

Presseinformation

SAP Ariba nimmt Europa ins Visier

SAP Ariba und Mercateo kooperieren für Spot Buy Lösung in Europa

München/Prag, 13. Juni 2017 – Der weltweit größte Marktplatz für industrielle Güter und Services ist weiter gewachsen. Nachdem SAP Ariba® Spot Buy erfolgreich in Nordamerika, Australien und Lateinamerika eingeführt wurde, verkündete SAP Ariba heute die strategische Partnerschaft mit der Mercateo AG für die Einführung von SAP Ariba Spot Buy in Europa. Diese Allianz verspricht, Ad-hoc-Beschaffung für Unternehmen in ganz Europa zu verändern: Bedarfe werden mit Angeboten auf einem effizienten und vertrauenswürdigen Marktplatz zusammengebracht, um in einem transparenteren Prozess, Flexibilität und Einsparungen für Einkäufer sowie neue Möglichkeiten für Anbieter zu schaffen.

Eine anspruchsvolle Position

Jeder Einkaufsprozess hat seine Herausforderungen. Spot Buying – die Beschaffung von ungeplanten Sofortbedarfen – ist jedoch besonders anspruchsvoll. Einkäufern mangelt es an Ressourcen, geeignete Lieferanten auszuwählen und Angebote einzuholen für Artikel, die umgehend benötigt werden. Letztendlich wird dann beim erstbesten Anbieter geordert, der das Gefragte vorrätig hat und in der Lage ist, schnell zu liefern. Dabei bleiben Einsparungen auf der Strecke und Verkäufer verpassen Gelegenheiten, zu expandieren und Umsätze zu generieren.

„Indem wir unsere Kräfte mit Mercateo bündeln, erleichtern wir die Lösung dieses Problems und schaffen damit eine einzigartige Komplettlösung, die es Einkäufern und Anbietern in Europa ermöglicht, sich verstärkt dem Thema der unverhandelten Bedarfe zu widmen. Mit dem Ziel: Make procurement awesome“, sagt Tony Alvarez, General Manager, SAP Ariba Spot Buy. „Mercateo bietet verlässliche Einsatzmöglichkeiten für Einkäufer und Verkäufer. Die Philosophie und das Engagement von Mercateo, mit Mercateo Unite eine neutrale Plattform für den Handel zu schaffen, passen sehr gut zu unserer eigenen Strategie. Wir freuen uns, Mercateo Unite als unsere bevorzugte Infrastruktur nutzen zu können, um zuverlässige Anbieter und ihre Sortimente in SAP Ariba Spot Buy integrieren zu können.“

Eine einfache, schlagkräftige Lösung

Durch die Kombination des SAP Ariba Business-Netzwerkes mit cloudbasierten Einkaufsanwendungen bietet SAP Ariba Spot Buy ein shopping-ähnliches Einkaufserlebnis, begleitet durch professionelle Steuerung, mittels derer jeder Nutzer schnell und unkompliziert aus einem sehr großen Sortiment auswählen und bestellen kann – und das im Einklang mit Unternehmensrichtlinien und -prozessen.

„Mercateo und SAP Ariba teilen die Leidenschaft, Einkäufer und Verkäufer miteinander zu vernetzen und so neue und innovative Wege der Zusammenarbeit zu schaffen, welche die Geschäftsbeziehungen voranbringen“, erklärt Dr. Bernd Schönwälder, Vorstand Markt und Vertrieb der Mercateo AG. „Mit der gemeinsamen Leidenschaft für innovative Technologien sowie durch die Verbindung von SAP Aribas Procurement-Expertise und unserem Zugang zu Anbietern, können wir Einkäufern helfen, diese schwierige Beschaffungskategorie zu managen. Kosten werden kontrollierbar und gleichzeitig werden Lieferanten neue Möglichkeiten eröffnet, die Wachstum treiben.“

Über SAP Ariba Spot Buy und die Mercateo Unite Multi-Lieferanten-Infrastruktur können Einkäufer auf die stark wachsende Zahl von Anbietern auf Mercateo Unite sowie auf Millionen von Artikeln des Mercateo Shops zugreifen.

Und so funktioniert es:

Finden: Wenn ein Artikel im Unternehmenskatalog nicht gelistet ist, können Nutzer ihn im SAP Ariba Spot Buy Katalog suchen.

Freigeben: Durch konfigurierbare Regeln und einen Spot-Buy-spezifischen Workflow sind Einkäufe immer an die Unternehmensrichtlinien angepasst und unterliegen einem Freigabeprozess.

Kaufen: Freigegebene Einkäufe lösen den Bestellabschluss, einen sicheren Zahlprozess und die Lieferung aus.

Eine Win-win-Situation

„Ariba Spot Buy war die perfekte Lösung für uns“, berichtet Shannon Simmons, Program Manager Global Sourcing & Procurement Services bei AIG, wo SAP Ariba Spot Buy bereits im Einsatz ist. Auch Chris Dunlap, Global Indirect Spend, HP Inc., ist seit der Einführung mit der Lösung zufrieden. „Durch SAP Ariba Spot Buy sind wir in der Lage, mehr Bestellungen über vollelektronische Bestellwege abzuwickeln, was für uns sehr wichtig ist“, so Dunlap. „Und es ist ziemlich einfach zu nutzen. Wir können Dinge finden, die wir vorher nicht gefunden haben, wir können vergleichen und wir stellen fest, dass die Preise genauso gut oder sogar besser als jene sind, die wir vorher in unseren regulären Katalogen verhandelt hatten.“

Aber SAP Ariba Spot Buy ist nicht nur für Einkäufer gut. Auch Anbietern bringt es Vorteile: Diese können einfach auf ein globales Netzwerk von Einkäufern zugreifen, die jedes Jahr Milliarden für indirekte Güter und Services ausgeben. Hersteller und Händler können ihr Sortiment somit dort anbieten, wo es gebraucht wird.

Mit über 2,8 Millionen Unternehmen in mehr als 190 Ländern, die über das Ariba Netzwerk Transaktionen im Wert von mehr als 1 Billion US-Dollar abwickeln, ist Ariba die größte Business-to-Business-Plattform. Über Ariba Spot Buy vernetzt SAP Ariba den Bedarf von Einkäufern mit dem umfangreichsten globalen Angebot an Gütern, um digitalen Handel zu gestalten.

Um mehr über Ariba Spot Buy und den Nutzen für das eigene Unternehmen zu erfahren, können Sie sich auf www.ariba.com informieren. Anbieter, die an Ariba Spot Buy teilnehmen möchten, können SAP Ariba unter spotbuysupply@sap.com kontaktieren.

Mehr Informationen zur Kooperation von Mercateo und SAP Ariba:

www.unite.eu/sap-ariba



Dr. Bernd Schönwälder, Vorstand für Markt und Vertrieb, Mercateo AG



Tony Alvarez, General Manager, SAP Ariba Spot Buy

Über SAP Ariba

SAP Ariba verbindet Unternehmen, die miteinander Geschäfte machen wollen. Einkäufer und Anbieter aus über zwei Millionen Unternehmen und 190 Ländern entdecken im Ariba Netzwerk neue Möglichkeiten, wickeln gemeinsam Transaktionen ab und bauen ihre Beziehungen aus. Einkäufer können ihren gesamten Einkaufsprozess managen und dabei ihre Ausgaben im Blick behalten, neue Einsparquellen identifizieren und eine nachhaltige Supply Chain aufbauen. Anbieter können sich mit ertragreichen Kunden vernetzen und bestehende Beziehungen ausbauen. Dabei können sie Vertriebszyklen vereinfachen und Erlöse überwachen. Das Ergebnis ist ein dynamischer, digitaler Marktplatz mit mehr als 1 Billion US-Dollar Umsatz pro Jahr.

Media Contact SAP Ariba: Karen Master, SAP Ariba, +1 412-297-8177, karen.master@sap.com

Über SAP

Als Marktführer für Unternehmenssoftware unterstützt die SAP SE Firmen jeder Größe und Branche, ihr Geschäft profitabel zu betreiben, sich kontinuierlich anzupassen und nachhaltig zu wachsen. Vom Back Office bis zur Vorstandsetage, vom Warenlager bis ins Regal, vom Desktop bis hin zum mobilen Endgerät – SAP versetzt Menschen und Organisationen in die Lage, effizienter zusammenzuarbeiten und Geschäftsinformationen effektiver zu nutzen als die Konkurrenz. Über 350.000 Kunden aus der privaten Wirtschaft und der öffentlichen Verwaltung setzen auf SAP-Anwendungen und –Dienstleistungen, um ihre Ziele besser zu erreichen.

Weitere Informationen unter www.sap.de

Über Mercateo

Mercateo vereint die Vorteile eines B2B-Marktplatzes und einer Vernetzungsplattform. Einkäufer, Lieferanten, Hersteller und Dienstleister verbinden über diese Infrastruktur ihre Systeme untereinander und wickeln Transaktionen digital miteinander ab, unabhängig von ihrem bisherigen Digitalisierungsgrad. Einkäufer und Anbieter gestalten so ihre Geschäftsprozesse durch Standardisierung effizienter und profitieren gleichzeitig von Angebotsvielfalt und direkten Beziehungen zu ihren Partnern: Einkäufer erhalten ein individuell passendes Angebot. Anbieter erschließen sich neue Zielgruppen oder fokussieren sich intensiver auf Bestandskunden und entsprechen so den Erwartungen der Kunden an effiziente Einkaufsprozesse und Service.

Neben der Vernetzungsplattform, die sich neutral zwischen Anbietern und Einkäufern im B2B-Bereich positioniert, betreibt Mercateo seit dem Jahr 2000 den mittlerweile größten B2B-Marktplatz Europas. Im Jahr 2016 steigerte Mercateo seinen Umsatz auf 228 Mio. Euro. Das Unternehmen beschäftigt europaweit mehr als 450 Mitarbeiter und ist derzeit in 14 Ländern aktiv.

Mehr Informationen zur Kooperation von Mercateo und SAP Ariba:

www.unite.eu/sap-ariba

Pressemitteilung und Bildmaterial zum Herunterladen:

www.unite.eu/de_DE/#/news

Pressekontakt:

Mercateo
Sebastian Prill
Unternehmenskommunikation
Am Neumarkt 9
04109 Leipzig
Tel.: +49 341 35 58 61 31
E-Mail: presse@mercateo.com

Bachinger Öffentlichkeitsarbeit
Wolfgang Exler-Bachinger
Löwengasse 27 L
60385 Frankfurt am Main
Tel.: +49 69 9 55 27 50
E-Mail: w.exler-bachinger@bachinger-pr.de