

Spot-Beschaffung optimieren

E-Procurement und 1-Kreditor-Modell
im Vergleich



Spot-Beschaffung optimieren: E-Procurement und 1-Kreditoren-Modell im Vergleich

Wesentliche Faktoren bei der Beschaffung sind Zeit, Effizienz und Geld. Je effizienter und schneller ein Bestellprozess bearbeitet werden kann, desto niedriger sind die Kosten.

Besonders Einmalbedarfe weisen aufgrund ihrer Sonderstellung sehr hohe Prozesskosten auf. Einmalbedarfe können nicht über den regulären Einkaufsprozess abgewickelt werden und sind für Einkaufsorganisationen zudem durch ihre Kurzfristigkeit weder plan- noch kalkulierbar.

Einmalbedarfe bedeuten für den Einkauf einen enormen Mehraufwand, da die Bestellung manuell abgewickelt werden müssen und nicht über den strukturierten und standardisierten Einkaufsprozess laufen können.

Im Durchschnitt belaufen sich die Prozesskosten von Einmalbedarfen auf 250 Euro und benötigen mehrere Wochen Bearbeitungszeit. Bei teilweise tausenden Einmalbedarfen pro Jahr ergeben sich daraus schnell Prozesskosten in 6-stelliger Höhe.

Um diesen Prozess zu verschlanken und Zeit und Geld einzusparen, gibt es verschiedene Modelle auf dem Markt, die dies erreichen sollen. Dazu gehören unter anderem die E-Procurement Lösungen "Katalogsysteme" sowie "Marktplatzlösungen".

Die entsprechenden Anbieter versprechen, dass diese Varianten von E-Procurement-Lösungen Zeit und Geld einsparen sollen und dabei helfen, potentielle Fehler und Pannen während des Bestellprozesses zu vermeiden.

Ob dies tatsächlich der Fall ist, wie effizient und wirtschaftlich diese E-Procurement-Systeme tatsächlich sind und welche bessere Alternative es gibt, erfahren Sie in diesem Whitepaper.

Was sind E-Procurement Systeme?

E-Procurement bedeutet die elektronische Beschaffung und bezeichnet den Prozess des digitalen Einkaufs von Dienstleistungen und Waren. Um diesen Prozess zu vereinfachen, kommen digitale Technologien zum Einsatz, wodurch die Beschaffung automatisiert wird. Dadurch werden papierbasierte Prozesse abgelöst.

Das E-Procurement bildet alle Prozessschritte der Beschaffung digital ab. Hierzu zählen:

• Angebotsmanagement

• Tracking

• Genehmigungsprozesse

• Zahlung Reporting

• Transaktion

E-Procurement Systeme umfassen neben der Bestellabwicklung häufig auch die mit der Bestellung verbundenen Schritte wie Freigabe oder Auftragsbestätigung. E-Procurement soll den Beschaffungsprozess ganzheitlich optimieren und somit das Erreichen der jeweiligen Beschaffungsziele ermöglichen. Zudem sollen sie dazu beitragen, die Effizienz, Agilität und Compliance innerhalb einer Einkaufsorganisation sicherzustellen.

E-Procurement kann in den kompletten Beschaffungsprozess integriert werden, von der Bedarfsanforderung, dem Bestellprozess, über das Vertragsmanagement hin zur Beschaffungsanalyse. Durch den Einsatz von E-Procurement sollen alle Akteure innerhalb einer Lieferkette durch Kollaboration und Datenaustausch profitieren.

Es gibt verschiedene Arten von E-Procurement-Systemen, die alle dazu beitragen sollen, den Beschaffungsprozess zu vereinfachen und zu optimieren. Diese werden in offene, halboffene und geschlossene Systeme unterteilt. Zudem werden die verschiedenen Systeme dahingehend unterschieden, wer das jeweilige Portal betreibt.

In diesem Whitepaper schauen wir uns die offene Lösung "Katalogsysteme" sowie die Many-to-Many-Lösung "Marktplatzlösungen" genauer an, die wie Pedlar auf einem 1-Kreditor-Modell beruhen.

Kataloglösungen

Kataloglösungen ermöglichen den Austausch von Produktdaten innerhalb einer Lieferkette sowie die direkte, digitale Verarbeitung von Bestellungen ohne Medienbruch. Zudem können diese Katalogsysteme auf Wunsch individuell angepasst werden.

Das Ziel von Kataloglösungen ist, den Einkaufsprozess zu optimieren und Beschaffungskosten zu senken. Kataloglösungen dienen als gemeinsame Datenquelle für Einkäufer, Händler und Lieferanten und ermöglichen eine schnelle Abwicklung des Bestellprozesses.

Lieferanten stellen ihr Produktportfolio in einem eigenen Katalog aus, aus dem die Kunden direkt bestellen können.

Es gibt zwei Arten von Katalogen, statische und dynamische. Beide Arten sind hinsichtlich Produktinformationen, Eigenschaften und Preisen gleich aufgebaut, unterscheiden sich allerdings im Aufwand der Datenpflege.

Statische Kataloge müssen regelmäßig aktualisiert werden, damit sie auf dem neuesten Stand sind. Preisänderungen beispielsweise fließen nicht automatisch in das digitale Angebot ein. Dementsprechend müssen die Daten regelmäßig neu eingepflegt werden, was zu einem höheren zeitlichen Aufwand führt. Dynamische Kataloge updaten sich eigenständig und automatisch. Anpassungen in der Produktpalette fließen direkt in den Katalog ein. Somit ist stets der aktuellste Stand gegeben.

Manuelle Zwischenschritte sind weitestgehend nicht erforderlich. Zudem lassen sich die elektronischen Warenübersichten in die Beschaffungssysteme der Kunden einbeziehen. Bei dieser Vorgehensweise spricht man von Punch-Out- oder OCI-Katalogen.



Marktplatzlösungen

Elektronische Marktplätze sind digitale Verkaufsplattformen, die alle Akteure innerhalb eines Beschaffungsprozesses zusammenbringen, um eine Geschäftstransaktion durchzuführen.

Diese Plattformen beinhalten verschiedene Features wie Bestellsysteme oder Zahlungsabwicklungen, um die Beschaffung zu vereinfachen und effizienter zu machen.

Ein unabhängiger Marktplatzanbieter stellt hierbei eine Online-Beschaffungs-Plattform mit den Möglichkeiten der Bestellabwicklung inklusive standardisierter Schnittstellen bereit.

Gegen eine Gebühr können Lieferanten ihre Waren auf der Plattform anbieten und Einkäufer den jeweiligen Bedarf bestellen.

Eine einheitliche Benutzeroberfläche ermöglicht es zudem, Angebote miteinander zu vergleichen. Darüber hinaus bieten die verschiedenen Anbieter ihren Kunden diverse Features an. Einige von Ihnen arbeiten unter anderem mit KI-gesteuerten Plattformen.

Einkäufer haben über ihr ERP-System Zugang zu dem Lieferantennetzwerk des Anbieters und Business Shops. Die Einkaufsorganisation kann dadurch weiterhin mit ihren gewohnten Dienstleistern zusammenarbeiten unter Einhaltung der Compliance Standards.

Der Plattform-Anbieter ermöglicht es den Kunden, einen individuellen B2B-Marktplatz zusammenzustellen. Dabei handelt es sich um vorintegrierte Online-Kataloge von verifizierten Anbietern.

Mithilfe eines 1-Kreditor-Modells wird die Rechnungsstellung direkt von dem Marktplatz-Anbieter übernommen, unabhängig von der Anzahl der aktivierten Business Shops.

Der Plattform-Betreiber kümmert sich um die Anbindung von Anbietern, Rechnungsstellung und Zahlungen. Zahlungen werden einheitlich und automatisiert bearbeitet.

Die Vorteile von E-Procurement und Kataloglösungen

E-Procurement-Systeme automatisieren den Einkaufs- und Verkaufsprozess für alle Beteiligten von Beschaffungsprozessen und erzeugen eine Vielzahl von Mehrwerten und Vorteilen für die Einkaufsorganisationen.

2.1

Mehrwerte durch E-Procurement

Das Wertversprechen dieser Systeme beinhaltet eine höhere Kosteneffizienz, Markttransparenz, Schnelligkeit, Flexibilität sowie die Standardisierung von Prozessen. Hinzu kommen Prozesskostensparnisse, die besonders im Hinblick auf die Bestellung von Einmalbedarfen, welche mit sehr hohen Prozesskosten verbunden sind, sehr attraktiv sind.

E-Procurement-Systeme versprechen zudem eine hohe Transparenz, Innovation und zahlen auf die Wirtschaftlichkeit sowie die Nachhaltigkeit einer Organisation ein.

Darüber hinaus sollen die Liquidität und Gewinnmargen bei gleichzeitiger Risikominimierung optimiert werden, da Prozesskosten deutlich verringert sind.

Und last but not least sollen E-Procurement-Systeme Maverick Buying vorbeugen, da die Nutzung der Systeme einen standardisierten Prozessablauf erlaubt, der im Vergleich zu dem herkömmlichen aufwendigen Beschaffungsprozess, insbesondere von Einmalbedarfen, mehr Schnelligkeit und Flexibilität erlaubt.

Vorteile von Kataloglösungen und Plattformen

Katalogsysteme

Auch wenn sich statische und dynamische Kataloge hinsichtlich des Aufwandes zur Datenpflege grundsätzlich unterscheiden, bieten beide Varianten die gleichen Vorteile:

- Der Bestellprozess läuft über eine gemeinsame Plattform aller am Einkaufsprozess relevanten Beteiligten ab.
- Bei identischen eBusiness-Standards und Katalogaustauschformaten können Medienbrüche innerhalb von Lieferketten minimiert oder ganz vermieden werden.
- Strukturierte Produktdaten
- Transaktionen können in sehr kurzer Zeit abgewickelt werden.
- Jeder Kunde kann individuelle Angebote, Konditionen und Informationen erhalten (erfordern bei statischen E-Katalogen allerdings mehr Aufwand).
- Der Bestellvorgang ist transparent und dadurch nachvollziehbar
- Einfache digitale Verwaltung
- Weniger Retouren

Marktplatzlösungen

Der Einkauf wird durch Marktplatzlösungen schnell automatisiert und digital beschleunigt

- Es liegt direkt eine freigegebene BANF vor, die zügig in eine Bestellung überführt werden kann
- Es liegt direkt eine freigegebene BANF vor, die zügig in eine Bestellung überführt werden kann
- Bestehende Prozesse werden sicherer und schlanker
- Alle für den Einkauf relevanten Prozessschritte liegen gebündelt in einem System
- Papierbasierte Prozesse werden digitalisiert und weitestgehend automatisiert
- Auch Mitarbeitende, die nicht im Einkauf arbeiten, können nach Waren und Lieferanten suchen und bekommen nur die angezeigt, mit denen der Einkauf bereits Rahmenverträge ausgehandelt hat
- Die Einkaufsabteilung wird automatisch bei jeder Bestellung mit einbezogen, dadurch kein Maverick Buying mehr, weil kein Zeitvorteil mehr vorhanden ist

Die Nachteile von E-Procurement und Kataloglösungen

E-Procurement Systeme bieten eine Vielzahl von Mehrwerten für den Einkaufsprozess. Sie sind jedoch gleichsam mit verschiedenen Nachteilen verbunden.

Schauen wir uns die Nachteile im Detail an, müssen wir uns zunächst mit den Eigenschaften und Gewohnheiten von Nutzern befassen, um die Nachteile von E-Procurement-Systemen zu verstehen.

3.1

Nutzergewohnheiten & Präferenzen

Der Mensch ist ein Gewohnheitstier. Daher ist es nicht verwunderlich, dass Nutzer im Laufe der Zeit oftmals starke Präferenzen entwickeln und ihre gewohnten Verhaltensweisen beim Einkaufen beibehalten.

Insbesondere die COVID-19-Pandemie, als viele Verbraucher zwangsläufig auf Online-Einkäufe umsteigen mussten, hat dazu geführt, dass sich festsitzende Gewohnheiten im Einkaufsverhalten etabliert haben.

Studien zeigen zudem, dass Verbraucher von diesen Gewohnheiten nicht abrücken möchten, sondern stattdessen planen, diese auch weiterhin beizubehalten.

Betrachtet man beispielsweise die Personengruppe Millennials zeigt sich, dass diese großen Wert auf Geschwindigkeit, Bequemlichkeit und eine nahtlose Einkaufserfahrung legen.

Millennials sind daran gewöhnt, dass Bestellungen möglichst schnell geliefert werden und haben wenig Verständnis für Verzögerungen bei Lieferzeiten oder veraltete Systeme. Diese Gruppe nutzt bevorzugt Online-Plattformen und schätzt die Personalisierung ihrer Einkaufserlebnisse.

Hierzu zählt ebenfalls eine breite Produktauswahl, die die Bedürfnisse der Nutzer vollumfänglich erfüllt.

In der Konsequenz bedeutet dies, dass komplizierte Prozesse oder umständliche Systeme bei den Nutzern auf Ablehnung stoßen.

Ein einfacher und benutzerfreundlicher Dienst wie Pedlar, der die gewohnten Online-Einkaufsgewohnheiten integriert, kann daher deutlich attraktiver sein.

Doch was bedeutet das Nutzerverhalten für E-Procurement Systeme und welche Schwachstellen treten dabei zutage?

Nachteile von E-Procurement und Kataloglösungen aus Nutzersicht

Im vorigen Abschnitt haben wir uns mit den Nutzergewohnheiten und den daraus resultierenden Vorlieben beschäftigt. Auf Grundlage dieser Eigenschaften ergeben sich für die Nutzung von E-Procurement-Lösungen folgende Nachteile:

• Unterschiedliche Einkaufsprozesse

Nutzer sind oft an das schnelle und einfache Einkaufen über vertraute Online-Shops gewöhnt. E-Procurement-Systeme können als umständlicher wahrgenommen werden.

• Fehlende Auswahlfreiheit

Nutzer bevorzugen möglicherweise die Flexibilität, Produkte aus verschiedenen Quellen auszuwählen, was in standardisierten Kataloglösungen eingeschränkt sein kann.

• Eingeschränkte Benutzererfahrung

Die Benutzererfahrung von eProcurement-Systemen kann im Vergleich zu modernen, benutzerfreundlichen Online-Shops als weniger intuitiv empfunden werden.

• Komplexität von E-Procurement-Systemen

Nutzer wollen ihre erworbenen Einkaufsgewohnheiten beibehalten.

Sie sind es gewohnt, in intuitiven und benutzerfreundlichen Online-Shops einzukaufen, die eine schnelle und bequeme Navigation ermöglichen.

• Geschwindigkeit und Bequemlichkeit

Millennials, aber auch andere Nutzergruppen präferieren schnelle, unkomplizierte und bequeme Einkaufserfahrungen. Sie erwarten eine sofortige Erfüllung ihrer Bestellungen, was in vielen E-Procurement-Systemen nicht gewährleistet ist.

E-Procurement-Systeme und Kataloglösungen können dagegen komplex und schwerfällig sein, was den Einkauf für die Nutzer erschwert.

● **Geschwindigkeit und Bequemlichkeit**

Millennials, aber auch andere Nutzergruppen präferieren schnelle, unkomplizierte und bequeme Einkaufserfahrungen. Sie erwarten eine sofortige Erfüllung ihrer Bestellungen, was in vielen E-Procurement-Systemen nicht gewährleistet ist.

● **Verfügbarkeit und Anpassungsfähigkeit**

Zu den Eigenschaften von E-Procurement-Systemen gehört eine regelmäßige Aktualisierung, um sicherstellen zu können, dass alle benötigten Produkte verfügbar sind. Dies erfordert zusätzlichen Verwaltungsaufwand und kann zu Verzögerungen führen.

● **Personalisierung und Benutzererfahrung**

Nutzer schätzen personalisierte Einkaufserlebnisse, die ihren individuellen Vorlieben und Kaufgewohnheiten entsprechen. E-Procurement-Systeme bieten selten diese Ebene der Personalisierung, was die Nutzerzufriedenheit beeinträchtigen kann.

● **Benutzerfreundlichkeit**

Im Vergleich zu modernen Online-Shops sind E-Procurement-Systeme oft weniger intuitiv und schwieriger zu bedienen, was die Akzeptanz bei den Nutzern senkt.

● **Kosten und Wartung**

E-Procurement- und Kataloglösungen können hohe Lizenz- und Wartungskosten verursachen, was sie weniger attraktiv macht und mögliche Prozesskostenreduktionen kannibalisiert.

● **Administrativer Aufwand**

Die Pflege und Verwaltung dieser Systeme erfordert kontinuierliche administrative Ressourcen, was zusätzlichen Aufwand für die Unternehmen bedeutet.

Nachteile von E-Procurement Systemen und Kataloglösungen für Einkäufer

Einkäufer benötigen Lösungen, die sich schnell und einfach implementieren lassen und intuitiv in der Handhabung sind.

Zudem ist entscheidend, wie wirtschaftlich die jeweilige Lösung ist. Das Ziel ist stets, dass implementierte Lösungen bestehende Prozesse vereinfachen und optimieren und dabei auf die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens einzahlen.

Aus der Sicht eines operativen Einkäufers können E-Procurement- und Kataloglösungen dementsprechend folgende Nachteile mit sich bringen:

● Komplexität und Implementierungsaufwand

E-Procurement-Systeme und Kataloglösungen sind oft komplex in der Implementierung und Nutzung. Dies kann zu längeren Einarbeitungszeiten und einer steilen Lernkurve für die Mitarbeiter führen.

● Implementierungskosten

Zudem verursacht die Implementierung solcher Systeme oft erhebliche Investitionen in Software, Schulungen und möglicherweise in die Anpassung bestehender IT-Infrastruktur.

● Flexibilität und Benutzerfreundlichkeit

Kataloglösungen bieten oft nur eine begrenzte Produktauswahl, was die Flexibilität der Einkäufer erheblich einschränkt. Dies kann insbesondere bei spezialisierten oder dringenden Bedarfen problematisch sein.

● Mangelnde Benutzerfreundlichkeit

Viele eProcurement-Systeme sind weniger benutzerfreundlich im Vergleich zu modernen Online-Shops, was die Effizienz und Zufriedenheit der Nutzer beeinträchtigen kann.

⦿ Zeitaufwand und Verwaltungsaufwand

Die Verwaltung und Aktualisierung von Katalogen sowie die Bearbeitung von Bestellungen in eProcurement-Systemen sind oftmals ein zeitintensiver Prozess. Dadurch wird der administrative Aufwand erhöht und gleichzeitig die Zeit, die für strategische Aufgaben zur Verfügung steht, reduziert.

⦿ Kosten und Wartung

E-Procurement Systeme erzeugen oftmals hohe laufende Kosten. Neben den anfänglichen Implementierungskosten führen E-Procurement- und Kataloglösungen durch Wartung, Updates und Support zu diesen Kosten. Darüber hinaus können durch externe Berater für die Systempflege und -anpassung zusätzliche Kosten entstehen.

⦿ Widerstand gegen Veränderung

Einkäufer, die an traditionelle oder benutzerfreundlichere Einkaufsprozesse gewöhnt sind, können Widerstand gegen die Einführung neuer, komplexerer Systeme zeigen.

⦿ Genehmigungsprozesse

In eProcurement-Systemen sind oft mehrere Genehmigungsschritte erforderlich, die den Bestellprozess verlangsamen und zu Verzögerungen führen können.

⦿ User Nutzerpräferenzen und Akzeptanz and Acceptance

Die Komplexität und mangelnde Benutzerfreundlichkeit können dazu führen, dass Nutzer die Systeme ungern verwenden und stattdessen alternative Beschaffungswege suchen, die einfacher und schneller sind.

Zusammenfassung

Diese Nachteile zeigen, dass eProcurement- und Kataloglösungen zwar theoretisch effizient sein können, in der Praxis jedoch oft zu erheblichen Herausforderungen für operative Einkäufer führen.

Damit ein System von den Mitarbeitenden einer Organisation akzeptiert und in den täglichen Workflow integriert wird, müssen die Vorteile den Nachteilen überlegen sein.

Die aufwendige Implementierung durch das technische Setup und eine zeitaufwendige Integration von bestehenden Prozessen und Technologien, das Onboarding der Kataloge und Mitarbeitenden sowie Schulungen kosten Zeit und Geld und sind mit einem enormen Aufwand verbunden.

Ebenso die Pflege des Systems, zu der unter anderem die Weiterentwicklung der Kataloge und die System-Maintenance gehören.

Zudem bedeutet die fehlende Abdeckung einen Mehraufwand für die Einkäufer. Durch die Kataloganbindung können Einmalbedarfe trotzdem oftmals nicht aus dem E-Procurement Angebot eingekauft werden.

Die Abdeckung liegt in den meisten Organisationen zwischen 40 und 70 Prozent.

Der Überhang muss dann wiederum aufwändig manuell beschafft werden. Dies führt dazu, dass Einkäufer das System nicht in ihren Workflow integrieren wollen und können und lieber auf einen Shop ihrer Wahl zurückgreifen.

E-Procurement weist also deutliche Lücken in der Abdeckung und der Wertschöpfungskette auf und kann als alleiniges Tool nicht die komplette Problematik manueller Prozesse für indirekte und Einmalbedarfe abdecken.

Alternative 1-Kreditor-Modell Pedlar

Da E-Procurement-Systeme wie Plattformen und Kataloglösungen nicht gänzlich die einhergehende Problematik bei der Bestellung von Einmalbedarfen lösen, bedarf es einer pragmatischen Alternative oder Ergänzung.

Diese bietet Pedlar, der Spezialist für die Beschaffung von Einmalbedarfen.

Über den Aggregator für Einmallieferanten in der indirekten Beschaffung werden alle Bestellungen über einen einzigen Lieferanten abgewickelt, ohne aufwendiges E-Procurement-System oder Kataloglösungen.

Pedlar verbessert die Prozesskonformität und führt zu einer signifikanten Kostenersparnis. Für Unternehmen bedeutet dies im Durchschnitt eine Zeitersparnis von 90% sowie eine Vermeidung unnötiger Kreditoren.

4.1

Wie funktioniert Pedlar?

Das Unternehmen vereinfacht den Einkaufsprozess für Organisationen durch ein 1-Kreditor-Modell.

Durch dieses Geschäftsmodell können alle Bestellungen über Pedlar als alleinigen Kreditor für Einmalbedarfe abgewickelt werden, ohne die Implementierung eines externen Systems oder Kataloglösungen.

Die Organisation legt Pedlar einmalig als Lieferanten an und lässt alle Bestellungen von Einmalbedarfen direkt über den Kreditor laufen.

Dadurch entfallen aufwendige Suchen in Online-Katalogen und fehlende Produktabdeckungen.

Gleichzeitig werden die Stammdaten der Organisation nicht unnötig aufgebläht und die Prozesskosten und -zeiten werden nicht in die Höhe getrieben, da der aufwändige manuelle Anlageprozess pro Bestellung entfällt.

Nachdem die Organisation Pedlar als Lieferant für Einmalbedarfe angelegt hat, wird die Bestellung direkt auf dem ERP-System unter Angabe des spezifischen Artikels ausgelöst.

Pedlar kümmert sich im nächsten Schritt um die gesamte Logistik inklusive Problemlösungen bei Verzögerungen und Lieferschwierigkeiten.

Im Anschluss wird der Organisation eine formgerechte Rechnung mit dem regulären Zahlungsziel ausgestellt.



Vorteile bei der Bestellung von Einmalbedarfen

Die Beauftragung und Implementierung von Pedlar als Lieferant für Einmalbedarfe ist für Organisationen so einfach, wie es vorteilhaft ist.

- Einkäufer haben dank Pedlar signifikant weniger Aufwand bei der Bestellung von Einmalbedarfen.
- Zudem sorgt Pedlar für die Einhaltung von Prozessketten und somit zu sauberen Prozessen in der indirekten Beschaffung.
- Der Kundenservice von Pedlar unterstützt Organisationen zudem auch bei Lieferschwierigkeiten, Verzögerungen und Zollabwicklungen.

Herausforderungen und Probleme bei der Beschaffung von Einmalbedarfen sind mit Pedlar Geschichte.

Prozesskosten und Personalressourcen für die aufwendige Beschaffung von indirekten Bedarfen werden durch Pedlar minimiert.

Dank des 1-Kreditoren-Modells von Pedlar können Unternehmen ihre Einmalbedarfe und Lieferanten bündeln und müssen nicht für jede Bestellung einen neuen Lieferanten anlegen.

Einkäufer profitieren von diesem Modell, da sie durch die Abwicklung über Pedlar 90 Prozent weniger Bearbeitungsaufwand haben.

**1-Kreditoren-
Modell Pedlar**



**Prozent weniger
Bearbeitungsaufwand**

Pedlar's Advantages Over E-Procurement Systems

Pedlar bietet seinen Kunden keine digitale Lösung in Form von Plattformen oder Kataloglösungen.

Pedlar ist ein Dienstleister, dessen Mitarbeitenden sich um die Bestellabwicklung indirekter Bedarfe kümmern.

Dadurch entfallen die Nachteile von E-Procurement-Systemen, wie Genehmigungsprozesse, Implementierungskosten und -zeiten, technisches Setup, Onboarding und weitere.

Die Organisation zahlt bei Pedlar ausschließlich per Pay-Per-Use, es fallen also nur Kosten in Form eines Verwaltungsaufwandes pro Bestellung an, laufende Softwarekosten entfallen.

Zudem sorgt Pedlar für maximale Bedarfsdeckung, da das Unternehmen nicht an Kataloge gebunden ist.

Zusammenfassung

Im Vergleich zu E-Procurement-Systemen und Kataloglösungen bietet Pedlar eine einfache und flexible Lösung, die die gewohnten Einkaufsgewohnheiten der Nutzer integriert und gleichzeitig administrative und finanzielle Hürden minimiert.

Pedlar ermöglicht es den Nutzern, direkt aus ihrem bestehenden ERP-System zu bestellen und bietet persönliche Betreuung ohne feste Vertragslaufzeiten oder Fixkosten.

Ein einfacher und benutzerfreundlicher Dienst wie Pedlar, der die gewohnten Online-Einkaufsgewohnheiten integriert, kann daher deutlich attraktiver sein als teure und aufwendige E-Procurement-Lösungen, indem sie eine einfache Integration und Nutzung ermöglicht und gleichzeitig den Verwaltungsaufwand reduziert.

Die Wirtschaftlichkeit von E-Procurement Systemen gegenüber Pedlar

Für Organisationen entscheidet das Kosten-/Nutzen-Verhältnis einer Lösung darüber, ob diese implementiert wird oder nicht.

Im vorigen Abschnitt wurde bereits verdeutlicht, dass E-Procurement-Systeme hohe, laufende Kosten für Lizenzen, Personal für Systempflege, Schulungen sowie das Risiko regelmäßiger Preiserhöhungen verursachen, die nicht zu der Wirtschaftlichkeit der Organisation beitragen.

In den folgenden Beispielrechnungen verdeutlichen wir, wie hoch die Kosten beim E-Procurement für Organisationen tatsächlich sind, wie hoch das Einsparpotential ist und wie viel Organisationen hingegen mit Pedlar sparen können.

5.1

Total Cost of Ownership

Die Total Cost of Ownership (TCO) sind die Gesamtkosten eines Produkts während seines gesamten Lebenszyklus.

Der TCO beinhaltet zum Einen die Kosten der Anschaffung und zum Anderen die Gesamtkosten des Produkts über den kompletten Nutzungszeitraum hinweg.

Wenn Organisationen ein Produkt oder eine Lösung anschaffen wollen, ist es wichtig den TCO zu berechnen, um bestimmte versteckte Kosten zu erkennen und zu vermeiden und die Wirtschaftlichkeit bestimmen zu können.

Dazu gehören unter anderem die Kosten für die Implementierung der Lösung und für den technischen Support.

Abgesehen vom Kaufpreis beinhalten die TCO weitere Parameter, wie die direkten und indirekten Betriebskosten, Trainingskosten, Kosten für Updates, Weiterentwicklung und Verwaltung sowie Kosten für den Customer Support.

Die Total Cost of Ownership (TCO) einer eProcurement- oder Kataloglösung kann in einer Gleichung dargestellt werden, die die verschiedenen Kostenkomponenten berücksichtigt.

Eine mögliche Darstellung wäre:

$$TCO = IC + OC + MC + TC + UAC + HC$$

Where:

(IC) = Implementierungskosten (Initial Costs)

(TC) = Schulungskosten (Training Costs)

(OC) = Betriebskosten (Operational Costs)

(UAC) = Nutzerakzeptanzkosten (User Adoption Costs)

(MC) = Wartungskosten (Maintenance Costs)

(HC) = Verborgene Kosten (Hidden Costs)

Die einzelnen Komponenten beinhalten folgende Kostenfaktoren:

Implementierungskosten (IC):

- Kosten für die Softwarelizenz
- Kosten für Hardware und Infrastruktur
- Kosten für die Integration in bestehende System
- Kosten für externe Berater und Implementierungspartner

Betriebskosten (OC):

- Laufende Kosten für Software-Lizenzen und Subskriptionen
- Kosten für das IT-Personal, das die Lösung betreibt und unterstützt
- Kosten für die Pflege und Implementierung neuer Kataloge

Wartungskosten (MC):

- Kosten für regelmäßige Updates und Upgrades der Software
- Kosten für die Behebung von Software-Fehlern und technischen Problemen

Schulungskosten (TC):

- Kosten für Schulungen der Mitarbeiter, die das System nutzen werden
- Kosten für die Erstellung von Schulungsmaterialien und Dokumentationen

Nutzerakzeptanzkosten (UAC):

- Kosten durch ineffiziente Nutzung der Lösung aufgrund mangelnder Akzeptanz.
- Produktivitätsverluste während der Einführungsphase.

Verborgene Kosten (HC):

- Zusätzliche administrative Aufwände
- Eventuelle Kosten durch Systemausfälle oder Integrationsprobleme

Beispielrechnung des TCO einer eProcurement- oder Kataloglösung

Nehmen wir an, ein Unternehmen implementiert eine E-Procurement-Lösung und die geschätzten Kosten für die einzelnen Komponenten betragen wie folgt:

Implementierungskosten (IC)	€ 50,000	Betriebskosten (OC) pro Jahr	€ 50,000
Wartungskosten (MC) pro Jahr	€ 10,000	Schulungskosten (TC)	€ 5,000
Nutzerakzeptanzkosten (UAC)	€ 5,000	Verborgene Kosten (HC)	€ 3,000

Für eine Betrachtung über 5 Jahre könnte die Rechnung folgendermaßen aussehen:

TCO_Jahre	€ $50,000 + (50,000 * 5) + (10,000 * 5) + 5,000 + 5,000 + 3,000$
-----------	--

TCO_Jahre	€ $50,000 + 100,000 + 50,000 + 5,000 + 5,000 + 3,000$
-----------	---

TCO_Jahre	€ 363,000 EUR
-----------	---------------

TCO_1Jahr	€ 72,600 EUR
-----------	--------------

Diese Beispielrechnung verdeutlicht, dass die TCO einer eProcurement-Lösung nicht nur die anfänglichen Kosten, sondern auch die laufenden und versteckten Kosten über die gesamte Nutzungsdauer hinweg umfassen sollte.

Einsparpotential von E-Procurement Lösungen im Vergleich zum klassischen Bestellprozess

Die Bestellung von Einmalbedarfen ist mit hohen Prozesskosten und einem enormen Zeitaufwand verbunden, da diese nicht über den regulären Einkaufsprozess einer Organisation laufen können.

Durch die Nichteinhaltung standardisierter Prozesse und durch zahlreiche manuelle Handgriffe des Einkaufs werden die Prozesskosten in die Höhe getrieben.

Zudem ist der Prozess für Organisationen häufig mit einem sehr hohen Aufwand verbunden, obwohl Einmalbedarfe nur ein kleiner Bestandteil des Einkaufs sind. Berechnen wir einmal, was dies in Bezug auf die Kosten bedeutet:

Prozesskostenfalle klassischer Beschaffungsprozess

- Fachabteilung X benötigt einen Einmalbedarf für den Produktionsprozess. In unserem Beispiel handelt es sich um Kraftstoff für eine Maschine. Bevor das Produkt bestellt werden kann, muss erst einmal eine Bedarfsanforderung erstellt werden.
- Der Einkauf kann die Bedarfserfassung jedoch nicht über interne Kataloge ermitteln, sondern muss diese über Google recherchieren.
- Um eine Vorauswahl und Bewertung des Lieferanten vorzunehmen, müssen Lieferantenauskünfte wie Unternehmenskennzahlen, Qualitätssicherung und weitere manuell eingeholt werden, da Web-Shops keine Auskünfte geben.
- Ist der passende Lieferant identifiziert, erfolgt die Prüfung der Neuanlage, inwieweit der Lieferant den gesetzlichen Regelungen sowie den eigenen Anforderungen entspricht.
- Der Einkauf muss beim Lieferanten Verfügbarkeit und Lieferzeit abfragen.
- Ist der Lieferant schlussendlich angelegt, kann die Bestellung nicht über das ERP-System aufgegeben werden, sondern per manuellen Checkout.
- Jetzt sollte der Lieferant eine Auftragsbestätigung schicken. Tut er dies nicht, mahnt der Einkauf diese an.
- Trifft die Ware ein, prüft der Wareneingang die Bestellung auf Richtigkeit. Der Eingang der Ware wird in SAP verbucht und die Fachabteilung informiert, dass der Kraftstoff angekommen ist.
- Im letzten Schritt prüft die Finanzbuchhaltung die Rechnung und verbucht diese. Etwaige Unstimmigkeiten müssen vor der Buchung geklärt werden.

Das Ergebnis:

Die Gesamtbearbeitungszeit beträgt 105 Minuten. Die Prozesskosten belaufen sich pro Bestellung auf 122,50 Euro. Hinzu kommt der interne Stundensatz von 70 Euro.

Bei rund 1000 Bestellungen macht das pro Jahr 122.500 Euro an Prozesskosten für die Einkaufsorganisation.

Prozessoptimierung durch E-Procurement

- Fachabteilung X findet den passenden Kraftstoff für die Maschine, indem der verantwortliche Mitarbeitende den Suchbegriff im Online-Katalog der Beschaffungsplattform eingibt. Das Produkt wird samt den Kontierungsdaten in das ERP eingepflegt, wo automatisch eine Bedarfsanforderung erstellt wird.
- Da die Kontierungsdaten automatisiert im System erstellt werden, entfällt eine Prüfung durch das Controlling.
- Die Bedarfsanforderung wird automatisch in eine Bestellung umgewandelt, alle relevanten Daten werden vom Online-Katalog übertragen.
- Anschließend wird der Liefertermin der Auftragsbestätigung vom Einkauf geprüft.
- Trifft die Ware kurze Zeit später ein, erfolgt die Wareneingangsprüfung in SAP. Die Fachabteilung wird über die Lieferung in Kenntnis gesetzt.
- Die Prüfung der Rechnung erfolgt automatisiert im ERP, da Preise und Konditionen aus dem Katalog direkt ins System übertragen werden.

Das Ergebnis:

Die Gesamtbearbeitungszeit beträgt bei einem internen Stundensatz von 70 Euro insgesamt 30 Minuten. Die Prozesskosten pro Bestellung belaufen sich demnach auf 35 Euro.

Bei 1000 Bestellungen pro Jahr ergeben sich daraus Prozesskosten in Höhe von 35.000 Euro.

Einsparpotential durch E-Procurement

Aus dieser Rechnung ergibt sich durch das E-Procurement eine jährliche Einsparung in Höhe von 87.500 Euro.

Da E-Procurement-Systeme bei der Bestellung von Einmalbedarfen lediglich eine Abdeckung zwischen 40 bis 70 Prozent erreichen, sieht die reale Ersparnis wie folgt aus:

Die reale Ersparnis ist dementsprechend:

$\text{High} = 122,500 - ((122.50 * 300) + (35 * 700))$	$\text{€ } 61,250 = 50\%$
---	---------------------------

$\text{Low} = 122,500 - ((122.50 * 600) + (35 * 400)) = 122,500 - 87,500$	$\text{€ } 35,000 = 28.6\%$
---	-----------------------------

Bei jährlichen Kosten von 72.600€ für den Total Cost of Ownership würden die Kosten die Ersparnisse bei den Prozesskosten übersteigen, was für die Organisation wirtschaftlich nicht tragbar ist.

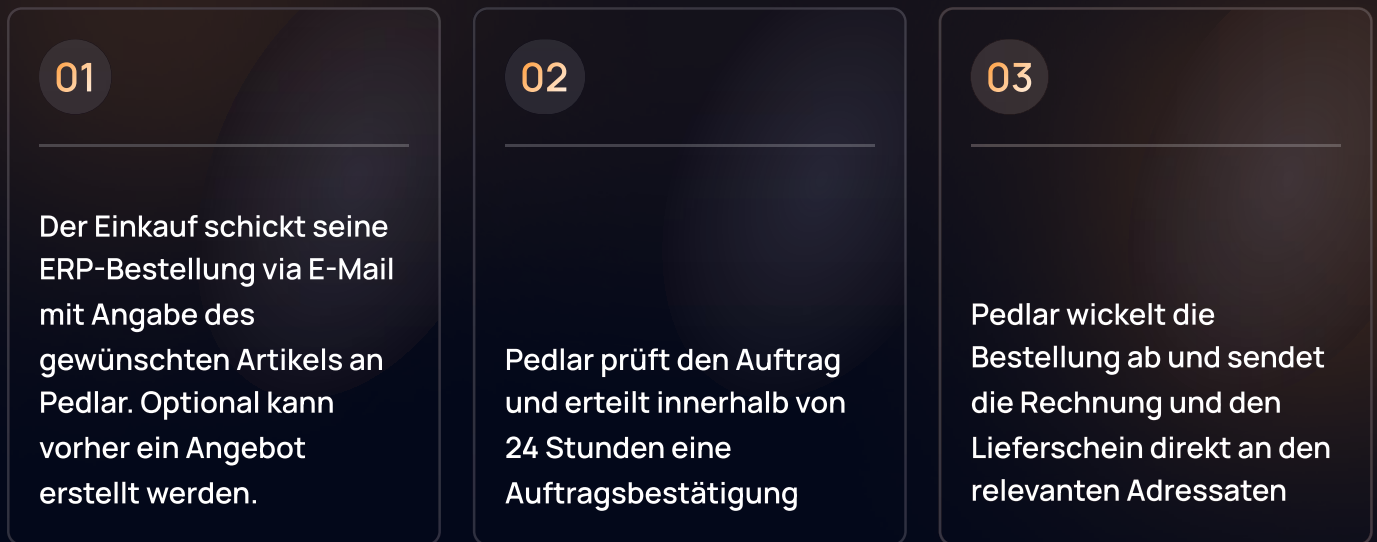
Prozessoptimierung mit Pedlar

Berechnen wir nun die Prozesskosten und Einsparungen, die Pedlar Einkaufsorganisationen bietet.

Als Aggregator schaltet sich Pedlar als Zwischenlieferant zwischen den Einkauf und den Verkäufer, um den gesamten Prozess über einen zentralen Kreditur abzuwickeln.

Dies bedeutet für den Einkauf einen minimalen Aufwand.

Ablauf mit Pedlar:



Das Ergebnis:

Die Gesamtbearbeitungszeit bei der Abwicklung mit Pedlar beträgt bei einem internen Stundensatz des Einkaufs von 70 Euro 10 Minuten. Die Prozesskosten belaufen sich pro Bestellung dementsprechend auf 12 Euro.

Pedlar verrechnet exemplarisch Service Kosten in Höhe von 10% des Bestellwerts. Bei einem Bestellwert von 250 Euro entspricht das 25 Euro.

Die Gesamtkosten pro Bestellung belaufen sich mit Pedlar als 1-Kreditur-Modell auf 37 Euro bei einer Bedarfsabdeckung von 95 Prozent.

Einsparpotential mit Pedlar

Ausgehend von einem Volumen von 1000 Bestellungen pro Jahr mit jährlichen Prozesskosten in Höhe von 122.500 Euro für die Einkaufsorganisation ergibt sich daraus folgende Ersparnis:

$\text{Ersparnis} = 122,500 - ((50 * 122.50) + (950 * 37))$	€ 81,225
---	-----------------

Da mit der Beauftragung von Pedlar keine Software oder anderes Tool eingekauft werden muss, entfällt bei der Zusammenarbeit der Total Cost of Ownership.

Pedlar nimmt bei der obigen Rechnung exemplarisch eine 10 prozentige Service Gebühr auf den Bestellwert.

Das Modell beruht auf Grundlage eines Pay-Per-Use-Modells. Die Einkaufsorganisation zahlt ohne Laufzeitbindung nur, wenn Sie Pedlar in Anspruch nehmen. Daraus ergibt sich für die Organisation eine Gesamtersparnis in Höhe von 81.225 Euro weniger Prozesskosten pro Jahr.

Fazit

E-Procurement Systeme bieten Einkaufsorganisationen zahlreiche Vorteile und können bestehende Prozesse verkürzen und optimieren.

Allerdings weisen diese auch wesentliche Schwachstellen hinsichtlich Nutzerfreundlichkeit und Ersparnispotential auf, was unterm Strich für die Einkaufsorganisationen keinerlei Ersparnis bedeutet.

Durch einen externen Aggregator wie Pedlar, der dem Einkauf alle Vorteile eines 1-Kreditor-Modells bietet, ohne Total Cost of Ownership liegt das Einsparpotenzial bei 90 Prozent für die Organisation.



“Tolle Lösung zur Unterstützung der Einkaufsstrategie. Lästige und mit hohem Aufwand verbundene Einzelbedarfe im C-Teile-Bereich können dank der von PEDLAR angebotenen Single-Kreditor-Lösung effizient und effektiv abgewickelt werden. Wir sind begeistert und froh, PEDLAR als Tool in unserer Einkaufs-Toolbox zu haben.”

Michael Schmid

Vice President Purchasing
at Witzenmann

Lernen Sie Pedlar als Alternative zu
E-Procurement-Systemen kennen.
Überzeugen Sie sich von den Vorteilen
eines 1-Kreditor-Modells.

Jetzt entdecken



