



Ein Achterberg-Automat wird programmiert. (Foto: Achterberg)



Die Onventis-Software im Einsatz. (Foto: Onventis)

Kooperation mit Experten

► **Das Beschaffungsmanagement der Zukunft ist digital. Der E/D/E Industrieservice arbeitet eng mit Experten zusammen, damit sich die Mitglieder mit ausgewählten Lösungen bei Kunden als Partner auf Augenhöhe positionieren können. Das Angebot reicht von der reinen Software-Plattform bis zu vollautomatischen Ausgabe-Automaten in der Werkshalle der Kunden.**

Amazon Business, Alibaba, Grainger: Der Wettbewerb – insbesondere bei Produkten mit geringem Warenwert, die in hohen Stückzahlen gebraucht werden – wird täglich härter. Der Fachhandel muss sich positionieren. „PVH-Händler müssen sich eine zielgruppenorientierte E-Business-Strategie überlegen, um Kunden langfristig binden und Neukunden gewinnen zu können. Ein einfacher Online-Shop genügt

für viele Kundenbeziehungen nicht“, sagt Zoran Steko, Director Business Development beim Stuttgarter Software-Hersteller Onventis.

Zusammen mit Herstellern innovativer Beschaffungslösungen arbeitet der E/D/E Industrieservice daran, dass die Mitglieder durch eine intelligente und individuelle Kombination dieser Lösungen für ihre Industriekunden vom einfachen Händler zum effizienten Systemlieferanten werden können. Von Onventis – dem Stuttgarter Cloud-Procurement-Experten – kommt „E-PROC. III“. Mitarbeiter des Kunden ordern dabei die Produkte bequem über eine Web-Maske oder gleich per App beim Händler, das E/D/E Sortiment ist dazu vollständig hinterlegt. Danach übernimmt das System die Abwicklung: von der mehrstufigen Genehmigung über die Rechnungsstellung bis zur Reklamation. Es ist dabei direkt ans Warenwirtschaftssystem des Kunden angebunden.

Immer wieder nutzen E/D/E Händler „E-PROC. III“ auch im Zusammenspiel mit Ausgabeautomaten – etwa von der Firma Achterberg, seit Anfang 2015 ebenfalls Partner des E/D/E Industrieservice. Händler installieren die Ausgabe-schranke von Achterberg – Marke „Toolbase“ – bei ihren Kunden. Dort nehmen Mitarbeiter Werkzeuge, Bohr- und Fräsköpfe, Schutzbrillen oder Schallschutzkopfhörer direkt aus den Fächern. Der Automat registriert das, ab einem Mindestbestand löst die Software eine neue Bestellung aus. „So stimmt der tatsächliche Bestand mit dem im System überein“, erklärt



Heiko Bongard. (Foto: Achterberg)

Achterberg-Prokurist Heiko Bongard. „Der Kunde kann sicher sein, dass die nötigen Teile in ausreichender Zahl da sind – ohne teure Lagerhaltung.“

Der Spezialist hat eine eigene Software entwickelt, um die Automaten an das Warenwirtschaftssystem des Kunden oder die Bestellsysteme der Händler anzubinden. Experten des E/D/E Industrieservice prüfen mit jedem Händler individuell, welche Lösung für ihn am besten passt: ein Ausgabeautomat? Mit der Achterberg-Software? Oder besser die Onventis-Lösung „E-PROC. III“? Oder beides kombiniert? „Jeder Fall ist individuell, Lösungen von der Stange bringen meist nicht den erhofften Effizienzgewinn. Deshalb ist eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Experten sehr wichtig“, sagt Achterberg-Prokurist Bongard. Onventis-Manager Steko sieht eine Win-win-Situation: „E-Procurement ist ein starkes Vertriebsinstrument, weil es Händlern hilft, kundenindividuelle Beschaffungsprozesse zu bedienen.“ [www]



Zoran Steko. (Foto: Onventis)