietet seinen Kunden durch professionelle Projektarbeit einen wichtigen Mehrwert und trägt damit zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit bei.

- Einkaufserfahrene Berater gewährleisten eine schnelle Ausrichtung auf die relevanten Aspekte der Beschaffung.
- Eine Kosten-/Nutzen-orientierte Selektion von E-Procurement Lösungen verhindert unüberlegte „me too“ Aktivitäten.
- Die Analyse der bestehenden Infrastruktur und der künftigen Anforderungen bewahrt den Kunden vor Kostengräbern.
- Effizienzverluste durch organisatorische „Altlasten“ werden durch den Einsatz bewährter Beratungstools und begleitender Veränderungsmaßnahmen vermieden.

Informationen zum Thema e-procurement

Ihre Ansprechpartner

Jürgen Braunstetter
Senior Berater

Tel.: 06196/903-252
Mobil: 0171/570 8562
Mail: Jürgen.Braunstetter@diebold.de

Kerstin Reinheimer
Bereichssekretärin

Tel.: 06196/903-290
Mail: Kerstin.Reinheimer@diebold.de

Digital Business Survey

Nehmen Sie teil an unserer Online Umfrage, die neben E-Procurement auch die Themen Digital Business Strategien, Customer Relationship Management und Supply Chain Management betrachtet:

<http://www.dbs-survey.com>