

E-Interview: Schmerzfreies E-Procurement für 39.000 EURO?

Name: Mattias Drefs

Unternehmen: ORACLE Deutschland GmbH

Funktion: Marketing-Manager SCM und ERP

Kurzeinführung in das Titel-Thema:

Nach dem Ende des E-Business-Hypes investieren nun vor allem mittelständische Unternehmen nur noch sehr gezielt und eher konservativ und risikoavers in E-Business-Lösungen.

Die Konjunkturschwäche erfordert es aber eigentlich gerade jetzt Kosten- und Umsatzpotenziale durch E-Business-Lösungen zu realisieren, um im scharfen Wettbewerb zu bestehen.

Ein Ansatz zur Lösung dieses E-Business-Dilemmas sind schmerzfreie bzw. kosten- und zeiteffiziente Realisierungen von E-Business-Lösungen (s. dazu das E-Interview ["E-Reality: Chancen jenseits der Schlagworte" mit Professor Detlef Schoder](#) auf der Competence Site).

Oracle hat daher im E-Procurement-Bereich sein Portfolio flexibilisiert und bietet neben einer umfassenden Voll-Version auch schlanke Lösungen, die nach Angaben von Oracle innerhalb kurzer Zeit und mit einem geringen Budget realisiert werden können (10 Tage, Kosten von 39.000 €).

Wie realistisch sind derartige Rahmenbedingungen und wie zukunftsfähig die realisierten Lösungen? Wie sieht das konkrete Vorgehen aus? Welche Ausbaustufen sind möglich? Wie zufrieden sind Oracle-Kunden mit diesem Ansatz? Wie reagieren Wettbewerber?

Mattias Drefs, Marketing-Manager SCM und ERP bei Oracle, skizziert in diesem Beitrag den Oracle-Ansatz und stellt sich den Fragen zum Thema "Schmerzfreies E-Procurement".

Sehr geehrter Herr Drefs,

Competence Site:

Wie hat sich Ihrer Erfahrung nach in den letzten Monaten die Nachfrage nach E-Business-Lösungen, insbesondere im E-Procurement-Bereich, entwickelt? Ist mittlerweile eine Trendwende erkennbar? Was erwarten Sie für die nächsten Monate?

Mattias Drefs:

Wir merken, dass die Nachfrage nach einfachen und schnell zu implementierenden Lösungen deutlich ansteigt. Die Kunden wollen genau wissen, was sie für ihre Investition erhalten und wann sich die Investitionen positiv auf das Betriebsergebnis auswirken. Speziell im Beschaffungsbereich ist die Erkenntnis gewachsen, dass mit modernen E-Procurement-Lösungen in vielen Fällen Kosteneinsparungen erzielt werden können. Es wird aber von den Anbietern erwartet, dass sie die Potenziale deutlich darstellen. Aufgrund dieser Anforderungen hat Oracle speziell die Lösung "Oracle iProcurement Compact " entwickelt.

Wir sehen, dass hier ein großes Potential vorhanden ist und der Bedarf deutlich steigt. Vielfach wird Oracle iProcurement Compact zum Anlass genommen, firmenintern über den Nutzen im Beschaffungsbereich offen zu diskutieren und den Nutzen zu kalkulieren.

Für die nächsten Monate sehen wir einen deutlichen Anstieg von neuen Projekten, besonders im Mittelstand. Laut einer Studie von TechConsult vom April 2002 ist Oracle mit einem Marktanteil von 6 Prozent die Nummer 2 der E-Procurement Softwareanbieter in Deutschland. Wir wollen diese Position verteidigen und unseren Marktanteil deutlich erhöhen.

Competence Site:

Oracle bietet nun auch extrem schlanke Lösungen im E-Procurement-Bereich an. Wie realistisch ist E-Procurement in 10 Tagen für 39.000 €? Für welche Unternehmen sind derartige Lösungen geeignet? Welche Einschränkungen unterscheiden diese Lösungen von "Voll-Versionen"?

Mattias Drefs:

Als Grundlage unserer Entscheidung, eine kompakte Beschaffungs-Lösung anzubieten, diente eine Marktumfrage, die wir im Januar / Februar 2002 zusammen mit dem Marktforschungsunternehmen Forsa durchgeführt haben.

Dabei wurde deutlich, dass die Kunden Procurement-Projekte mit unterschiedlichen Schwerpunkten betrachten. Ein Teilergebnis war, dass die Kunden einfache Lösungen vor Ort installiert haben wollen.

Der einzige Unterschied von Oracle iProcurement Compact zu unserer "klassischen" Internet Procurement Lösung liegt in einer Obergrenze bei der Anzahl der zulässigen Stammdaten und in dem vordefinierten Beschaffungsprozess. Es war uns wichtig, dass unseren Kunden die gesamte Funktionalität zur Verfügung steht. Oracle iProcurement Compact beinhaltet eine Lizenz für 25 Nutzer, drei Kataloge mit bis zu 15.000 Artikeln, die zusammen mit dem Kunden definiert werden. Hier hat es sich gezeigt, dass ein großes Einsparungspotenzial für die Kunden vorhanden ist. Speziell für die Kataloge binden wir das Unternehmen Sourcing Content ein, das über eine jahrelange Erfahrung im Beschaffungs- und Katalogbereich verfügt.

Für den Anwender wurde mit Oracle iProcurement Compact ein Beschaffungsprozess vordefiniert, der den üblichen Marktanforderungen entspricht. Wir reden nicht von Oracle-definierten Anforderungen, sondern haben diese gemeinsam mit dem Bundesverband für Materialwirtschaft diskutiert.

Competence Site:

Wie zukunfts- bzw. ausbaufähig sind diese Lösungen? Wie schmerzfrei ist der Ausbau bzw. wie sieht konkret ein Ausbauprozess aus? Existieren schon Erfahrungen mit Unternehmen, die zunächst "schlank" gestartet sind und dann die Lösungen ausgebaut haben?

Mattias Drefs:

Es ist wichtig, dass unsere Kunden sowohl auf technischer als auch funktionaler Ebene nicht in eine Sackgasse geführt werden. Technologisch basiert die Lösung auf der Oracle Datenbank und dem Oracle Application Server, der die gängigen Standards wie Java und J2EE unterstützt. Funktional erhält der Kunde Oracle Internet Procurement als Standard. Wir haben auf eine Modifikation der Lösung vollständig verzichtet, da sich die Anforderungen in der Zukunft verändern können. Das reduziert den Aufwand für beide Seiten, wenn das System ausgebaut werden soll. Für unsere Kunden ist es jederzeit möglich, die Anzahl der Nutzer, Kataloge und Artikel zu erhöhen, auch können weitere Beschaffungsprozesse abgebildet werden. Mit Oracle Sourcing bieten wir eine einfache und integrierte Plattform für das Angebots- und Ausschreibungswesen an. Auch hier können wir schon heute eine gehostete Lösung anbieten, die neben dem Softwarebetrieb auch die notwendige Unterstützung sowohl unserer Kunden als auch deren Lieferanten beinhaltet – von Onlinetraining über Workshops bis hin zur Hotline für laufende Ausschreibungen.

Erste Projekte haben gezeigt, dass das Angebot von unseren Kunden gerne angenommen wird.

Competence Site:

Wie kann man sich konkret die Umsetzung derartiger schlanker E-Procurement-Lösungen vorstellen? Welche technologischen und organisatorischen Voraussetzungen müssen gegeben sein? Wie sieht der Einführungsprozeß aus? Welche Einsparungen und Amortisationszeiten sind realisierbar?

Mattias Drefs:

Sie haben deutlich erkannt, dass eine Einführung innerhalb von 10 Tagen zu einem festen Preis einige Randbedingungen mit sich bringt. Wir haben hierfür eine eindeutige Vorgehensweise definiert, die wir Interessenten auf Anfrage gerne zur Verfügung stellen. Hier nur einige Stichworte in aller Kürze:

Zuerst muss der Kunde bereit sein, schnell und einfach die notwendigen Schritte einzuleiten und die Stammdaten bereit zu stellen. Für die wichtigsten Daten wie Mitarbeiter, Kostenstellen, Konten, Genehmigungsregeln etc. stehen Standard-schnittstellen zur Verfügung. Hinzu kommt der definierte Prozessablauf. Vor Ort erläutern die Beraterinnen bzw. Berater den Kunden den Standardprozess und die notwendigen Systemparameter. Besonderer Schwerpunkt wird auf das Genehmigungsverfahren, die Anwenderschulungen und die Probeläufe gelegt. Im Vorfeld wird mit dem Kunden abgestimmt, welche Kataloge zum Echtbetrieb zur Verfügung gestellt werden sollen, damit die Anwender ihre Artikel und Konditionen nutzen können.

Gespräche mit Kunden haben gezeigt, dass sich das System innerhalb von zwei Quartalen amortisieren kann. Die Kostenseite ist durch den Preis von 39.000 € fixiert. Wir bieten jedem Kunden an, im Vorfeld des Projektes eine Nutzenbewertung durchzuführen, so dass eine individuelle ROI-Berechnung durchgeführt werden kann.

Competence Site:

Wer sind zur Zeit im E-Procurement-Markt die wichtigsten Wettbewerber von Oracle?
Bieten diese Wettbewerber auch Low-Cost-Varianten an? Weshalb sollten sich Anwender für Oracle entscheiden?

Mattias Drefs:

Oracle steht sowohl mit lokalen als auch internationalen Anbietern im Wettbewerb. Oracle bietet seinen Kunden die gesamte Bandbreite eines modernen Beschaffungssystems an, sowohl bezüglich des Lösungsangebots und der Implementierung als auch in den Funktionalitäten – mehrsprachig (28 Sprachen), mandantenfähig und 100 Prozent webbasierend.

Wenn Kunden ihre gesamten Beschaffungsprozesse analysieren und optimieren wollen, benötigen sie eine Prozessberatung und eine darauf abgestimmte Softwarelösung. Die Projekte realisieren wir mit Oracle iProcurement und in Zusammenarbeit mit Oracle Consulting bzw. erfahrenen Beratungshäusern wie CGEY und Arthur Andersen. Wir bieten auch einfache und schnell zu implementierende Lösungen an. Neben Oracle iProcurement Compact steht ein Hosting-Modell zur Verfügung, das wir zusammen mit unserem Partner Evosource aus München realisiert haben. Beispielsweise bieten wir zusammen mit der Deutschen Bank eine Procurementcard-Lösung an, die den gesamten Zahlungsverkehr für den Kunden regelt. Für welche Lösung sich der Kunde auch entscheidet – sie basieren alle auf der gleichen Software, so dass er die Möglichkeit hat, zwischen den einzelnen Varianten einfach zu wechseln. Das ist bisher einmalig in Deutschland.

Wir können als global agierendes Unternehmen mit einem breiten Lösungsangebot die Anforderungen des deutschen Marktes erfüllen und somit für unsere Kunden ein optimales Angebot bereitstellen.

Competence Site:

Seit wann sind Sie für Oracle tätig und was hat Sie an diesem Unternehmen besonders gereizt? Was sind Ihre persönlichen Erwartungen an das Jahr 2002?

Mattias Drefs:

Seit 1997 bin ich für die Oracle Deutschland GmbH tätig. Oracle ist das einzige Unternehmen, das eigene betriebswirtschaftliche Anwendungen mit eigener Technologie verbindet und sehr früh auf Webtechnologie gesetzt hat. Das stellt für mich die Lösung der kollaborativen Herausforderungen der Zukunft dar. Mit den heute existierenden Systemen stehen den Entscheidern die notwendigen Informationen nur mit Zeitverzug zur Verfügung. Oftmals werden Informationen herangezogen, die mehrere Tage bzw. Wochen alt sind. Aufgrund der Vergangenheitsdaten werden häufig aktuelle Entscheidungen getroffen. Die Hürden der bisherigen Lösungen liegen dabei nicht in der Funktionalität, sondern in der Technologie. Oracle ist der führende Anbieter von Unternehmenssoftware – neben der Internet Plattform (Oracle Datenbank, Application Server und Entwicklungstools) haben wir mit der Oracle E-Business Suite auch eine umfassende, vollständig integrierbare Anwendungssuite im Angebot, in die die Erfahrungen von über 12.000 Kunden und deren Projekten eingeflossen sind.

Oracle ist für das Jahr 2002 mit dem breiten Lösungsangebot und den vorhandenen Partnern im Beschaffungsumfeld bestens gerüstet.

Vielen Dank für das Interview, Herr Drefs!