



*Einkauf per Mausclick: Schnelles Verfahren, wenig Verwaltungsaufwand* Bild: Mercateo

### E-PROCUREMENT: VOM EINKAUF BEIM ONLINE-HÄNDLER PROFITIEREN

## Virtuell bestellt sich's schnell

***In vielen Unternehmen verschlingt der Einkauf von Nicht-Produktionsmitteln noch immer zuviel Zeit. Ein hessischer Automobilzulieferer hat das erkannt – und spielt konsequent die Online-Karte.***

Eine strategisch besonders wichtige Rolle bei der Köstler GmbH spielt der Unternehmensbereich Einkauf. Denn die Kunden des im hessischen Groß-Gerau ansässigen Automobilzulieferers erwarten für ihre jeweiligen Marken und Fahrzeuge individuelle Lösungen. Ronny Fritzsch, Leiter Einkauf, erklärt: „Wir bekommen von der Automobilbranche sehr detaillierte Wunschvorstellungen mitgeteilt. Zum Beispiel erhalten wir als Vorgabe eine Zeichnung von einer Türarmlehne, für die wir ein ganz bestimmtes Leder aus einem vom Kunden bevorzugten Land verwenden sollen. Daher gehört es zu meinen Hauptaufgaben, weltweit nach Lieferanten zu suchen, die für unsere qualitativ hochwertigen Materialien in Frage kommen.“

Doch nicht nur Produkte für die Fertigung liegen in der Verantwortung von Ronny Fritzsch und seinem Team, sondern auch der Einkauf

von allgemeinen Betriebsstoffen und -mitteln – beispielsweise Büromaterial, EDV, Putzmittel und Waschbenzin. Diese Artikel sind für das Unternehmen zwar notwendig, sollen aber, da sie nicht direkt für die Produktion benötigt werden und daher nicht zum Kerngeschäft des Einkaufs gehören, bei der Bestellung nicht viel Zeit und Kosten verschlingen. Dieser Anspruch konnte in der Vergangenheit häufig nicht erfüllt werden. Denn einige Lieferanten besitzen noch keinen Online-Auftritt, so dass man mühsam dicke Kataloge wälzen und anschließend per Fax bestellen musste.

Bei der Suche nach alternativen Beschaffungslösungen für diese so genannten C-Artikel stieß der Einkaufsleiter vor drei Jahren im Internet auf den Online-Händler Mercateo, der auf seiner Plattform das Sortiment von mehr als 10000 Herstellern und rund

300 Handelspartnern mit insgesamt fast vier Millionen Produkten vereint. Ronny Fritzsch: „Den Online-Händler habe ich eigentlich durch Zufall entdeckt, denn ich wollte Büromaterial einkaufen“, gibt Fritzsch zu. „Nachdem mir Mercateo von der Suchmaschine als Treffer angezeigt wurde, schaute ich mir die Seite an und entdeckte, dass dort alle Hersteller und Lieferanten eingebunden sind, bei denen ich vorher schon bestellt hatte, beispielsweise Brother oder Kaiser & Kraft.“

Zuvor musste die Einkaufsabteilung benötigte Artikel bei verschiedenen Lieferanten einzeln bestellen und individuelle Zahlungsziele und Lieferantenkonditionen vereinbaren. Dieser Umstand entfällt, seit das Unternehmen über Mercateo einkauft. Denn auch Artikel von mehreren Lieferanten kann Fritzsch dort bequem in einen virtuellen Einkaufswagen packen und ordern, dabei bleibt Mercateo bei allen Bestellungen der einzige Ansprechpartner und stellt als Vertragspartner

### Der Anwender

**Die Köstler GmbH, Groß-Gerau, entwickelt und fertigt seit 1963 Produkte für die Automobilindustrie. Die Kernkompetenz des Zulieferers liegt bei der Verarbeitung von Leder, Kunstleder, Alcantara, Folien und Geweben, beispielsweise für Handbrems- und Schaltmanschetten, Armauflagen, Handbrems- und Dachhaltegriffe, Airbagfangnetze und Innenraumverkleidungen. Zu den Abnehmern gehören Automobilhersteller wie Audi, Mercedes, Ford, VW, Volvo, Opel und Skoda. Mit insgesamt 160 Mitarbeitern erwirtschaftete die mittelständische Unternehmensgruppe im vergangenen Jahr einen Gruppenumsatz von 12 Mio. Euro. [www.koestlergmbh.de](http://www.koestlergmbh.de)**

## > KOSTENEFFIZIENZ

Der Einkauf von allgemeinen Betriebsmitteln wie Büromaterial verschlingt oft noch zu viel Zeit und Geld. Die Beschaffung über eine Online-Plattform sorgt in der Regel für ein schnelleres Bestellverfahren, einen geringeren Verwaltungsaufwand und eine sichere Bezahlung. Zudem lassen sich individuelle Lieferantenkonditionen und Zahlungsziele vereinbaren.

auch die Rechnung. Dies sorgt für ein schnelles Bestellverfahren, einen geringen Buchhaltungsaufwand und eine sichere Bezahlung. Probleme bei der Umstellung von der traditionellen Beschaffung hin zum „Einkauf per Mausklick“ gab es keine, da die Köstler GmbH im Grunde nur den Bestellweg geändert hat und bei Mercateo das gewohnte Sortiment und zusätzlich eine Vielzahl weiterer Produkte vorfindet.

„Außerdem“, ergänzt der Einkaufsleiter, „gibt es für mich noch weitere Vorteile durch die Online-Bestellung. So hatten viele Lieferanten Schwierigkeiten damit, wenn Rechnungs- und Lieferadresse nicht identisch waren.“ Da der Köstler-Hauptsitz aber in Groß-Gerau ist und das Unternehmen viele Artikel zur Produktionsniederlassung nach Tschechien liefern muss, war das ein großer Nachteil. „Bei der Bestellung über Mercateo ist das kein Problem mehr“, betont Fritsch. „Auch wenn wir vielen Lieferanten treu geblieben sind, ist es jetzt ebenfalls einfacher,

neue Lieferanten zu suchen.“ Denn auf der Online-Plattform kann man schnell und einfach überprüfen, ob es das gewünschte Produkt von einem anderen Lieferanten günstiger gibt, oder ob man jemanden findet, der es schneller liefert. Dafür gibt es ein Online-Tool, das nach Preis und Lieferzeit filtern kann. „Mercateo“, resümiert Fritsch, „ist für uns eine Riesenzeitersparnis.“

Inzwischen kauft die Köstler GmbH Hilfsmaterial und Betriebsmittel zu 100 % über



*Einkaufsleiter Ronny Fritsch:  
„Eine Riesenzeitersparnis!“*

Mercateo ein und tätigt monatlich im Durchschnitt fünf Bestellungen mit einem Einkaufsvolumen von etwa 1000 Euro netto bei dem Online-Händler. Neben der Zeitersparnis, die es der Einkaufsabteilung erlaubt, sich intensiver um ihre wesentlichen Aufgaben zu kümmern, bietet der Online-Händler auch schnelle Vergleichsmöglichkeiten der unterschiedlichen Konditionen und trägt damit wesentlich zu Kostensenkungen bei. Einfaches Finden von gewünschten Artikeln haben mühsames Katalogwälzen und per Hand geschriebene Faxbestellungen abgelöst.

Was die Bestellung von Produkten betrifft, die direkt für die Fertigung benötigt werden, kann sich Ronny Fritsch übrigens gut vorstellen, diese später auch über Online-Portale zu bestellen: „Das ist momentan allerdings noch Zukunftsmusik, denn dafür stellt die Automobilbranche zu spezielle Anforderungen und es gibt viel zu viele Richtlinien, beispielsweise für Kunstleder.“ Doch vielleicht werde es irgendwann einmal Marktplätze geben, die in der Lage sind, auch solche Einkaufsnischen zu besetzen.

■ **Eva Hoppmann**  
Journalistin in München

## Der Dienstleister

Die Mercateo AG, München, gehört zu den führenden Online-Händlern für Geschäftskunden aller Branchen. Das Sortiment des im Jahr 2000 gegründeten Dienstleisters reicht von Büromaterial über Labor- und IT-Bedarf bis zur Betriebs- und Lagerausstattung. Im Angebot befinden sich 3,75 Millionen Artikel von über 10000 Herstellern und 316 Handelspartnern. Das Unternehmen verzeichnet eigenen Angaben zufolge Monat für Monat ein überdurchschnittliches Wachstum. Rund zwei Millionen Nutzer besuchen die Website jeden Monat, mehr als 415000 Geschäftskunden nutzen die Plattform.  
[www.mercateo.com](http://www.mercateo.com).



Profis kennen ihren

Weg zum Gipfel

Jede Woche das Wichtigste  
für Entscheider in der Industrie

Mediadaten und Ansichtsexemplare:  
[www.industrieanzeiger.de](http://www.industrieanzeiger.de)  
Eine Zeitschrift der Konradin Mediengruppe

**konradin**  
MEDIENGRUPPE

