

Schritt für Schritt erfolgreich ins E-Business *E-Procurement als idealer und kostensenkender Einstieg*

Von Johan Giesberts*



Die meisten kleinen und mittleren Unternehmen möchten im E-Business keine kostspieligen Experimente eingehen. Die Beschaffung von Büromaterialien und anderen Massenartikeln über das Internet könnte den ersten Schritt ins E-Business bedeuten.

Die Euphorie um das Internet hat sich gelegt. Grosse Hoffnungen, über den virtuellen Vertriebsweg alle möglichen Geschäftsbeziehungen abwickeln zu können, sind der nüchternen Einschätzung gewichen, dass «Aufwand und Nutzen sich auch lohnen müssen», erklärt Reinhard Rauth, Leiter Organisation

und Datenverarbeitung bei der Kettler GmbH. Der europäische Marktführer für Spiel- und Sportgeräte legt keinen Wert darauf,



«zu den Ersten zu gehören, die jede neue Technologie einsetzen». Das Unternehmen beobachtet die Möglichkeiten des Internets zwar sehr genau, will sich mit dem Aufbau virtueller Vertriebswege sowie der Abwicklung von Geschäftsprozessen mit Partnern und Kunden über dieses Medium jedoch noch Zeit lassen.

Kettler ist kein Einzelfall. Eine Befragung der Kasseler Tech Consult bei kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland bestätigt im Düsseldorfer «Handelsblatt» die bisher zögerliche Haltung der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) gegenüber dem Internet. Von den 1054 befragten KMU nutzte lediglich jeder Fünfte das Internet für geschäftliche Transaktionen. Grund für die Zurückhaltung ist nach Meinung von Fachleuten aus der IT-Branche wie Stefan Exner, Geschäftsführer von Baan in Hannover, «unter anderem die Bindung von Kapazitäten für andere, bisher dringlichere Aufgaben». So war bis zu Beginn dieses Jahres die gut 15-köpfige EDV-Abteilung von Kettler vor allem mit dem Umstieg von sogenannten proprietären Systemen mit eigenen Anwendungen auf eine offene Systemumgebung beschäftigt. Dabei hatte sich das Unternehmen für ein System von Baan entschieden, «das den Anforderungen von Kettler nach Mehrwährungsfähigkeit und Durchgängigkeit von der Produktion bis in die Buchhaltung am ehesten entspricht», erklärt EDV-Leiter Rauth.

Auch in der Schweiz setzen über 80 Unternehmen auf den Einsatz von Gesamtlösungen von Baan. So zum Beispiel die Ferag mit Sitz in Hinwil bei Zürich, die auf die Druckweiterverarbeitung von Zeitungen, Zeitschriften und Illustrationsdrucksachen spezialisiert ist. Das Unternehmen plant und realisiert komplexe Gesamtlösungen auf Engineering-Ebene, es liefert und installiert ganze Systeme ebenso wie Einzelkomponenten. Ferag suchte nach einer umfassenden und für einen Produktionsbetrieb geeigneten Softwarelösung, welche von der Produktion bis zum Controlling alle Bereiche abdeckt. «Wir sind davon überzeugt, mit Baan die innovativste Standardsoftware für einen Fertigungsbetrieb einzusetzen, welche auch die Bedürfnisse der KMU abdeckt», meint Walter Baumann, IT-Verantwortlicher Ferag.

Mit E-Procurement Kosten senken

Die Integration aller Bereiche war auch für die Firma Trox der wichtigste Grund, auf Baan um-

zustellen. Das Familienunternehmen entwickelt und vertreibt seit 50 Jahren hochwertige Produkte und Systeme für die Lüftungs- und Klimatechnik. Trox hatte bisher seinen Focus auf die Steuerung interner Prozesse gesetzt. Erst vor kurzem ist die Entscheidung gefallen, den Einstieg in das E-Business zu wagen, um künftig die Beschaffung von Büromaterialien und anderen Massenartikeln über das Internet abzuwickeln. Damit liegt Trox im Trend: Immerhin planen gemäss verschiedenen Studien mehr als 40 Prozent aller KMU bereits den Einstieg in das E-Business. Ihr Ansatz ist dabei sehr stark an den Kosten ausgerichtet.

Das Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen will mit einem E-Procurement-System über das Internet kostengünstiger und einfacher als bisher einkaufen. Denn die vergleichsweise minder wichtigen Bestellungen für C-Artikel – wie zum Beispiel Bleistifte, Radiergummis oder auch Hilfsmittel wie Arbeitshandschuhe – binden bei der herkömmlichen manuellen Abwicklung auf Grund ihres Volumens unverhältnismässig viel Arbeitszeit. «C-Artikel verteuern sich über die Auftragsstellung und -abwicklung damit im Extremfall um das 200fache ihres Wertes», erläutert Dirk Reimann, Leiter Beschaffungsmarketing bei Trox, die Einsparpotenziale mit E-Procurement. So entfallen von jährlich insgesamt 16 000 Bestellungen bei Trox rund 12 800 auf die C-Teile. Das Einkaufsvolumen dieser Bestellungen macht jedoch nur etwa fünf Prozent des Gesamtbestellvolumens aus.

Künftig erhält jeder Mitarbeiter ein eigenes Budget für die Beschaffung von Büromaterialien. Über das E-Procurement-System kann er dann an seinem PC den Bestellvorgang auslösen, ohne umständliche Genehmigungsverfahren durchlaufen zu müssen. Die Bestellung wird von iBaan E-Procurement automatisch abgearbeitet und weitergeleitet. Der Nutzen von E-Procurement ist für das mittelständische Unternehmen heute schon absehbar. Langfristig ist deshalb geplant, E-Procurement auch auf andere Beschaffungsprozesse im Unternehmen auszudehnen.

Technologie allein nicht ausreichend

Speziell mittelgrosse Unternehmen sollten jetzt nicht nachlassen, sich mit E-Business zu beschäftigen. Denn nicht die Unternehmensgrösse ist entscheidend für den unternehmerischen Erfolg, sondern die Geschwindigkeit und Effizienz der internen und firmenübergreifenden Prozesse. Die Softwaretechnologie liefert mit ihren Produkten die Voraussetzung für ein erfolgreiches E-Business. Technologie allein reicht jedoch nicht aus. Die Unternehmen müssen ihre Geschäftsprozesse den neuen Bedingungen anpassen, dafür brau-

chen sie die richtige unternehmensweite, web-basierte EDV-Infrastruktur. Schliesslich geht es besonders für die kleinen und mittleren Unternehmen darum, mit anderen Unternehmen effizient in kollaborativen Prozessen zusammenzuarbeiten.

* Der Autor ist E-Business-Experte beim Softwareanbieter Baan.