

# Lieferanten mit dem direkten Draht zum Kunden

Rechnungen nur in Papierform bereitzustellen, kann sich heutzutage kaum ein Lieferant mehr leisten. Gerade Grosskunden setzen immer mehr auf die elektronische Beschaffung und erwarten von ihren Lieferanten elektronische Produktdaten und Rechnungen. Ein Trend, von dem beide Seite profitieren können.



Auf die elektronische Beschaffung drängen vor allem Grosskunden. Vorteile gibt es aber auch auf Lieferantenseite.

Foto: RedSoft/Walter Visuelle PR

## Von Julia Nierle

Die Beschaffungsprozesse mittels IT effizienter, transparenter und kostengünstiger zu gestalten, das war das Ziel, das UBS 1999 mit dem Einstieg in die elektronische Beschaffung (E-Procurement) verfolgte. Die Grossbank kauft in der Schweiz jährlich Güter und Dienstleistungen in Milliardenhöhe ein. Standardisierte und vereinfachte

Bestell- und Rechnungsprüfprozesse können daher zu erheblichen Kosteneinsparungen beitragen. Den Anfang machten bei UBS einige wenige Direktanbindungen mit Büromateriallieferanten. Mittlerweile ist ein richtiges Netzwerk entstanden, in das Lieferanten entsprechend ihren Möglichkeiten eingebunden werden können.

Diese Entwicklung beim Schweizer Finanzinstitut steht stellvertre-

tend für viele andere Kunden von Lieferanten. E-Procurement setzt sich immer mehr durch und so geben viele Unternehmen denjenigen Lieferanten den Vorzug, die die neuen Anforderungen erfüllen. Wer als Lieferant nicht den Anschluss verpassen will, sollte daher die Beschaffungsprozesse weitgehend elektronisch unterstützen. Die Kunden erwarten vor allem die Bereitstellung elektronischer Produktda-

ten und die elektronische Rechnungsstellung.

## Fehlerfreie Bestellungen und Rechnungen

UBS setzt beim E-Procurement auf das Know-how spezialisierter Dienstleister wie Swisscom IT Services. Deren Plattform Conextrade dient als Drehscheibe für den elektronischen Datenaustausch mit der Grossbank. Als weiterer IT Service

Provider unterstützt Heiler Software die Aufbereitung der Produktdaten für den sogenannten Multi-Lieferantenkatalog. Durch diese Auslagerung an Experten kann UBS Kosten sparen und das System für Lieferanten attraktiver gestalten. Denn diese Dienstleister verfügen über Anbindungen zu weiteren bestehenden beziehungsweise potenziellen Kunden.

Von Lieferanten mit einem grösseren Belegvolumen verlangt die Grossbank, dass sie sich an Conextrade anschliessen. Bei mehr als 50 Rechnungen pro Lieferant und Jahr fordert UBS die elektronische Rechnungsstellung. Im Idealfall sind diese Lieferanten in der Lage, elektronische Bestellungen zu verarbeiten. Die Daten durchlaufen dann den gesamten Auftrag ohne dass die Papierdokumente manuell abgetippt werden müssen. Der Vorteil: maximale Automatisierung und damit weitgehende Fehlerfreiheit. Da es aber auch wichtige Lieferanten gibt, die nur mit unverhältnismässigem Aufwand für die elektronische Rechnungsstellung gewonnen werden können, liess sich UBS etwas einfallen. Dank einer zentralen Scanning-Lösung gehen mittlerweile auch Papierrechnungen elektronisch in den Rechnungsprüfungsprozess von UBS ein. Sie können damit problemlos intern elektronisch weiterverarbeitet und archiviert werden.

Der elektronische Produktkatalog spielt für die reibungslose Bestellabwicklung eine zentrale Rolle. Die gewünschten Produkte sollen schnell gefunden werden, die Produktdaten müssen aktuell sein und die Preise mit den vereinbarten Konditionen übereinstimmen. Im von Heiler betriebenen UBS-Multilieferantenkatalog werden über 350 Kataloge von UBS-Lieferanten mit fast 80 000 Artikelpositionen geführt. Soll ein neu-

#### PROFIL

Das Schweizer Finanzinstitut UBS entstand im Juni 1998 aus der Fusion der beiden Schweizer Grossbanken Schweizerische Bankgesellschaft (SBG/UBS) und Schweizerischer Bankverein (SBV). UBS ist in mehr als 50 Ländern vertreten. Die Bank mit Hauptsitz in Zürich und Basel schloss das vierte Quartal 2009 mit einem Gewinn von rund 1,2 Milliarden Franken ab. UBS beschäftigt weltweit knapp 70 000 Mitarbeitende, davon rund ein Drittel in der Schweiz.

[www.ubs.ch](http://www.ubs.ch)

#### PROF. CHRISTIAN TANNER



Prof. Christian Tanner ist Dozent und Berater am Competence Center E-Business Basel der Hochschule für Wirtschaft, Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW. Seine Beratungsschwerpunkte im Bereich E-Business liegen in der Kunden-Lieferanten-Beziehung und im E-Invoicing. [christian.tanner@fhnw.ch](mailto:christian.tanner@fhnw.ch)

Von Christian Tanner

Grossunternehmen, die einem globalen Wettbewerb ausgesetzt sind und dezentrale Strukturen aufweisen, müssen heute über

kostengünstige, transparente und nachvollziehbare Abläufe verfügen. Gerade bei administrativen Prozessen soll deshalb durch Nutzung der IT und durch Standardisierung der Abläufe die Effizienz gesteigert werden. So setzen Grossorganisationen vermehrt auf die elektronische Beschaffung, um Transaktionen von der Bestellung über die Rechnung bis zur Bezahlung elektronisch abzuwickeln. Das erhöht die Transparenz und reduziert die Kosten.

Das Beispiel der UBS zeigt eindrücklich auf, dass das Potenzial von E-Procurement nur genutzt werden kann, wenn die Lieferanten für elektronische Prozesse gewonnen

werden. Der Lieferant in den Multilieferantenkatalog aufgenommen werden, liefert er die Katalogdaten samt Bildern der UBS-Beschaffung für einen Qualitätscheck. Dies geschieht mittels einer kostenlos bereitgestellten Excel-Datei mit integrierten Prüfmechanismen. Falls keine Nachbearbeitungen nötig sind, werden die Katalogdaten vom IT Service Provider in ein Standardformat gebracht und als Katalog angelegt. Ab dem vereinbarten Gültigkeitsdatum werden die Katalogdaten im Multilieferantenkatalog der UBS publiziert. Nach erfolgreicher Publikation können die Kataloge mithilfe der speziellen Excel-Datei jederzeit bequem aktualisiert werden. Der Lieferant muss für das Update lediglich den gesamten Katalog samt Bildern mit allen Änderungen übermitteln – die Prüfung liegt dann beim IT Service Provider und bei UBS.

#### Stärkere Kundenbindung

UBS gelang es nicht immer, alle Lieferanten fristgerecht an das Sys-

tem anzubinden. Die Bank fand nicht bei allen die gleichen Rahmenbedingungen und die gleiche Begeisterung für ihre E-Procurement-Lösung vor. Dennoch ist man bei UBS mit der Lösung zufrieden. Auch den Lieferanten bringt die elektronische Beschaffung deutliche Vorteile. Die Kosten für die Registrierung bei der Plattform Conextrade und die anschliessenden Transaktionen machen sich schnell wieder bezahlt: Dank E-Procurement gehen beim Lieferanten nur Bestellungen ein, die auch vollständig sowie fachlich und finanziell genehmigt sind. Bei UBS garantiert das unter anderem ein Ampelsystem, das bei jedem abgeschlossenen Warenkorb anzeigt, ob noch Angaben fehlen. Ein weiteres Plus für die Lieferanten ist eine in der Regel stärkere Kundenbindung durch die enge elektronische Verzahnung der gemeinsamen Abläufe. Positiv ist auch, dass durch die Bedarfsbündelung beim Kunden häufig auch das Bestellvolu-

men wächst. Dafür muss eine Infrastruktur geschaffen werden, die es den Geschäftspartnern ermöglicht, auf einfache Art und Weise die Systeme miteinander zu verbinden.

Der umsichtige Lieferant, der heute im Stande ist, die Prozesse seiner Kunden elektronisch zu unterstützen, geniesst Wettbewerbsvorteile. Gemeinsam aufeinander abgestimmte elektronische Abläufe erfordern Kundenverständnis, dokumentieren Kundenorientierung und führen im Idealfall zu erhöhter Kundenbindung.

#### eXperience

eXperience-online.ch ist die führende deutschsprachige Wissensdatenbank für IT-Management und E-Business. Sie wurde im Herbst 2002 durch das Staatssekretariat für Wirtschaft (seco) lanciert und wird seitdem vom Institut für Wirtschaftsinformatik (IWI) der Fachhochschule Nordwestschweiz betreut. Hier finden Berufsleute umfassendes Know-how aus über 380 erfolgreich realisierten Projekten. Fachleute geben Einblick in ihre Lösungen und Erfahrungen: [www.eXperience-online.ch](http://www.eXperience-online.ch).

men wächst. Der Vorteil des Multilieferantenkatalogs wiederum ist, dass der Kunde über die gleichen und damit aktuellen Produktdaten verfügt wie der Lieferant. All diese Punkte zeigen, dass obwohl vor allem Grosskunden das Thema elektronische Prozesse vorantreiben, auch Lieferanten von diesem Trend profitieren können.

Lesen Sie die gesamte Fallstudie online unter [www.eXperience-online.ch](http://www.eXperience-online.ch).

#### DIE AUTORIN



Julia Nierle, M.A., ist am Institut für Wirtschaftsinformatik der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW im Bereich Kommunikation tätig.

[julia.nierle@fhnw.ch](mailto:julia.nierle@fhnw.ch)

# eXperience

Beispiele aus der Praxis

## Prozessintegration als Zusatzservice