

MARKTPLATZ UND VERNETZUNG – DIE PERFEKTE KOMBINATION FÜR DEN ÖFFENTLICHEN EINKAUF

Siegfried Hakelberg, Vertriebsleiter Mercateo Gruppe



Made in Germany

Gegründet 2000
in München

International

in 14 europäischen
Landesgesellschaften

Mitarbeiter

> 600 Mitarbeiter

Kunden

> 100.000 aktive
Geschäftskunden

Partner

> 700 Anbieter
> 50 Systempartner

Produkte

100 Mio. Artikel
(Summe aller
Marktplätze in Europa)

Lieferantenmanagement auf dem Mercateo-Marktplatz

Lieferantenbewertung und Qualitätsmanagement

Jährliche Lieferantenbewertung

Umfangreiche Bewertung aller Lieferanten anhand von 25 objektiven KPIs u.a. aus den Bereichen Logistik und Liefertreue, Konditionen und Service-Level

Aufarbeitung der Feedbackpunkte

Bearbeitung der vereinbarten Verbesserungspotenziale durch den Lieferanten sowie Maßnahmen seitens Mercateo bei einer unzureichenden Bewertung



ABC-Einstufung

Klassifizierung der Lieferanten aus der für die Bewertungsperiode ermittelten Punktzahl in Güteklasse A, B und C auf Basis des gewichteten Gesamtergebnisses

Gemeinsames Jahresgespräch

Kommunikation der Bewertungsergebnisse und gemeinsame Identifikation von Optimierungsmöglichkeiten bei einem persönlichen Jahresgespräch



Die Mercateo Gruppe und ihre Plattformen

Mercateo Beschaffungsplattform

Mercateo ist eine B2B-Beschaffungsplattform für indirekte Bedarfe. Funktionen wie Kataloghosting von Kunden eigenen Lieferanten und/oder Nutzerverwaltung ermöglichen Einkäufern, Prozesse effizient und ressourcenschonend abzuwickeln.



Unite Network

Unite ist ein neutrales B2B-Netzwerk, in dem Einkäufer ohne großen IT-Aufwand ihre Geschäftsbeziehungen zu Lieferanten digital abbilden können. Alle Transaktionsprozesse werden digital, einheitlich und effizient abgewickelt.



Herausforderungen im öffentlichen Einkauf u.a.

Einhaltung von Vergaberichtlinien

Die Notwendigkeit manuelle Prozesse durch digitale Prozesse zu verschlanken

Transparents in den Beschaffungsvorgängen und Nutzerzufriedenheit erhöhen



Erfahren Sie in weniger als 2 Minuten, wie Sie durch die Digitalisierung die durchschnittlichen Einkaufsprozessen von ca. 100 € um über 50% senken können.

→ <http://www.einsparpotenziale-entdecken.de/>

→ <https://www.mercateo.com/corporate/info/mercateo-htwk-studie-2017/>

**Wie kommen Sie Schritt für Schritt
zu einem digitalen, einheitlich und effizienter Einkauf?**



Vergabestruktur in der Beschaffung (VOL/A)

Vergabe-Blöcke

Ausschreibungen

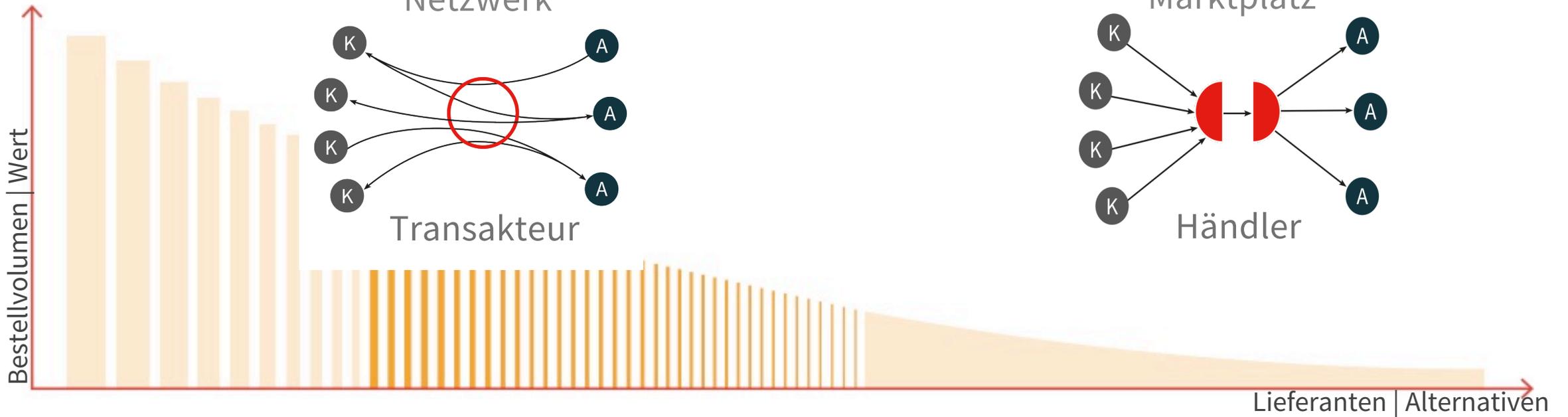
u.a. freihändige Vergabe

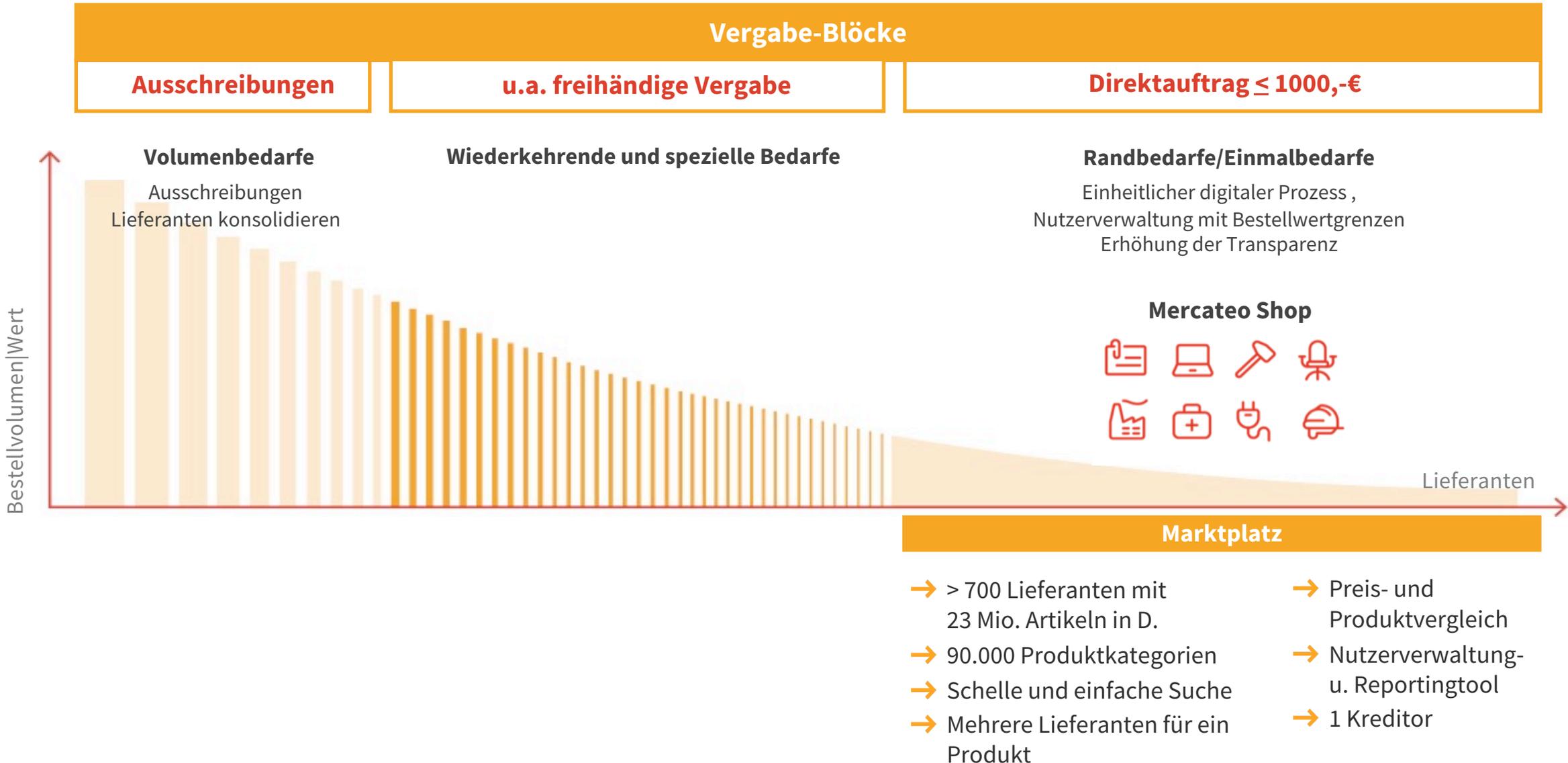
Direktauftrag $\leq 1000,-\text{€}$

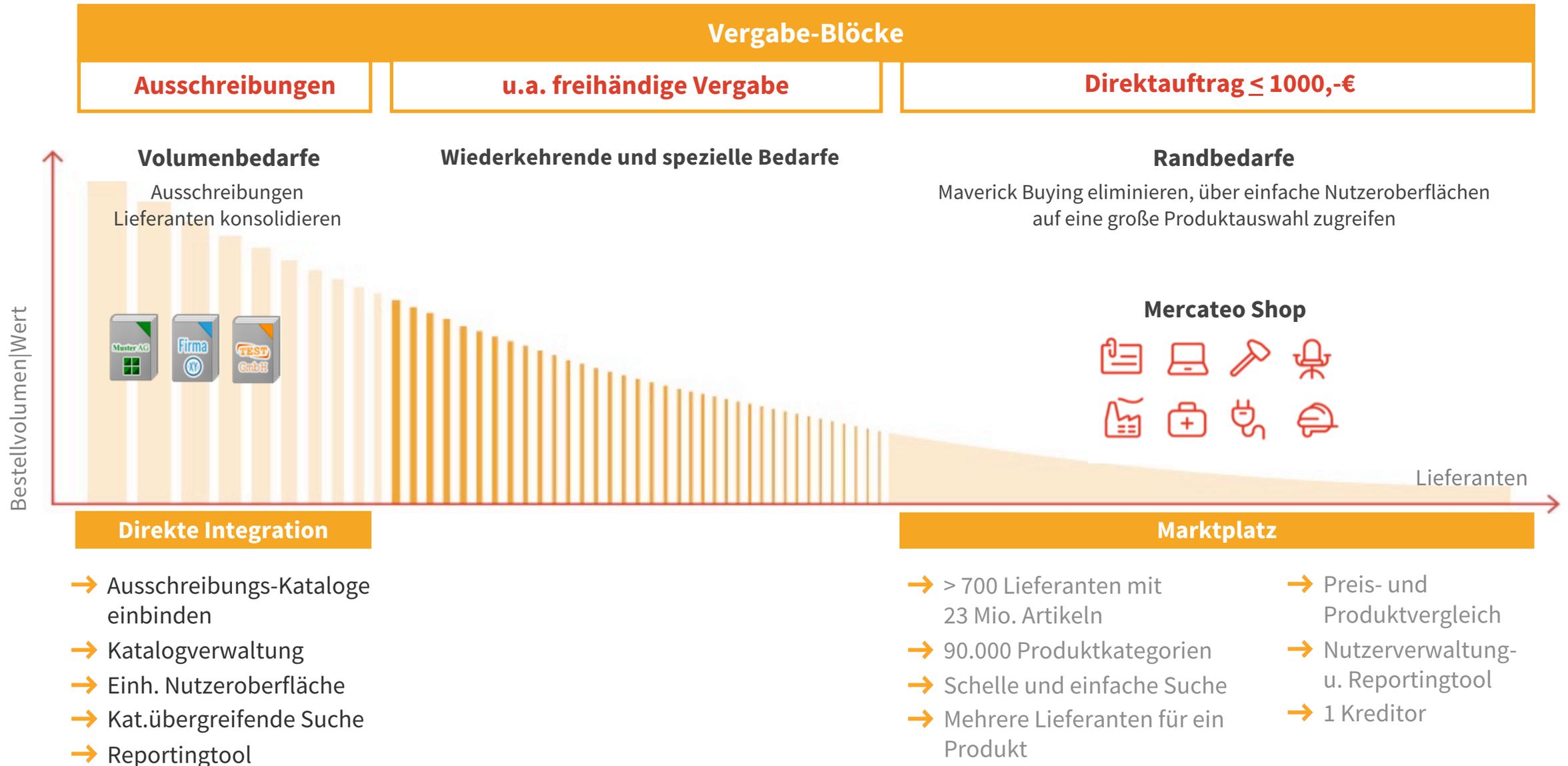
Volumenbedarfe

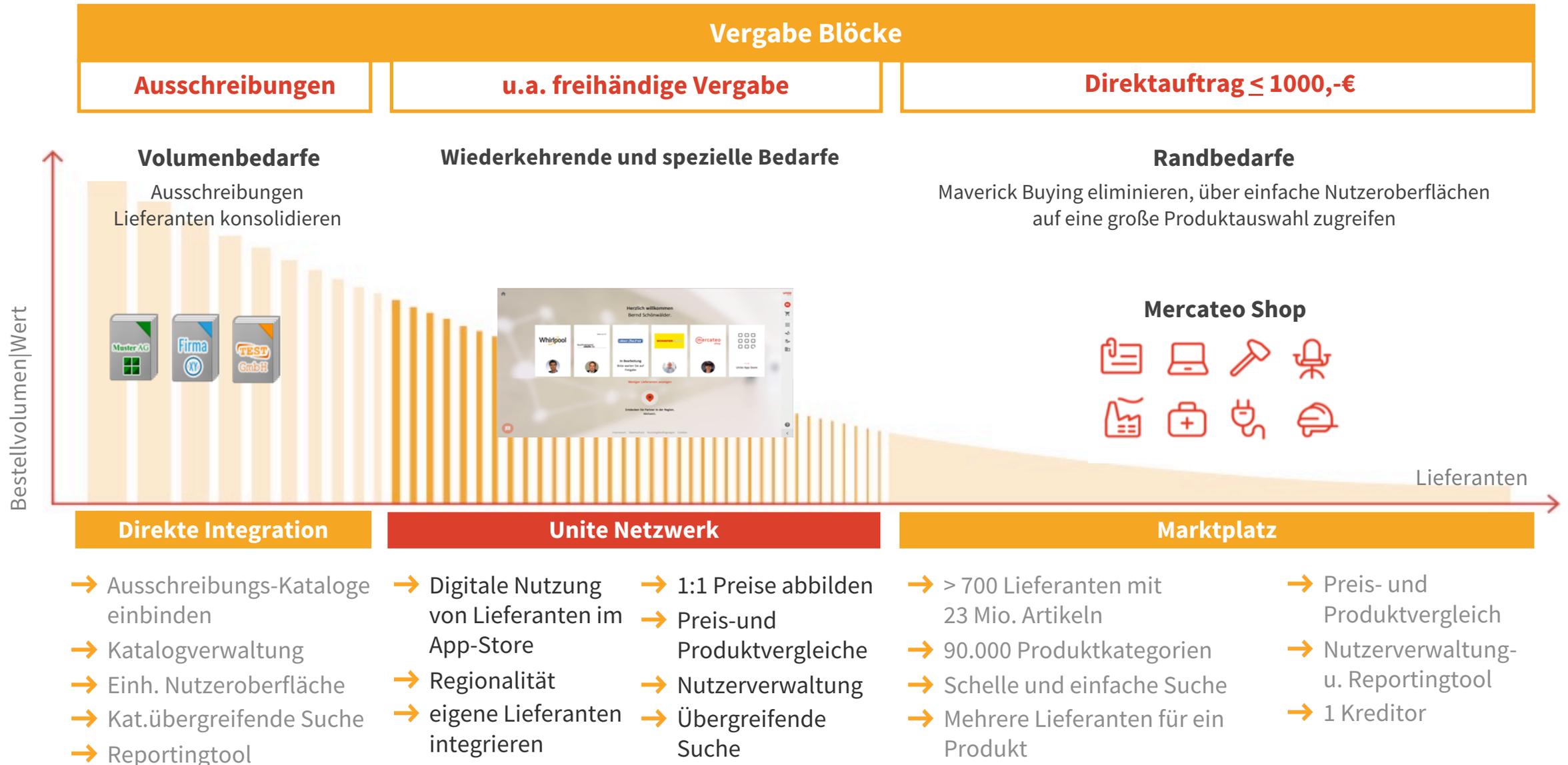
Wiederkehrende und spezielle Bedarfe

Randbedarfe/Einmalbedarfe





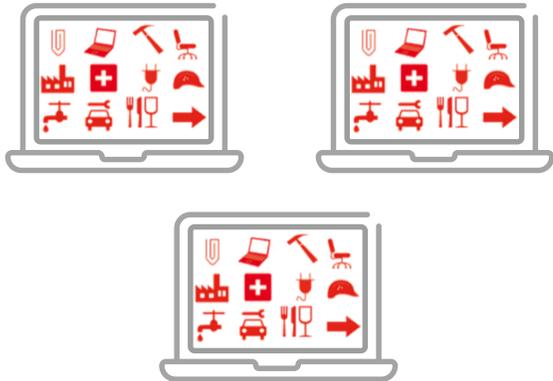




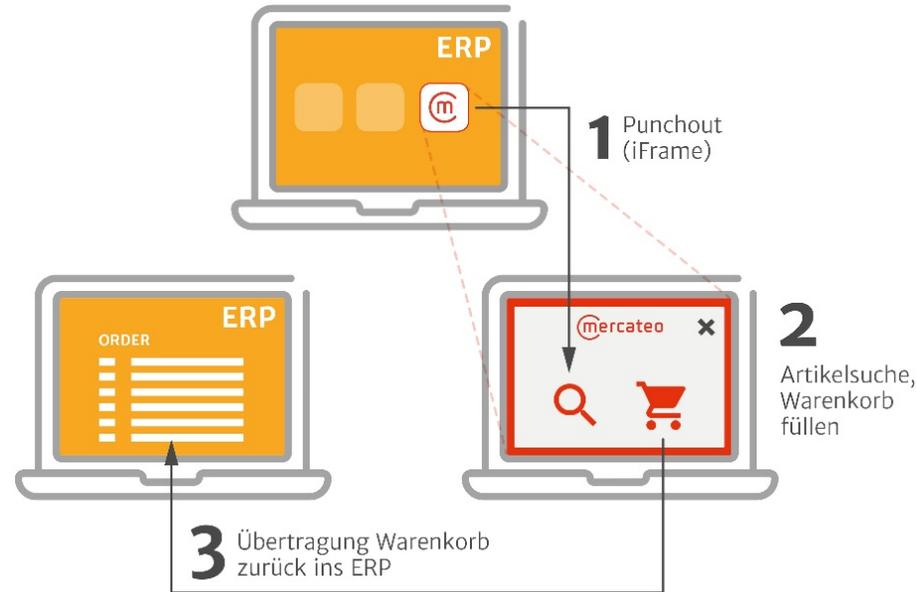
Mercateo Nutzungsszenarien

Schrittweise Systemintegration

1. Web only - ohne Anbindung an Systeme des Kunden



2. Anbindung an das Kundensystem (SAP..) via OCI-Schnittstelle



3. Integration in das Kundensystem via API



Webbasierte Lösung Wie sieht es aus?

The screenshot shows the Mercateo web interface. At the top, there is a navigation bar with the Mercateo logo, a search bar containing the text "Suchen Sie hier in über 24,8 Millionen Artikeln", and a "Suchen" button. To the right of the search bar, there are links for "Über Mercateo", "Willkommen! Mein Mercateo", and a shopping cart icon showing "Warenkorb € 0,00". A "Zur Hilfe" link is also present in the top right corner.

Below the navigation bar, the main content area is titled "Meine exklusiven Lieferanten". On the left, there is a blue callout box with the text "Zum Unite App Store" and a link to "Lieferanten hinzufügen". The main content area displays a row of supplier logos: Schweitzer Fachinformationen, PrintPlanet.de, GLATZ STEMPEL, wolkdirekt, europadruckerei.de, Hahn+Kolb Demo-App, and BEULCO powered by EBERO. A blue callout box on the right points to this row with the text "Ihre Lieferanten".

Below the supplier logos, there is a section titled "Alle anzeigen »" which contains a grid of 12 category icons and their corresponding labels: Bürobedarf, Hardware, Software, Telekommunikation, Werkzeugtechnik, Elektronik, Elektrotechnik, Betriebsausstattung, Lagerausstattung, Arbeitsschutz, Technischer Handel, Medizinbedarf, Therapie, Labor, Haustechnik, Gebäudetechnik, Versand, Verpackung, Hotel, Gastronomie, Essen, Trinken, and Reinigung. A blue callout box on the right points to this grid with the text "Marktplatz".

Einstieg über die Mercateo Beschaffungsplattform

INVOICE

UNITE
FINANCIAL SERVICES

Unite Financial Services EU GmbH · Neumarkt 9 · 04109 Leipzig

Rechnungsadresse

Muster Einkäufer GmbH
Max Mustermann
Musterstr. 10
00000 Musterstadt

USt-ID.: DE123456789

Lieferadresse

Muster Einkäufer GmbH
Max Mustermann
Musterstr. 10
00000 Musterstadt

Rechnungsnummer: 68363836
Rechnungsdatum: 01.02.2017

Auftragsnummer: 22-345-3
Kundennummer: D34567
service@unite-financial.eu

Zahlbar an: Unite Financial Services EU GmbH
Bankverbindung: Unite Financial Services EU
SWIFT/BIC: MAGYLUL1XXX
IBAN: LU78805V3A97Y220HZ01
USt-ID.: DE 313797705
Referenz 1: 68363836
Referenz 2: D34567

Gesamt in Euro 1.494,25
Zahlbar bis 03.03.2020

Alle Preise in Euro angegeben

Schritt

1

Nutzung des B2B Marktplatzes für die Direktkauf bis 1.000 €

- 23 Mio. Artikel – eine Rechnung
- Verwaltung aller Nutzer mit Budgetgrenzen und Freigabeprozessen
- Bestellarchiv mit Excel-Export für Auswertungen
- Marktrecherche, Preis- und Produktvergleiche
- Reduzierung der Prozesskosten und Erhöhung der Transparenz

Schritt

2

Erweiterung um eigenes Lieferantennetzwerk: für ausgeschriebene Lieferanten/Produktgruppen

- Umfassender B2B-Marktplatz wie in Option 1
- Integration ausgeschriebener Lieferanten/Produktgruppen
- Sichtenverwaltung und Warengruppenmapping
- Preisvergleich der ausgeschriebenen Produkte zum offenen Marktplatz
- Katalog-Verwaltungstool

Schritt

3

Erweiterung durch Integration des Unite B2B-Netzwerks

- Aufbau auf Option 1+2
- Eigene Lieferanten erhalten über Unite AppStore zusätzliche Reichweite über eigene Beschaffung hinaus
- Im Netzwerk vorhandene Lieferanten können flexibel zusätzlich genutzt werden
- Verhandelte 1:1 Bedingungen und Beziehungen bleiben
- Öffentliche Beschaffung wirkt als Trigger für den Weg regionaler B2B-Beziehungen in die Digitalisierung



**UNIKLINIK
KÖLN**

Mercateo bietet ein umfassendes Sortiment, eine ausführliche Beschreibung sowie Darstellung der Artikel und somit eine gute Vergleichbarkeit der Produkte. Für uns ist es ein großer Vorteil, Sortimente unserer Stammlieferanten mit Sonderkonditionen als Kataloge listen zu können. Somit kann den Anwendern ein großes C-Artikel-Sortiment zur Verfügung gestellt werden, ohne dass eine aufwendige Stammdatenpflege nötig ist.

Kerstin Groß,
strategisches Beschaffungsmanagement, Uniklinik Köln

ukb universitäts
klinikum**bonn**

Der Einkauf über Mercateo bietet uns einen effizienten Beschaffungsprozess und schafft Transparenz. Die komfortable Suche über alle gehosteten Kataloge und der direkte Artikelvergleich auf einer Plattform bieten dem Anwender klare Vorteile für seine tägliche Arbeit.

Karen Heinzl,
Abteilungsleiterin Zentraler Einkauf, Uniklinikum Bonn

Digitale Initiative „Leipzig vernetzt“ Wir bringen lokale Unternehmen zusammen

„Leipzig vernetzt“ ist eine Initiative der Stadt Leipzig zur Vernetzung lokaler Unternehmen. Sie ermöglicht großen und kleinen Firmen einen einfachen Einstieg in die Digitalisierung und stärkt nachhaltig die Wirtschaft vor Ort. Wie wichtig eine robuste lokale Wirtschaft mit kurzen und zuverlässigen Lieferwegen ist, haben die vergangenen Monate deutlich gezeigt.

Das Angebot ist hier, die Nachfrage ist hier – „Leipzig vernetzt“ bringt beides unkompliziert und digital zueinander. Die technische Infrastruktur für „Leipzig vernetzt“ stellt die Mercateo Gruppe aus Leipzig mit ihrem B2B-Netzwerk Unite zur Verfügung.

Eine Kooperation von



Stadt Leipzig



Cluster
Informationstechnologie
it-mitteldeutschland.de





DANKE FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT.

Siegfried Hakelberg

Vertriebsleiter

siegfried.hakelberg@mercateo.com

**HABEN SIE
FRAGEN?**