

<b>1</b>	<b>KONZEPT UND DEFINITIONEN</b>	<b>1</b>
1.1	Procurement	1
1.2	Purchasing	1
1.3	Klassifizierung von Produkten	1
1.4	Typen von Procurement	1
1.5	Organisationsformen	2
1.6	Prozess	2
1.7	Strategisch, taktisch, operativ	2
<b>2</b>	<b>E-PROCUREMENT</b>	<b>2</b>
2.1	ABC-Analyse	3
2.2	Portfolio-Klassifizierung	3
2.3	Herausforderungen im E-Procurement	3
2.4	Nutzen von E-Procurement	3
2.5	Hindernisse bei der Einführung von E-Procurementsystemen	4
<b>3</b>	<b>E-PROCUREMENTTOPOLOGIE</b>	<b>4</b>
3.1	Sell-Side	4
3.2	Buy-Side	5
3.3	Elektronischer Marktplatz	5
<b>4</b>	<b>DESKTOP PURCHASING SYSTEM</b>	<b>6</b>
4.1	Vorteile	6
4.2	Nachteile	6
<b>5</b>	<b>E-PROCUREMENT STANDARDS</b>	<b>7</b>
5.1	EDI-Standards	7
	Aufbau EDI	7
	Funktionsweise EDI	7
<b>6</b>	<b>IMPLEMENTIERUNG VON E-PROCUREMENTSYSTEMEN</b>	<b>7</b>

6.1	Schlüsselfaktoren einer Implementierungsstrategie	7
6.2	Kritische Erfolgsfaktoren	8

# 1 Konzept und Definitionen

## 1.1 Procurement

- Generellerer Term als Purchasing
- Zusätzlich zur operativen Stufe (Bestellung, Lieferung) kommen strategische Komponenten
  - Markt-/Produktentwicklung
  - SRM
  - Verhandlungen
  - CRM

## 1.2 Purchasing

- Beschreibt alle Aktivitäten der Lieferung von Gütern und Leistungen auf operativer Ebene.
  - Produktauswahl
  - Bestellung
  - Lieferung
  - Rechnungsstellung
  - Zahlung etc.

⇒ Purchasing ist eine Untermenge von Procurement.

## 1.3 Klassifizierung von Produkten

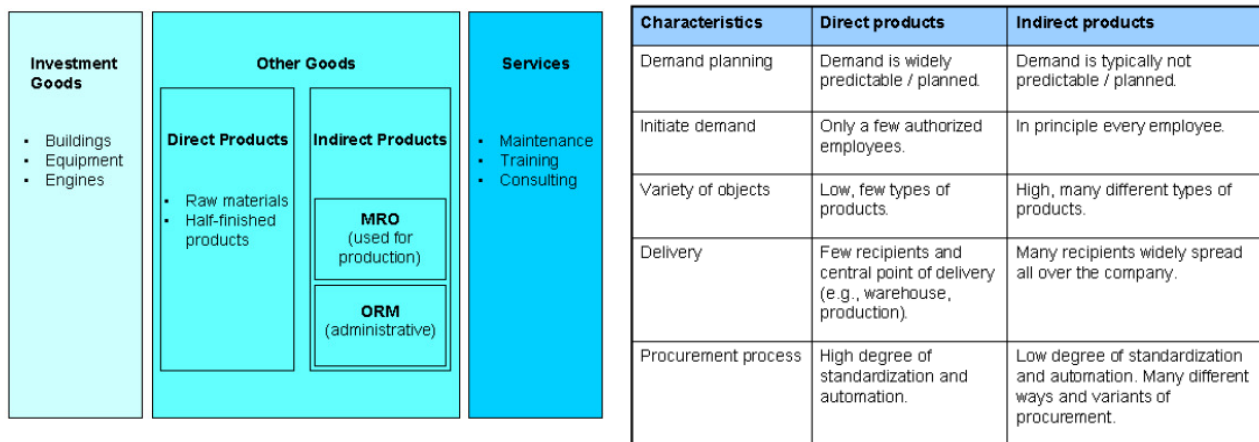


Figure 3: Comparison of direct and indirect products

## 1.4 Typen von Procurement

- Procurement for Resale: Handel mit beschafften Gütern (Bsp. Retailer)
- Procurement for Production: Transformation der beschafften Güter in andere Güter
- Procurement for Consumption: Beschaffte Güter zum internen Eigengebrauch

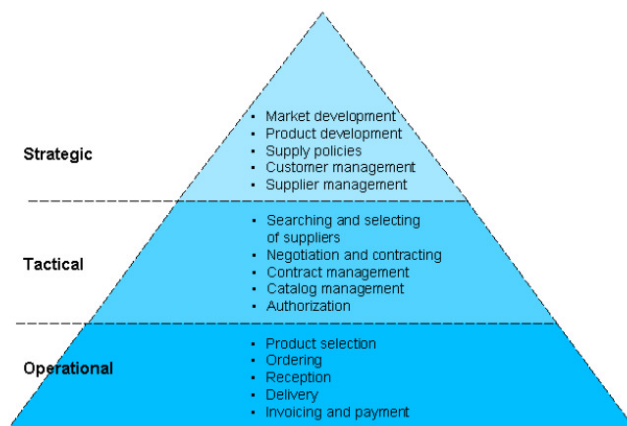
## 1.5 Organisationsformen

- Zentral: Beschaffung auf höchster Ebene
- Dezentral: Je Abteilung eigene Beschaffung

## 1.6 Prozess

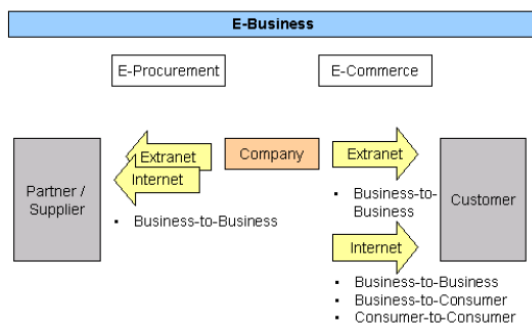
- Informationsphase
- Agreement Phase
- Settlement Phase
- Controlling/After Sales Phase

## 1.7 Strategisch, taktisch, operativ

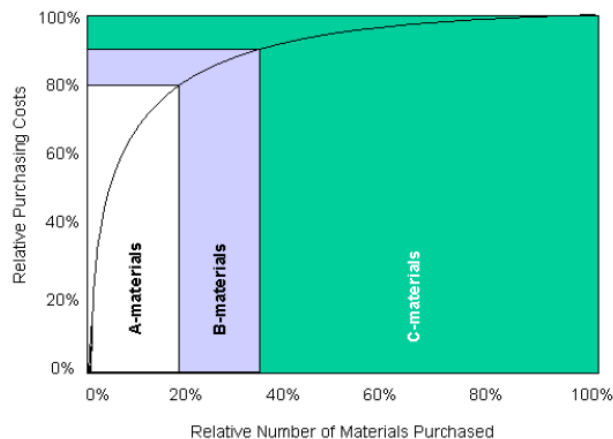


## 2 E-Procurement

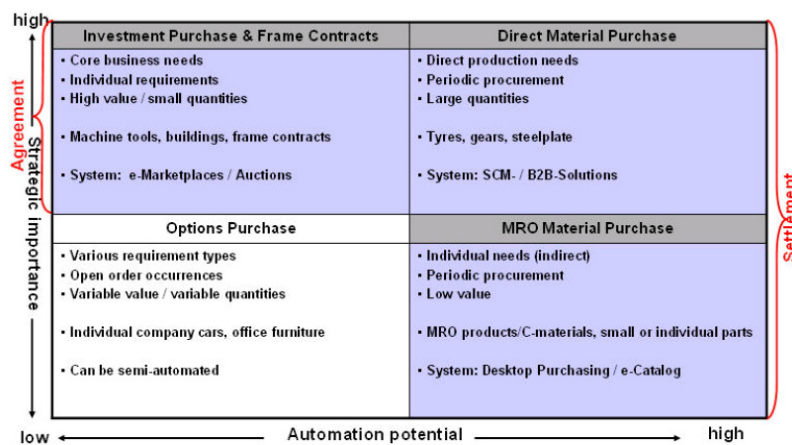
Ist ein Bestandteil von E-Business



## 2.1 ABC-Analyse



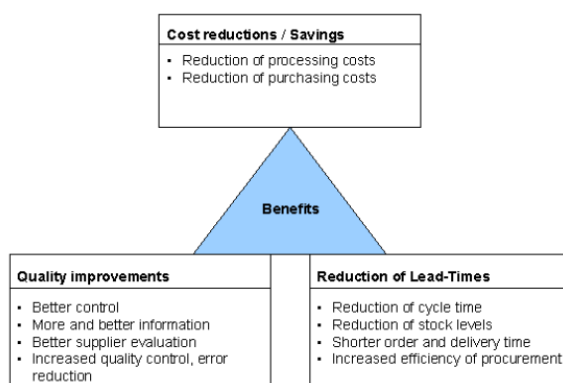
## 2.2 Portfolio-Klassifizierung



## 2.3 Herausforderungen im E-Procurement

- Ressourcenverschwendung in repetitiven Aufgaben
- Maverick Buying
- Fehlende Standards
- Langfristige und unsichere Lieferpläne
- Manuelle Arbeitsschritte (v. a. auf Papier)
- Veraltete Produktkataloge
- Dezentrale Planungstools

## 2.4 Nutzen von E-Procurement

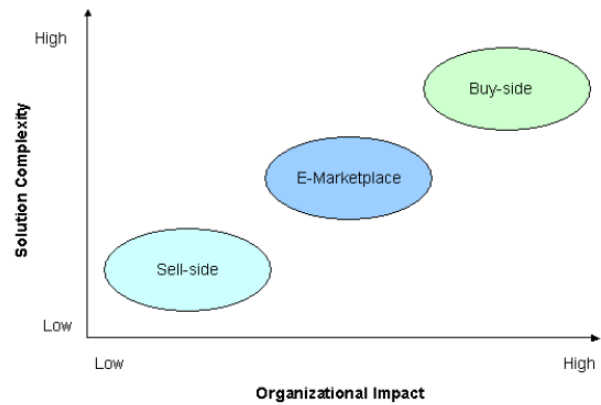
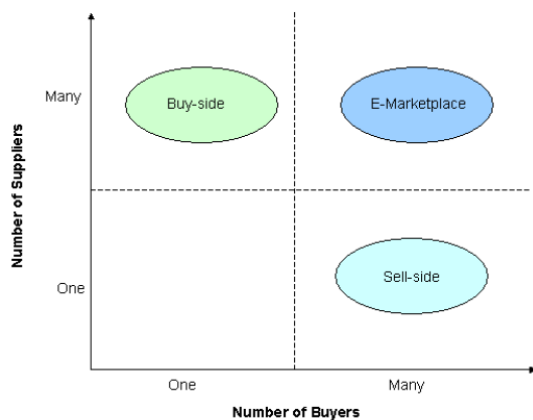


- Kostenersparnisse
- Grössere Prozesseffizienz und Zeiterparnisse
- Höhere Produktqualität

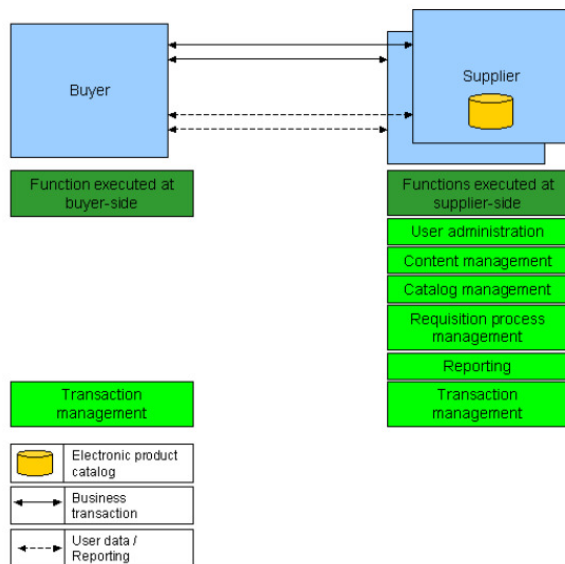
## 2.5 Hindernisse bei der Einführung von E-Procurementsystemen

- Training/Change Management
- Integration des Systems
- SRM
- Katalogmanagement

## 3 E-Procurementtopologie



### 3.1 Sell-Side



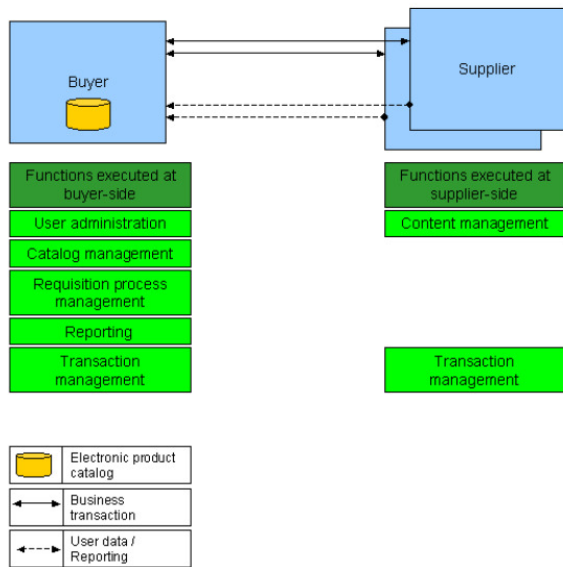
#### Vorteile

- Zugang ist nicht teuer
- Aktuelle Katalogdaten
- Gelegenheitskäufer

#### Nachteile

- Vergleichbarkeit von Katalogen
- Abhängigkeit von den publizierten Daten
- Sensitive Daten sind ausschliesslich beim Supplier gespeichert
- Nachverhandlungsmacht seitens Supplier

### 3.2 Buy-Side



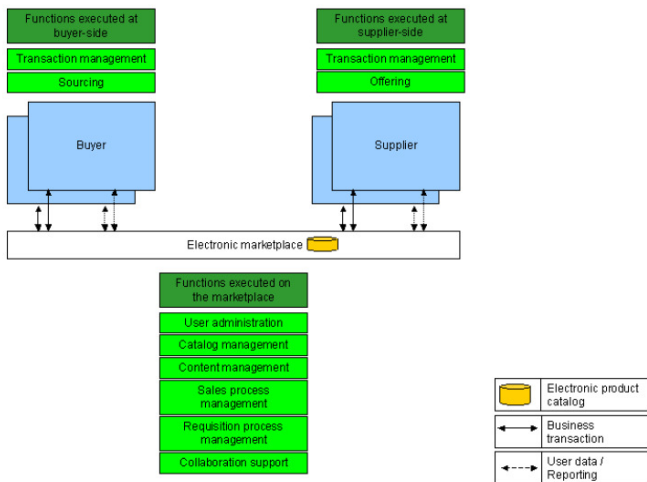
#### Vorteile

- Datenkontrolle beim Beschaffer
- Customization möglich
- Verknüpfung mit ERP-Systemen möglich
- Vergleichbarkeit von Produkten und Katalogen

#### Nachteile

- Kostenintensiver, Investitionen
- Unterhalt der Daten: Katalog, Kreise, Verfügbarkeit von Produkten
- Aktualität der Daten nicht immer gegeben

### 3.3 Elektronischer Marktplatz



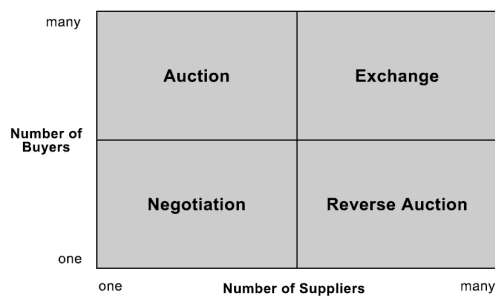
#### Vorteile

- Gute Marktübersicht für Buyers
- Effiziente Abwicklung der Bestellanfragen (z. B. über Auktionen)
- Im Kollektiv kleines Investment

#### Nachteile

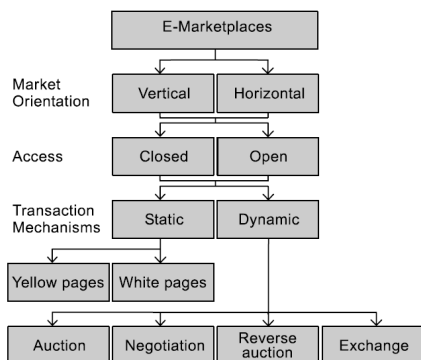
- Nicht alle Produkte, die ein Buyer braucht, sind zwangsläufig vorhanden
- Durch bilaterale Verhandlungen zwischen grossen Partnern sind bessere Preise (für Buyer) in Form von Rahmenverträgen möglich
- Transaktionskostenorientiert
- Wenig flexibel

## Klassifizierung von elektronischen Märkten



### Auktionen

- Englische
- Holländische
- Japanische: Alle sind zu Beginn dabei. Preis steigt. Wer ausscheiden will, muss dies verlangen.
- Sealed: Geheime Auktion, kein kompetitives Bieten.



### Access

- Open: Zugang für alle Supplier/Buyer
- Closed: Registrierung nötig (Evaluation; Erfüllen von Anforderungen/Spezifikationen als Bedingung)

### Transaction Mechanisms (Statisch)

- Yellow Pages: Suppliers sind in Katalog aufgeführt bzw. deren Produktkatalog. Buyer sucht über diese Datenbank.
- White Pages: Buyers legen ihre Bedarfe in Katalogen ab. Supplier suchen nach Nachfrage von Produkten.

## 4 Desktop Purchasing System

### 4.1 Vorteile

- Preisreduktion
- Reduktion von Prozesskosten
- Reduktion von Maverick Buying
- Zentrales Verwalten von Daten
- Alle Produkte über ein System erreichbar  
⇒ Transparenz durch diesen Katalog

### 4.2 Nachteile

- Unterstützen keine Auktionen
- Investitionen/Implementierungskosten
- Problem der Integration von DPS in bestehende Systemlandschaft (bspw. ERP)
- Risiko: Nicht alle Lieferanten stellen Katalogdaten zur Verfügung



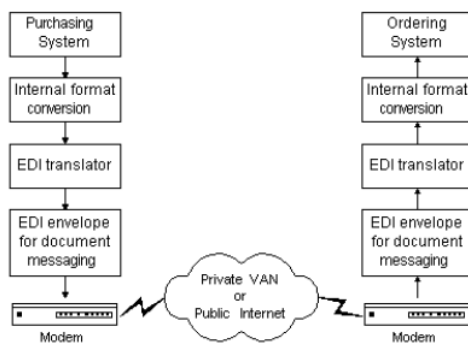
## 5 E-Procurement Standards

### 5.1 EDI-Standards

#### Aufbau EDI

Commercial Data	Product Data	Text Data
ANSI X.12	IGES	ODA/ODIF
TRADACO	SET	SGML
VDA	VDAFS	DTAM
SEDAS	STEP	
EDIFACT		
EDIFICE		
SWIFT		

#### Funktionsweise EDI



## 6 Implementierung von E-Procurementsystemen

### 6.1 Schlüsselfaktoren einer Implementierungsstrategie

- Corporate Commitment und Management Responsibility
- Planung
  - Beschaffungsprofil verstehen: Bedürfnisse und Kapazitäten, Skills und Fähigkeiten, Marktpartner
  - Definition von Zielen, strategisches Denken (Gesamtsicht wahren)
  - Technischer Fokus: Konkrete Ziele wie Kosteneinsparnisse, verbesserte Kommunikation/Zusammenarbeit, geringere Lagerbestände etc.
  - Lösungsvorschläge ausarbeiten und bewerten: Kosten-Nutzen-Analyse, Risikoanalyse
  - Strategie etablieren und kommunizieren
- Einführung
  - Bereitstellung von Ressourcen
  - Verantwortlichkeiten und Rechenschaftspflichten definieren
- Evaluation und Review: Projekt erfolgreich? Termine und Budget eingehalten? Qualität?

## **6.2 Kritische Erfolgsfaktoren**

- Top-Managementsupport
- Fokus auf effektivitäts- und effizienzsteigernde Aktivitäten
- Redesign des Beschaffungsprozesses, wenn nötig
- Training/Change Management
- Integration von DPS in bestehende Systemlandschaft
- Rollouts planen und durchführen, kein Big-Bang
- Kommunikation und Information
- Katalogmanagement sorgfältig