



Elektromeister Timo Wernz prüft mit einem Barcode-Scanner, ob er neues Material bestellen muss.

Mit Mehrwert einkaufen

Online-Beschaffung Bei Materialbestellungen sind Abwicklungsprozesse oft teurer als die bestellte Ware. Mit praktikablen Lösungen helfen einige Onlineanbieter, solche Kostenfresser auszubremsen.

Text Frank Pollack Foto Tim Wegner

Etwa dreimal pro Woche kamen Timo Wernz und sein Team bis vor Kurzem an ungeplanten Einkaufsfahrten nicht vorbei. Ein Problem, das viele Handwerksunternehmer kennen. „Meistens fehlten Standardteile, die eigentlich am Lager sein sollten“, berichtet der Elektromeister und Betriebswirt aus dem hessischen Erlensee. Bei mehreren hundert Artikeln, die das 20 Mitarbeiter zählende Unternehmen für eine schnelle

Auftragsabwicklung vorhalten muss, empfand er das eigene Bestellmanagement als „zu unsicher und zu aufwändig“. Bei der Suche nach einer besseren Lösung stieß Wernz auf das Lagerlogistik-Konzept LAKO des Elektro-Großhändlers Fega & Schmitt. „Dessen Herzstück bilden ein Barcode-Scanner, eine Software und eigens angefertigte Etiketten für jeden bevorrateten Artikel“, erläutert Michael Goller, Kundenmanager des Ansb-

cher Dienstleisters. Die Technik koste Kundenfirmen einmalig 515 Euro (netto). Bei Bedarf könnten zusätzlich Regalsysteme erworben werden. „Der Service selbst ist gratis, weil er auch uns Kosten spart“, betont Goller.

„Auf den Etiketten sind neben der Artikelbezeichnung, der Warennummer und dem zugehörigen Barcode auch die von mir festgelegte Maximal- und Mindestmenge vermerkt“, berichtet Wernz. „Wird die Mindestmenge unterschritten, heftet der Mitarbeiter, der gerade ein Teil entnimmt, einfach einen Magneten auf das Etikett“, freut er sich, „und ich scanne am Abend alle so markierten Codes ab.“

Den kabellosen Scanner legt der Unternehmer dann auf eine Dockingstation; die zugehörige Software stellt aus den gesammelten Daten automatisch einen Warenkorb zusammen. „Die Preise wurden für ein Jahr fest ausgehandelt. Die Mengen ergeben sich aus der Differenz zwischen Mindest- und Maximalbestand von selbst, ich kann die Bestellung jedoch auch noch bearbeiten“, lobt der 39-Jährige das durchdachte System.

Einkaufsprozess im Blickpunkt

Der Gewinn liegt im Einkauf. Diese alte Kaufmannsweisheit hat nach Einschätzung von Professor Ronald Bogaschewsky nichts von ihrer Aktualität verloren – im Gegenteil. „Neben dem Preis ist in den letzten 15 Jahren mit dem Einkaufsprozess ein bis dahin relativ unbeackertes Feld in den Blickpunkt gerückt“, konstatiert der Experte für elektronische Beschaffung von der Julius-Maximilians-Universität Würzburg. Darin

stecke ein gewaltiges Optimierungspotenzial. Durch umständliche Produktsuche, tradierte Genehmigungsprozeduren, eine Mehrfacherfassung von Daten und unzureichende Logistik beliefen sich die Kosten für eine einzige Order „leicht auf 150, in Großunternehmen 200 Euro und mehr“, verweist er auf zahlreiche Untersuchungen, „selbst wenn nur eine Tüte Schrauben gekauft wird“. Diese Kosten ließen sich um 70 Prozent und mehr reduzieren.

Alternativen für Kleinbetriebe

Konzerne und Mittelständler setzen diese Erkenntnis mit zumeist individuell ausgehandelten Lieferantenkatalogen, Ausschreibungen, Einkaufsauktionen und durchgängigen Lieferketten (Supply Chains) seit Jahren verstärkt um. Das spiegelt sich im von Bogaschewsky in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME) jährlich erhobenen „Barometer Elektronische Beschaffung“ wider (siehe auch Grafik auf Seite 37).

Doch während die „Großen“ dabei auf individuelle Softwarelösungen und Marktmacht bauen können, blieben kleinere Firmen bislang weitgehend außen vor. Innovative Dienstleister eröffnen aber nun auch für sie zunehmend Alternativen. Zum einen, wie zum Beispiel Fega & Schmitt, mit „vorkonfektionierten“ Einkaufslösungen auf der Basis elektronischer Kataloge, die mit geringem Aufwand individualisiert werden können. Zum anderen haben kleinere Unternehmen heute die Chance, via Internet schnell und kostengünstig Spezialbedarfe auszuschreiben, zum Bei-

Was Unternehmen bei Online-Beschaffung sparen



in Prozent;
Quelle: Bundesverband
Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik

Die Ersparnis bei den Einkaufskosten ist bei Katalogsystemen höher als die Ersparnis bei den Preisen.

→ Marktübersicht B2B

Einkaufsportale für Handwerker

Business-to-Business-Portale schossen um das Jahr 2000 wie Pilze aus dem Boden. Seit dem Crash des Neuen Marktes muss man sie suchen. Doch die

wenigen, die man heute im Internet findet, bieten bemerkenswerten Zusatznutzen auch für Kleinunternehmen, wie die folgenden Beispiele zeigen.

Anbieter-Beispiele	Beschaffung von ...	Besonderheit/Nutzen
fege-schmitt.de, foerch.de, krapp.de, wüth.de	... Handwerksbedarf (Branchen-Großhandel mit Lageroptimierung, unterschiedliche Schwerpunkte)	(Halb-) Automatische Nachbestellsysteme für Lagerbestände nach Kanban-Vorbild, das heißt, es orientiert sich am tatsächlichen Verbrauch. Meist an Mindestumsätze gekoppelt.
mercateo.de	... Sonderbedarf, C-Teilen (ca. 8 Mio. Artikel)	Ein System für über 600 Lieferanten. Mit Warenkorboptimierung, individuellem Freigabeprozess, Rechnungsarchiv u.m.
leasing.de	... Leasing-Gütern (Autos, IT, Maschinen u.m.)	Kostenlose Ausschreibungen für Leasing aller Art. Mit Leasingvertragsbörse und Leasingrückläufer-Marktplatz.
energiemarkt-platz.de	... Energie (Strom, Gas)	Ausschreibungen von Energiebedarfen ab ca. 100 000 kWh gegen Gebühr (ab 200 Euro pro Ausschreibung).