

eProcurement-Instrumente nutzen – ohne selbst ins Risiko zu gehen **newtron: „Betreute Einkaufsprojekte“ zum Ausprobieren**

Immer mehr Unternehmen nutzen elektronische Beschaffungssysteme (engl. eProcurement). Basis dafür ist eine Software, die den Erwerb sowie das Verwalten von Dienstleistungen und Waren unter Nutzung des Internets sowie anderer Informations- und Kommunikationstools ermöglicht. Die Vorteile des eProcurement: Die internen Abläufe werden dadurch transparenter und enorm beschleunigt, was wiederum Freiräume – insbesondere im Einkauf – schafft und Kosten verringert. Mit dem Programm „Betreute Einkaufsprojekte“ erleichtert die newtron AG, führender Anbieter von elektronischen Lösungen zur Optimierung von Einkaufs- und Logistikprozessen in Europa, interessierten Firmen jetzt die Umstellung von „analog“ auf digital: Auf Projektbasis, also ohne langfristige Verpflichtungen, übernehmen Profis die gesamte Abwicklung, spüren Verbesserungspotenziale auf und lassen sich dabei über die Schulter schauen, bis der Auftraggeber selbst genug Know-how besitzt, um das System zu betreiben.

„Trotz der Vorteile, die das eProcurement bietet, scheuen sich noch viele Unternehmen, den Schritt zu gehen und die herkömmliche papierlastige Beschaffung zugunsten eines durchgängigen elektronischen Ablaufs ganz aufzugeben“, erklärt newtron-Vertriebschef **Christian Neitzel**. Nach der aktuellen Studie „Elektronische Beschaffung 2014: Stand der Nutzung und Trends“, die von dem **Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME)**, der **Universität Würzburg** und der **Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig** jährlich durchgeführt wird, gehören zu den meist genannten Hinderungsgründen: 1) Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) seien nicht gegeben. 2) Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter seien nicht verfügbar. 3) Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) seien zu hoch.

Eigene Ressourcen schonen – Profi-Wissen nutzen

„Genau hier setzen unsere ‚betreuten Einkaufsprojekte‘ an“, sagt Neitzel. Im Rahmen dieses Programms übernimmt der IT-Dienstleister für die Kunden auf Wunsch die Durchführung ihres kompletten elektronischen Beschaffungsvorgangs: von der Lieferantensuche in der newtron-Datenbank (engl. eSourcing), die mittlerweile 44.000 Kontakte umfasst, über Ausschreibungen bis zum Aushandeln der Verträge. Neitzel: „Unsere Profis arbeiten dazu Verhandlungsstrategien aus, die genau auf das jeweilige Unternehmen und dessen speziellen Bedarf zugeschnitten sind. Wir stellen maßgeschneiderte Softwaremodule zur Verfügung, unterstützen bei der Auswahl geeigneter Produktgruppen, helfen bei der Suche passender Lieferanten, stellen Statistiken und Reports bereit, schulen Einkäufer und Lieferanten und vieles mehr. Je nachdem, was benötigt wird.“ Außerdem können die Anfragen und Ausschreibungen technisch ganz einfach und unkompliziert in eine Auktion überführt werden. Dabei

geben Lieferanten ihre Angebote ab, können die (anonymisierten) Gebote der Mitbewerber einsehen und ihre eigenen Offerten und damit ihre Chancen für einen Zuschlag dann mehrfach verbessern, bis eine vorher festgelegte Frist abgelaufen ist. newtron entwickelt dafür in enger Abstimmung mit dem Kunden eine Auktionsstrategie, koordiniert die Vorbereitung, moderiert und wertet die Ergebnisse aus.

Eignungsprüfung ohne Risiko

Die Pluspunkte der „betreuten Einkaufsprozesse“ lassen sich so zusammenfassen: „Die Kunden können die eTools, die Abläufe und die Methodik des eSourcing erst einmal in Ruhe kennenlernen und müssen dafür nicht groß in Technik investieren oder ihre personellen Ressourcen beschneiden“, so Neitzel. newtron, mit 15 Jahren Prozessoptimierungs-Erfahrung aus vielen Hunderten Projekten, erledigt als Full-Service-Dienstleister alles für sie und macht deren Mitarbeiter umfassend mit der Materie vertraut. Neitzel: „Auf diese Weise ist es den Unternehmen möglich, ohne langfristige Verpflichtungen und ohne Druck die Eignung dieses Systems für sich an einem ganz konkreten praktischen Beispiel genau zu überprüfen.“

newtron AG – Member of DIGnewtron

Die newtron AG ist führender Anbieter von webbasierten Lösungen zur Optimierung der Geschäftsbeziehungen zwischen Lieferanten und einkaufenden Unternehmen. Aus einer Hand bietet newtron ein Portfolio von eProcurement, eSourcing, SRM, EDI und Services, wie Customer Service in 12 Sprachen und Consulting an. Mit erstklassigen und innovativen Produkten, mehr als 15 Jahren Prozesskompetenz seit der Gründung in 1998 und Standorten in Deutschland, Schweiz, USA, Südamerika und China, arbeitet newtron partnerschaftlich mit seinen Kunden zusammen, um die jeweils optimale Lösung für zunehmend wichtige Prozessverschlinkungen bei höchsten Qualitäts- und Sicherheitsansprüchen zu schaffen. Die newtron AG betreut mehr als 1.000 einkaufende Unternehmen und 44.000 Lieferanten.
www.DIGnewtron.com