

Meisterteam setzt auf papierlose Bestellung:

Freiräume schaffen mit E-Procurement

Auch im Handwerk beginnt E-Procurement Einzug zu halten. Das Meisterteam führt derzeit unter der Begleitung der Unternehmensberatung Vehmeier.com Handwerkerbetriebe und Lieferanten über eine elektronische Einkaufsplattform zusammen.

E-Procurement kann man am besten als die „papierlose Bestellung“ bezeichnen. Dabei wird über die Homepage der Verbundgruppen-Zentrale auf eine internetbasierte Software zugegriffen und aus einem Gesamtkatalog bestellt. Im Fokus stehen schlankere Prozesse. Das Portal stellt alle zentrale Schnittstellen zu den Lieferanten-Katalogen zur Verfügung, ohne daß sich ein teilnehmender Handwerkerbetrieb zusätzliche Software installieren muß. Zwar sind schon manche Lieferanten mit ihren Sortimenten in eigenen Online-Shops online. Für professionelle Bestellvorgänge eignen sich solche Systeme jedoch nur wenig, da alle Lieferanten-Homepages nacheinander abgesurft werden müssen, um die Angebote zu vergleichen.

Im Kern soll E-Procurement also Freiräume schaffen. Meisterteam-Geschäftsführer Herbert Folkerts: „Wir müssen unseren Mitgliedern helfen, mehr Zeit mit seinen Kunden zu verbringen. Der Wettbewerb wird immer härter.“ Durch eine zentrale Internet-Lösung, die bei einem Provider installiert ist, können also auch kleinere Betriebe gemeinsam Prozeßkosten optimieren. Sowohl wiederkehrende Standard-Bestellungen als auch komplexe Ausschreibungen (etwa für Maschinen) können vollelektronisch

abgewickelt werden. Alles, was der Handwerker benötigt, ist ein Internet-Anschluß. Folkerts: „Eine klassische Aufgabe für eine Verbund-Zentrale, den Mitgliedern hierbei zu helfen.“ Durch die gemeinsame Lösung wird E-Procurement auch für mittelständische Gruppen finanzierbar.

Chancen für Lieferanten

Anfangs hat es bei einigen Lieferanten Zurückhaltung gegeben. Vehmeier.com-Berater Thomas Vehmeier macht dafür vor allem zwei Gründe verantwortlich: Zum einen die Angst vor Vergleichbarkeit, zum anderen die Angst vor Kosten bei der Anpassung der Sortimente. Die Bedenken rühren aus einer Zeit, da viele Marktplatzbetreiber (oft Branchen-Outsider) via Internet Nachfrage bündeln wollten. Das Ziel von E-Procurement ist jedoch nicht allein die Senkung von Einkaufspreisen, sondern vielmehr die Reduzierung von Prozeßkosten bei der Vertragsfindung und Bestellung. Vehmeier: „E-Procurement ist nur mit den Lieferanten möglich. Einkaufspreise zu drücken, wäre kein guter Ansatz für ein E-Procurement-System. Hierfür sind Jahresgespräche da.“ Für aufgeschlossene Lieferanten kann E-Procurement sogar eine große Chance bedeuten. Meisterteam-Geschäftsführer Herbert Folkerts: „E-Procurement kommt sowieso. Lieferanten, die frühzeitig ihre Sortimente einspielen, sind die ersten in der elektronischen Listung. Dies kann durchaus ein erheblicher Beitrag zu einer Umsatzsteigerung und -sicherung sein.“ Um beim E-Procurement mitzumachen, muß der Lieferant seine Artikeldaten in ein allgemein lesbares Katalogformat konvertieren. Mittlerweile gibt es allgemein gültige Standards, die von dem Meisterteam-System erkannt werden. Vehmeier: „Ein Lieferant tut gut, frühzeitig mit dem Aufbau eines eigenen allgemein-



Geschäftsführer Herbert Folkerts sieht im E-Procurement einen Beitrag zur Umsatzsteigerung und -sicherung

gültigen Kataloges zu beginnen, da dies in Zukunft von immer mehr Kunden zur Geschäftsbedingung gemacht werden wird.“ Fazit: Das Meisterteam-System ermöglicht eine individuelle Kommunikation und Preisfindung zwischen Lieferant und Handwerker-Mitglied wie bisher – nur ohne Fax, Telefon und Papier. Im Ergebnis bedeutet dies für alle Beteiligten eine deutliche Arbeitserleichterung und einen notwendigen Schritt in die Zukunft. Weitere Informationen zum Thema E-Procurement finden sich auf der Website von Vehmeier.com unter: www.vehmeier.com
Tel. (02 21) 2 50 34 31
oder bei Meisterteam
www.meisterteam.de
Tel. (0 40) 3 17 67 50. □