

Print-Shop für ganzen Konzern

Der Einkaufsdienstleister **IBX** unterstützt den Druckdienstleister **go4copy.net** bei der Integration des Onlineshops in die E-Procurement-Lösung eines führenden Versicherers. Vorteil für den Kunden: Einsparungen bis zu 30 Prozent.

In vielen Unternehmen werden Druckerzeugnisse beim Kopierladen um die Ecke bestellt – obwohl wesentlich günstigere, unternehmensweite Rahmenverträge mit Kopier-Dienstleistern existieren. Maverick Buying nennen Einkäufer dieses Verhalten, die teure und ineffiziente Beschaffung vorbei an geltenden Richtlinien und Verträgen. Wie man stattdessen einheitliche und klare Prozesse etabliert und damit im erheblichen Maße Zeit und Kosten spart, zeigt die Kooperation eines führenden deutschen Versicherungskonzerns und des überregionalen Digitaldruck-Dienstleisters go4copy.net. Bei der Konzeption und Einführung eines webbasierten Systems zum deutschlandweiten Einkauf von Druck-Dienstleistungen wurden sie vom Einkaufsdienstleister und Lösungsanbieter IBX unterstützt.

Die wirtschaftlichen und technologischen Veränderungen der letzten Jahre haben Druck-Dienstleister gezwungen, ihre Geschäftsmodelle und Strategien tief greifend zu verändern. Ein Ergebnis dieses Wandels ist go4copy.net, Europas erste überregionale Kooperation von inhabergeführten Digitaldruck-Unternehmen. An 60 betrieblichen Standorten mit insgesamt 800 Mitarbeitern ist go4copy.net in Deutschland und Österreich mit einem dichten Netz vertreten. Mit rund 70 Millionen Euro Jahresumsatz ist das go4copy.net-Netzwerk eine wirtschaftlich starke und solide Gruppe. Die angeschlossenen Einzelbetriebe decken alle relevanten Dienstleistungen wie Kopieren, Digitaldruck, Plotten, Large-Format-Printing, Scannen und Archivieren ab. „Unsere in Europa einmalige Flächendeckung und unser vollständiges Service-Portfolio gehören zu den entscheidenden Kriterien, warum sich renommierte Konzerne für uns als Partner entscheiden“, sagt Rechtsanwalt Achim Carius, Vorstand und Mit-Initiator von go4copy.net.

Telefonische Bestellungen bislang die Regel

Welchen Mehrwert eine Partnerschaft mit go4copy.net bieten kann, zeigt das Beispiel eines großen Versicherungskonzerns: Das Unternehmen hatte auf Basis günstiger Sonderkonditionen Rahmenverträge mit überregionalen Kopierdienstleistern abgeschlossen. Dennoch erfolgte der Einkauf von Kopierdienstleistungen fast immer lokal. Die Mitarbeiter bestellten – meistens per Telefon – bei regionalen Anbietern. In der Folge konnten die Konditionen aus den Rahmenverträgen wegen mangelnder Volumina nicht gehalten werden, und die Prozesse waren wegen Medienbrüchen und fehlender Transparenz ineffizient. So mussten etwa Papierrechnungen manuell ins System eingepflegt werden.

Um eine strategische und systematische Lösung bemüht, begann der Zentraleinkauf des Konzerns im ersten Quartal des Jahres 2008 mit der Suche nach einem überregionalen Digitaldruck-Dienstleister, der alle deutschen Standorte mit Druckerzeugnissen beliefern sollte. Das zentrale Anforderungskriterium war ein leistungsstarker Onlineshop,



Rechtsanwalt Achim Carius, Vorstand und Mit-Initiator von go4copy.net zur Kooperation mit IBX: „Mit dieser Lösung haben wir gemeinsam eine Benchmark geschaffen.“

über den ausnahmslos alle Bestellungen standardisiert laufen sollten. Der Shop sollte an die E-Procurement-Lösung des Versicherers angebunden werden. Beim E-Procurement-System des Konzerns handelt es sich um ein SAP EBP (Enterprise Buyer Professional). Dieses System wurde als On-Demand-Liefermodell vom Einkaufsdienstleister IBX bereitgestellt. Mit

Hilfe der Integration des Webshops in das SAP-System sollte der gesamte Bestellvorgang vereinfacht und weitestgehend automatisiert werden.

Onlineshop-Anbindung an E-Procurement-Lösung

Nach einer Ausschreibung entschied sich der Zentraleinkauf im ersten Halbjahr 2008 für eine Zusammenarbeit mit go4copy.net. Zuvor hatte der Versicherer in einem mehrstufigen Verfahren eine Marktevaluati-on durchgeführt. Da das Unternehmen bereits in der Beschaffung anderer Warengruppen mit der SAP-basierten On-Demand-Lösung E-Procurement von IBX arbeitet, sollte auch die Beschaffung von Druck-Dienstleistungen in dieses System integriert werden. Mit Unterstützung von IBX wurde die E-Procurement-Lösung per Open Catalog Interface (OCI) an die Onlineshop-Lösung von go4copy.net angebunden. OCI ist eine offene und standardisierte Schnittstelle, über die Datensätze zwischen der Applikation von IBX und der Suchmaschine ausgetauscht werden können.

Der Nutzer beim einkaufenden Unternehmen gelangt über die integrierte IBX Search Engine zum Webshop von go4copy.net. Er konfiguriert die gewünschte Kopierdienstleistung, trifft eine Auswahl und kehrt nach der Beendigung des Vorgangs zum Warenkorb der E-Procurement-Lösung zurück. Falls notwendig, kann der Mitarbeiter dann weitere Bestellungen bei anderen Lieferanten durchführen. Zum Abschluss der Session werden sämtliche Bestelldaten an go4copy.net übermittelt. Nach der Prüfung der Daten erhält der Einkäufer eine Auftragsbestätigung, und der Produktionsprozess wird unverzüglich eingeleitet. „Der große Vorteil ist das One-Stop-Prinzip“, erläutert Carius. „Der Einkäufer kann sämtliche Bestellungen über die Suchmaschine vornehmen und damit den Vorgang schneller und einfacher abschließen.“

Das Integrationsprojekt verlief nach einem strikten Zeitplan, der trotz auf Lieferantenseite notwendiger Anpassungen eingehalten werden konnte. Dabei erwies sich insbesondere die Konfiguration einer Kopierdienstleistung als komplex. „Druckerzeugnisse sind sehr individuelle Dienstleistungen. Weil Freitextfelder beim Bestellformular zum Einsatz kommen, ist die Beschreibung der einzelnen Dienstleistungen besonders schwierig“, so Carius. „Jeder Auftrag ist ein Unikat und wir mussten im Vorfeld mit dem Kunden möglichst genau festlegen, welche Kerndienstleistungen notwendig sind.“

Nach einer umfassenden Testphase ging der Onlineshop im September 2008 an den Start – mit großem Erfolg: Dank der Onlineshopintegration konnten so die Prozesskosten beim Versicherungskonzern deutlich reduziert werden. Dem Zentraleinkauf steht ein umfassendes Controlling-Instrument zur Verfügung. Das Management behält die Übersicht über alle Bestellvorgänge. Der internetgestützte Bestellvorgang hat sich inzwischen als Standardmethode weitestgehend durchgesetzt und sorgt für einen integrierten digitalen Prozess und hohe Transparenz. „Gerade bei Druck-Dienstleistungen lassen sich hohe Einsparungen von bis zu 30 Prozent erreichen“, so Thomas Neubauer, Geschäftsführer der IBX Deutschland GmbH. „Gerade heute, da Liquiditätssicherung für viele Unternehmen kritische Bedeutung hat, ist das ein wichtiger Beitrag zur finanziellen Gesamtperformance.“

„Das Integrationsprojekt war zum Teil äußerst komplex. Dabei konnten wir uns jedoch jederzeit auf die Unterstützung der Mitarbeiter von IBX verlassen“, resümiert Carius.

www.ibx.de

www.go4copy.net