

SAP Ariba startet mit Spot Buy in Europa durch

Gemeinsam mit Mercateo bringt das Unternehmen seine Spot Buy-Lösung in Europa auf den Markt

München, 13. Juni 2017 – Der weltweit größte digitale Marktplatz für Industriegüter und -dienstleistungen ist soeben noch größer geworden: Nach dem erfolgreichen Roll-out von [SAP Ariba@ Spot Buy](#) in Nordamerika, Australien und Lateinamerika bringt [SAP Ariba](#) mit seinem Premium-Partner Mercateo AG die Lösung nun nach Europa. Die strategische Allianz der beiden Branchenführer verspricht europäischen Unternehmen einen grundlegenden Wandel bei Spontaneinkäufen. Angebot und Nachfrage finden künftig in einem effizienten und geschützten digitalen Marktplatz zusammen, der den Einkäufern einfache und transparentere Prozesse, mehr Flexibilität und Kosteneinsparungen verspricht, während Verkäufer von neuen Absatzchancen profitieren.

Spontaneinkäufe meistern

Jede Einkaufsentscheidung birgt Herausforderungen, ganz besonders herausfordernd sind jedoch Spontaneinkäufe. Die meisten Käufer verfügen nicht über die notwendigen Ressourcen, um Lieferanten unter die Lupe zu nehmen und Angebotsdetails zu studieren, wenn der betreffende Artikel dringend benötigt wird. Also bestellen sie beim erstbesten Anbieter, der ihnen eine schnelle Lieferung zusagt. Auf diese Weise entgehen ihnen erhebliche Einsparpotenziale, während Lieferanten und Hersteller lukrative Absatzmöglichkeiten verpassen.

„Gemeinsam mit Mercateo stellen wir eine Lösung bereit, damit Einkäufer und Verkäufer effektiv über nicht vertraglich geregelte Ausgaben verhandeln und beide Seiten von einem modernen Beschaffungsverständnis profitieren können“, erklärt **Tony Alvarez, General Manager von SAP Ariba Spot Buy**. „Mercateo bietet sowohl dem Einkauf als auch dem Vertrieb auf beiden Seiten eine robuste Funktionalität. Die dahinterstehende Philosophie und der kompromisslose Einsatz für eine neutrale Handelsplattform passen ausgezeichnet zu unserer eigenen Strategie. Wir freuen uns daher sehr, Mercateo Unite als primäre Infrastruktur zu nutzen, um die Inhalte von vertrauenswürdigen Anbietern in SAP Ariba Spot Buy bereitzustellen.“

Einfache und leistungsstarke Lösung

Durch die Verbindung des SAP Ariba [Business-Netzwerks](#) mit [cloudbasierten Beschaffungsanwendungen](#) stellt SAP Ariba Spot Buy eine am klassischen Einkauf orientierte Procurement-Erfahrung bereit. Die benutzerfreundliche Menüführung ermöglicht auch unerfahrenen Anwendern, aus einem umfangreichen Angebot genau die Waren und Dienstleistungen auszuwählen und zu bestellen, die sie benötigen. Dabei können sie auf Rahmenvertragskataloge zugreifen oder ihren Randbedarf decken, selbstverständlich unter strikter Einhaltung der jeweiligen Beschaffungsrichtlinien.

„Mercateo und SAP Ariba teilen eine Vision: Sie wollen Einkäufer und Verkäufer auf eine neue, innovative Weise zusammenbringen, die für beide Seiten von Vorteil ist“, kommentiert **Dr. Bernd Schönwälde, CSO/CMO von Mercateo**. „Indem wir unsere Leidenschaft für zukunftsweisende Technologien verbinden und die Expertise von SAP Ariba mit unserer Stärke im Lieferantenbereich kombinieren, können wir Einkäufern dabei helfen, diese komplexe Ausgabenkategorie in den Griff zu bekommen und ihre Kosten unter Kontrolle zu halten. Parallel dazu öffnen wir Lieferanten und Herstellern eine Tür zu neuen Absatzmöglichkeiten und zusätzlichem Wachstum.“

Mit SAP Ariba Spot Buy und der Beschaffungsplattform Mercateo Unite können Einkäufer nicht nur nach Bedarf auf die schnell wachsende Anzahl an Anbietern in Mercateo Unite zugreifen, sondern auch aus Millionen von Artikeln im Mercateo Shop auswählen.

Die Vorgehensweise ist einfach:

Suchen: Wenn ein Artikel nicht in einem Firmenkatalog gelistet ist, kann der Anwender im Katalog von SAP Ariba Spot Buy danach suchen.

Abstimmen und genehmigen: Durch konfigurierbare Geschäftsregeln und spezielle Spot-Buying-Workflows können Kaufentscheidungen mit den Unternehmensrichtlinien abgestimmt und zur Genehmigung weitergeleitet werden.

Kauf: Sobald die Genehmigung vorliegt, werden Checkout, sichere Zahlung und Versand der bestellten Artikel veranlasst.

Eine echte Win-Win-Situation

„Für uns hat sich Ariba Spot Buy als extrem wertvoll erwiesen“, meint **Shannon Simmons, Program Manager Global Sourcing & Procurement Services von AIG**, die SAP Ariba Spot Buy bereits als Einkaufsinstrument nutzt.

Auch **Chris Dunlap, Global Indirect Spend, HP Inc.**, ist hochzufrieden: „Mit SAP Ariba Spot Buy können wir mehr Einkaufsvorgänge über No-Touch-Kanäle laufen lassen, was für uns ein großer Vorteil ist. Dazu kommt, dass das Ganze sehr intuitiv abläuft. Unsere Einkaufsmitarbeiter können zielgerichteter recherchieren, Anbieter miteinander vergleichen und sogar bessere Preise erzielen, als dies mit herkömmlichen Katalogen der Fall war.“

SAP Ariba Spot Buy ist aber nicht nur für Einkäufer sinnvoll. Auch Verkäufer profitieren davon, indem sie auf einfache Art und Weise ein globales Netzwerk von Einkäufern erreichen, jährlich milliardenschwere Ausgaben für indirekte Waren und Dienstleistungen tätigen, und diesen zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Artikel anbieten.

Mit mehr als 2,8 Millionen Unternehmen in 190 Ländern, die pro Jahr Transaktionen im Wert von über 1 Billiarde US-Dollar abwickeln, ist das Ariba Network die weltweit größte Business-to-Business-Handelsplattform. Ariba Spot Buy fungiert als Bindeglied, das die Nachfrage von Einkäufern im Ariba Network mit einem sehr großen globalen Waren- und Dienstleistungsangebot verknüpft und damit den digitalen Handel unterstützt.

Ausführliche Informationen zu Ariba Spot Buy finden Sie unter www.ariba.com.

Anbieter, die sich für Ariba Spot Buy interessieren, erreichen SAP Ariba auch unter spotbuysupply@sap.com

Über Mercateo

Mercateo ist der europäische Spezialist für die B2B-Beschaffung von Randbedarfen. Das Unternehmen betreibt seit 1999 Europas größten B2B-Marktplatz und seit Anfang 2017 außerdem die B2B-Vernetzungsplattform Mercateo Unite. Über Mercateo Unite können Käufer, Lieferanten, Hersteller und Dienstanbieter ihre Systeme direkt miteinander vernetzen und Transaktionen digital verarbeiten, unabhängig davon, wie weit die Digitalisierung in ihrem Unternehmen vorangeschritten ist. Mercateo Unite wird von SAP Ariba als Infrastruktur genutzt, um ein breit gefächertes Spektrum von Lieferanten und Sortimenten in SAP Ariba Spot Buy einzubinden.

Neben dem Firmensitz in Deutschland ist Mercateo in 13 weiteren europäischen Ländern aktiv und beschäftigt mehr als 450 Mitarbeiter. Gegenüber dem Vorjahr konnte das Unternehmen seinen Umsatz 2016 um 14 % auf 228 Millionen Euro steigern. Weitere Informationen unter www.unite.eu

Über SAP Ariba

Mit SAP Ariba können sich Unternehmen untereinander vernetzen, um effiziente Geschäfte zu tätigen. Im Ariba Network finden Käufer und Lieferanten aus mehr als 2,5 Millionen Unternehmen und 190 Ländern zusammen, um neue Chancen zu entdecken, Transaktionen gemeinsam abzuwickeln und ihre Geschäftsbeziehungen zu vertiefen. Als Käufer können sie den gesamten Einkaufsprozess verwalten und dabei ihre Ausgaben kontrollieren, Einsparpotenziale erkennen und eine stabile Lieferkette aufbauen. Als Lieferant können sie sich mit profitablen Kunden vernetzen und bestehende Geschäftsbeziehungen effizient ausbauen, um ihre Vertriebszyklen zu vereinfachen und ihre Liquidität in jeder Zyklusphase zu verbessern. Das Resultat ist ein dynamischer digitaler Marktplatz, in dem Jahr für Jahr Geschäfte im Wert von über 1 Billion US-Dollar getätigter werden.

Weitere Informationen zu SAP Ariba erhalten Sie unter www.ariba.com

Über SAP

Als Marktführer für Unternehmenssoftware unterstützt SAP (NYSE: SAP) Unternehmen jeder Größe und Branche dabei, ihr Geschäft profitabel zu betreiben. Vom Backoffice bis zur Vorstandsetage, vom Warenlager bis ins Filialregal, vom Desktop bis zum mobilen Endgerät – SAP versetzt Menschen und Unternehmen in die Lage, effizienter zusammenzuarbeiten und Geschäftsinformationen effektiver zu nutzen als die Konkurrenz. Rund 345.000 Kunden verlassen sich auf Anwendungen und Dienstleistungen von SAP, um rentabel zu wirtschaften, sich kontinuierlich anzupassen und nachhaltig zu wachsen. Weitere Informationen zu SAP finden Sie unter www.sap.com.

###

Any statements contained in this document that are not historical facts are forward-looking statements as defined in the U.S. Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Words such as "anticipate," "believe," "estimate," "expect," "forecast," "intend," "may," "plan," "project," "predict," "should" and "will" and similar expressions as they relate to SAP are intended to identify such forward-looking statements. SAP undertakes no obligation to publicly update or revise any forward-looking statements. All forward-looking statements are subject to various risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially from expectations. The factors that could affect SAP's future financial results are discussed more fully in SAP's filings with the U.S. Securities and Exchange Commission ("SEC"), including SAP's most recent Annual Report on Form 20-F filed with the SEC. Readers are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, which speak only as of their dates.

© 2016 SAP SE. All rights reserved.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE in Germany and other countries. Please see <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark> for additional trademark information and notices.

Pressekontakt:

eloquenza PRI
Amelie Nägelein / Ina Rohe
Emil-Riedel-Straße 18
80538 München
Tel: 089 242 038 0 I
E-Mail: sapariba@eloquenza.de