



Presseinformation

GE CompuNet und CaContent bieten gemeinsam Consulting, IT und Content an:

E-Procurement aus einer Hand

Nürnberg, 14. Mai 2001 - Die CaContent GmbH und die GE CompuNet AG haben eine weitreichende strategische Kooperation im Bereich E-Procurement geschlossen. Wie die beiden Unternehmen auf einer gemeinsamen Pressekonferenz am 14. Mai 2001 während der Fachmesse E-Procure in Nürnberg mitteilten, konzentriert sich diese Kooperation auf Lösungen im Umfeld von SAP. So setzt GE CompuNet ab sofort bei der Implementierung und dem Customizing des SAP E-Procurement-Moduls BBP, künftig EBP, bevorzugt die Katalogsoftware von CaContent ein. Damit bekommen große und mittelständische Unternehmen aus einer Hand sowohl leistungsfähige E-Procurement-Gesamtlösungen als auch die elektronischen Kataloge, die für die Bestellung der Artikel notwendig sind. Des Weiteren sieht die Vereinbarung vor, dass GE CompuNet die Internet-Bestellsysteme von CaContent auch bei Kundenprojekten, die nicht auf SAP basieren, empfehlen und einsetzen wird.

„Durch die Kooperation werden wir in diesem sich entwickelnden Markt eine führende Rolle spielen. Denn im Unterschied zu anderen E-Procurement-Anbietern können wir vom kleinen Mittelstandsbetrieb bis zum Top-Unternehmen skalierbare und



preislich abgestufte E-Procurement-Modelle bieten. Darüber hinaus können wir dem Kunden bei der Optimierung seiner Lieferantenbeziehungen und seiner Beschaffungsprozesse helfen. Dies ermöglicht dem Unternehmen, umständliche Genehmigungsschritte abzubauen. Der Einkauf kann sich auf die wertschöpfenden Prozesse - wie zum Beispiel Lieferantenauswahl und Verhandlung der Konditionen - konzentrieren. „Vor allem sind wir nun gemeinsam in der Lage, die notwendigen Consulting Leistungen, die IT, die Prozesse und den Content, sprich die elektronischen Kataloge, aus einer Hand und über eine Projektorganisation abzuwickeln“, bestätigt Ralf Pralle, Sales Manager bei GE CompuNet.

Rasante Marktentwicklung für E-Procurement

Mit der Kooperation reagieren die beiden Unternehmen auf die stetig wachsende Nachfrage nach E-Procurement-Lösungen im deutschen und internationalen Markt. Eine Umfrage der Unternehmensberatung KPMG Consulting unter fünfhundert deutschen Top-Unternehmen hatte kürzlich ergeben, dass die Unternehmen verstärkt auf E-Procurement setzen, der Markt aber noch nicht in entsprechendem Umfang entwickelt ist. Gemäß der Studie erwarten die Einkäufer in den Unternehmen von der Beschaffung via Internet Kostenvorteile von bis zu 12 Prozent. Die Potenziale hinsichtlich Effizienz und Synergien in diesem Bereich seien bisher bei weitem nicht ausgeschöpft - der erwartete Implementierungsschub stünde noch bevor.



SAP-Integration entscheidend

Vor dem Hintergrund der breiten Marktpräsenz von SAP ist für die Unternehmen die Einbindung eines E-Procurement-Systems in die bestehende SAP-Infrastruktur entscheidend. Denn Bestellungen, die über Online-Produktkataloge im Internet oder Intranet erzeugt werden, sollten direkt in SAP abgelegt und verbucht werden können. Die meisten dieser Unternehmen setzen daher auf das SAP-Modul BBP (Business to Business Procurement), künftig EBP (Enterprise Buyer Professional), das eine direkte Übernahme der Daten ermöglicht.

Lösung kann vorab getestet werden

Um den Unternehmen die Entscheidung für die Einführung einer Lösung auf Basis von BBP (EBP) zu erleichtern, bieten CaContent und GE CompuNet ein Testpaket an: Zum Festpreis implementieren die beiden Unternehmen ein Testsystem, über das die Beschaffung einer definierten Materialgruppe abgewickelt werden kann. Dieses System wird von Experten der beiden Unternehmen in die Systemumgebung des Kunden integriert, ohne dass für den Kunden wesentliche Hard- oder Softwareinvestitionen notwendig werden. Die benutzerfreundliche Katalog-Software kommt von CaContent.

„Prinzip dieser Testphase ist, dass sich der Kunde klare Vorstellungen von der Leistungsfähigkeit der Lösung, dem notwendigen Investitionsvolumen und dem weiteren zeitlichen Verlauf einer vollständigen Einführung der neuen Beschaffungswege beziehungsweise Beschaffungstools machen kann,“ erläutert Pralle.



Kernstück: Online-Produktkataloge

Herz jedes E-Procurement-Systems sind die hinterlegten Online-Produktkataloge. Diese müssen so gestaltet sein, dass auch internet-unerfahrene Anwender sicher und einfach benötigte Artikel finden und bestellen können. Aus diesem Grund ist jeder Artikel im Online-Katalog mit einem ausführlichen Text versehen und kann über eine Detailansicht mit Produktbild angezeigt werden. Darüber hinaus sind zu jedem Artikel die exakten Preise pro Einheit und die Lieferzeiten hinterlegt. Weiß der Besteller nicht, welcher Hersteller das entsprechende Produkt liefert, hilft ihm eine katalogübergreifende Produktsuche. Diese ist so aufgebaut, dass auch umgangssprachliche Begriffe, wie zum Beispiel „Fummel“ für Radiergummi, erkannt und dem gesuchten Produkt zugeordnet werden können. Auch eine Suche nach Anbietern, Produktnummern und Preisen ist über alle Kataloge hinweg möglich.

CaContent führend in Katalogentwicklung

Die Fähigkeit, elektronische Produktkataloge zu erstellen und diese in verschiedenste IT-Systeme und Marktplätze zu integrieren, ist neben der Anbindung an das jeweilige ERP-System der eigentliche Erfolgsfaktor für E-Procurement: „Was hilft es einem Unternehmen, wenn es ein funktionierendes Bestellsystem hat, aber keine Kataloge, aus denen seine Mitarbeiter bestellen können“, erläutert Hans-Jürgen Bahde, Geschäftsführer der CaContent, die Bedeutung der elektronischen Kataloge. Zum Leistungsspektrum der CaContent gehört die Erstellung von Online-Produktkatalogen in den Standardformaten BMEcat und eCl@ss.