

E-Procurement (Electronic Procurement, elektronische Beschaffung) ist die Beschaffung von Waren und Dienstleistung unter Nutzung von IT-Systemen. Hierbei werden sowohl das Internet als auch direkte Verbindungen zwischen Unternehmen wie VPN-Systeme genutzt. E-Procurement stellt hierbei die Verbindung der klassischen Beschaffung in Unternehmen mit modernen Kommunikationsmethoden dar. Durch die Vereinfachung von Beschaffungs- und Bestellprozessen soll so eine deutliche Optimierung vor allem im B2B-Bereich erreicht werden.

E-Procurement-Systeme aus Sicht der IT

In der technischen Umsetzung werden beim E-Procurement drei Arten von Systemen unterschieden:

- geschlossene Systeme
- halboffene Systeme und
- offene Systeme.

Bei geschlossenen Systemen besteht eine direkte Kopplung der internen Netzwerke von Anbietern und den einkaufenden Unternehmen. Der Vorteil dieser Systeme besteht in der hohen Datensicherheit und zumeist hohen Aktualität der Logistik-Daten. Im Gegenzug stellt die Katalog nicht-standardisierter Warenwirtschaftssysteme zumeist einen erheblichen Aufwand dar. Halboffene Systeme verfügen über eine direkte Integration in das IT-System des Lieferanten, der seinen Kunden eine in der Regel Web-basierte Katalog für Bestellung und Verfolgung der Logistikprozesse anbietet. Offene Systeme arbeiten für gewöhnlich auf beiden Seiten Web-basiert und werden in größeren zeitlichen Abständen durch den Lieferanten, ähnlich einem Katalog, gepflegt. Nachteilig an diesen Systemen ist die geringe Integrationstiefe in die Lagerverwaltung des Lieferanten und die verhältnismäßig leichte Angreifbarkeit durch Fremdzugriffe.

E-Procurement-Systeme aus Sicht der Marktteilnehmer

Die Funktionsmechanik von E-Procurement-Systemen ist abhängig von der Partei, die das System zur Verfügung stellt. Hierbei werden wiederum drei grundsätzliche Funktionsweisen unterschieden:

- Lieferantensysteme (Sell-Side-Systeme)
- Beschaffersysteme (Buy-Side-Systeme) und
- Marktplätze (Many-to-Many-Systeme).

Lieferantensysteme werden vom Anbieter von Waren oder Dienstleistungen zur Verfügung

gestellt. Dieser bietet seinen Kunden eine Plattform, auf der sie sich über das Angebot informieren und Waren oder Dienstleistungen bestellen können. Dem Lieferanten obliegt es, die Verfügbarkeit anzugeben und die Preise zu bestimmen. Beschaffersysteme werden vom Einkäufer betrieben. Hierbei hat dieser die Möglichkeit, die gewünschten Waren oder Dienstleistungen auszuschreiben, bestimmte Lieferanten darüber zu informieren und schlussendlich aus den angebotenen Leistungen die passende Lösung auszuwählen. Bei Marktplätzen handelt es sich um eine Mischform. Hier können sowohl Lieferanten ihre Waren anbieten als auch Beschaffer ihren Bedarf melden. Eine dritte Partei übernimmt den Betrieb der Plattform und damit die Vermittlung zwischen beiden Seiten.

Vorteile von E-Procurement

E-Procurement bietet gegenüber herkömmlichen Verfahren zahlreiche Vorteile für alle am Prozess Beteiligten. Zunächst bietet eine vollständige Umsetzung des Bestellsystems in die IT die Möglichkeit, den Einkauf nahtlos in ERP-Systeme und -Prozesse einzubinden, da alle relevanten Informationen online und aktuell vorgehalten werden. So entsteht neben der erhöhten Steuerbarkeit auch die Möglichkeit einer Überwachung in Echtzeit. Gegenüber der herkömmlichen Beschaffung werden zahlreiche Arbeitsschritte und Fehlerquellen eliminiert; Möglichkeiten für Übertragungsfehler nehmen stark ab, Arbeits- und Kontrollaufwand sinken deutlich.

Für Einkäufer erhöht sich die Markttransparenz signifikant, können Informationen doch jederzeit abgerufen und die Angebote verschiedener Lieferanten einfacher miteinander verglichen werden. Somit steigt die Flexibilität des Einkaufs bei gleichzeitiger Senkung des benötigten Arbeitsaufwands. Darüber hinaus setzen Händler und Lieferanten zunehmend auf E-Procurement-Lösungen, um die papierbasierte Beschaffung von Unternehmen durch einen elektronischen Ablauf zu ersetzen. Durch den Einsatz der modernen Kommunikationsmethoden können Händler wie gaerner, welche bereits länger auf E-Procurement-Lösungen setzen, ihr nachhaltiges Handeln auf neue Bereiche ausweiten.

Durch das Absinken des Arbeitsaufwands bei Anbietern und Einkäufern sinken die Kosten, dadurch steigt die Flexibilität in der Preisgestaltung an.

Voraussetzungen für E-Procurement

Die Erfolgreiche Einführung von E-Procurement stellt vor allem zu Beginn eine erhebliche technische und damit auch finanzielle Hürde dar. Komplexe heterogene IT-Systeme müssen nicht nur für den Datenaustausch (zum Beispiel über Standard-Schnittstellen wie XML) abgeglichen werden. Es gilt, auch die zugehörigen Geschäftsprozesse in den beteiligten Unternehmen so weit anzugleichen, dass ein Austausch von Informationen bei Anbieter und Einkäufer von diesen auch entsprechend im jeweiligen ERP Berücksichtigung finden kann.

Bei direkter Integration in ein geschlossenes System stehen zudem Fragen der Datensicherheit und des Umfangs des Datenaustausches im Vordergrund. Ebenso ist zu beachten, dass bei einer Anbindung unterschiedlicher Lieferanten eine möglichst hohe Vergleichbarkeit der angebotenen Waren und Dienstleistungen für den Einkäufer gewährleistet ist. In der Regel ist

hier eine Standardisierung anzustreben, die von allen Lieferanten akzeptiert und angewandt wird.