



## 3

## Unite Checkliste

## Auswahlkriterien von elektronischen Marktplätzen für den Direkauftrag

<b>Digitale Transformation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bereitstellung eines digitalen Bestellsystems für den Direkauftrag</li> <li>▪ einheitlicher Prozess von der Produktsuche bis zur Rechnung</li> <li>▪ elektronische Rechnungsstellung</li> </ul>
<b>Nachhaltigkeit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ neben umweltbezogenen Aspekten auch soziale Kriterien wichtig</li> <li>▪ Filtermöglichkeit nach Zertifikaten und Siegeln</li> <li>▪ EcoVadis-Zertifizierung des Marktplatzbetreibers</li> </ul>
<b>Wirtschaftlichkeit und Wettbewerb</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ mehrere Anbieter pro Produkt</li> <li>▪ großes Sortiment</li> <li>▪ Lieferanten-, Produkt- und Preisvergleich möglich</li> </ul>
<b>Transparenz und wechselnde Anbieter</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Preistransparenz und Warenkorboptimierung</li> <li>▪ Bestellreports und Auswertungen für Bündelungsrahmenverträge</li> <li>▪ transparente Prüfung und Auswahl der Lieferanten</li> </ul>
<b>Fairness</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ keine Beeinflussung der Produktplatzierungen</li> <li>▪ verantwortungsvolles Steuerverhalten</li> <li>▪ Sitz in Deutschland</li> </ul>

### 3.3.2 Vertrauen in elektronische Marktplätze – Mercateo als Digitalisierungstreiber für das Universitätsklinikum Mannheim

Praxisbeispiel  
öffentlicher Auftraggeber

„Die Beschaffung im Randbereich muss einfach laufen“, sagt Stefan Wilhelm, Leiter des Geschäftsbereichs Einkauf am Universitätsklinikum Mannheim. Stefan Wilhelm ist froh, mit Mercateo eine Einkaufslösung für den Randbedarf gefunden zu haben, die den Einkauf im Alltag entlastet.

Seit 2019 nutzt die Klinik Mercateo per OCI-Schnittstelle. Der Einkauf des Klinikums bestellt auf dem Mercateo Marktplatz. Von Beginn an können auch Beschäftigte aus der Betriebs- und Haustechnik oder der IT den Marktplatz nutzen: Sie suchen sich über einen eingeschränkten Zugriff Artikel aus für sie freigegebenen Sortimenten aus und können sich aus den für sie sichtbaren Sortimenten ihre Warenkörbe selbst zusammenstellen und per Punch-out im SAP anfordern. Das Freigeben der Anforderungen und

das Bestellen folgen dann bewährten Prozessen in SAP. Seit dem Jahr 2022 ist die Lösung auch für alle Anfordernden der Station zugänglich.

„Mercateo war die erste rein digitale Lösung und auch die erste OCI-Schnittstelle für uns und hat den Startschuss gegeben für die Entwicklung hin zu mehr Digitalisierung“, sagt Stefan Wilhelm. Für die Klinik war dies ein Schritt in Richtung Prozesseffizienz. Zu Beginn galt es vor allem, Vertrauen in digitale Marktplätze und Plattformen aufzubauen. „Für uns war es wichtig, zu sehen, dass solche Lösungen funktionieren und sicher sind“, ergänzt Wilhelm. Mit der beginnenden Pandemie im März 2020, während viele der Beschäftigten ins Homeoffice wechselten, wurde dieser Trend noch einmal mehr beschleunigt.

Der nun einheitliche digitale Bestellweg über Mercateo spart viel Zeit, die sonst für Recherche und Angebotsvergleiche aufgebracht werden musste. Mercateo ist als Standardsortiment für den absoluten Randbedarf etabliert. Vor allem für Produkte, die zum ersten Mal beschafft werden, ist Mercateo die zentrale Anlaufstelle. „Wir wollten vermeiden, dass die Beschäftigten Produkte in vielen verschiedenen ungesicherten Webshops suchen. Das ist aufwendig und stellte uns vor die Herausforderung, immer mehr Kreditoren zu managen.“ Mit Mercateo nur einen Kreditor zu haben, beschreibt Stefan Wilhelm als einen der zentralen Vorteile der Lösung.

Der Marktplatz umfasst 800 anonyme Lieferanten. Abgerechnet wird nur über einen einzigen Kreditor – Mercateo. Dadurch wurde die Anzahl der Kreditoren massiv gestrafft und die Rechnungsabteilung deutlich entlastet. „Wir haben es geschafft, dass die Buchhaltung nicht mehr mit ständigen Kleinaufwendungen beschäftigt ist. Das gefällt dem Team extrem gut“, so Wilhelm.

Ein gutes Onboarding und persönliche Ansprechpartner bei Mercateo rundeten die Integration ab. „Bei kleineren Schwierigkeiten, wie zum Beispiel einer Preisabweichung, war immer jemand zur Stelle und hat uns zeitnah geholfen“, hebt Wilhelm hervor.

Ein weiterer Pluspunkt und wichtiges Alleinstellungsmerkmal von Mercateo insbesondere für die Buchhaltung ist in Wilhelms Augen das Gutschriftverfahren. „Ich bin seit 30 Jahren Fan des Gutschriftverfahrens“, sagt er. Dies sei ein weiterer Grund gewesen, sich für Mercateo zu entscheiden, denn andere Marktplätze seien dahingehend immer noch nicht gut aufgestellt. „Gerade bei Anbietern, die auf das Drittgeschäft setzen, ist das problematisch. Hier müssten wir jedes Mal einen neuen Kreditor anlegen. Das ist zusätzlicher Aufwand für die Buchhaltung, den wir vermeiden wollen“, ergänzt Wilhelm. Die Abrechnung mit Mercateo im Gutschriftverfahren verläuft dagegen unkompliziert. Außerdem kann Wilhelm sich sicher sein, nicht mit komplexen ausländischen Zollbestimmungen konfrontiert zu werden.

Mit Mercateo hat sich das Universitätsklinikum Mannheim für ein Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland mit über 20 Jahren Erfahrung im B2B- und B2G-Bereich entschieden. Dies ist zugleich auch eine Entscheidung für robuste Lieferantenbeziehungen, denn die Lieferanten auf Mercateo sind überwiegend

KMU aus Deutschland oder Vertriebsansprechpartner, die ihre Lager vor Ort haben. Das hat sich gerade in der Corona-Zeit sehr bewährt. Mit der Umsetzung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes wird es noch wichtiger, neue Lieferbeziehungen zu vermeiden, wenn über den Lieferanten wenig Informationen vorliegen und die Risiken in der Lieferkette somit schwer einschätzbar sind.

Durch Mercateo laufen die Bestellprozesse nicht nur reibungslos digital von der Bestellung bis zur Abrechnung, das Universitätsklinikum erhält auch Transparenz über den Beschaffungsprozess. Stefan Wilhelm schätzt vor allem die klare Darstellung der Staffelpreise. „Unser Ziel ist es, zu schauen, wo wir Bedarfe bündeln können“, so der Einkaufsleiter. Bestellreports und Auswertungen, die das Universitätsklinikum Mannheim bei Mercateo erhält, geben Hinweise auf mögliche Ansätze für Bündelungsrahmenverträge. „Wenn wir bei gewissen Produkten merken, dass wir sie regelmäßig kaufen, können wir Bedarfe bündeln, Konditionen verhandeln oder weitere Produktgruppen freischalten“, sagt er.

Wilhelms Fazit: Mercateo hat sich für das Universitätsklinikum Mannheim bewährt. Neben Maverick Buying konnten Prozesskosten reduziert und personelle Ressourcen im Randbereich gespart werden. So entlastet, kann sich die Einkaufsabteilung ganz anderen Baustellen widmen. „Im Randbedarf ist das Motto: ‚Never change a running system!‘ Wir sind mit Mercateo so gut aufgestellt, dass wir keinen Umstellungsaufwand in Kauf nehmen wollen“, sagt der Einkaufsleiter. Auch die Akzeptanz der Beschäftigten im Hinblick auf einen elektronischen Marktplatz wächst kontinuierlich. „Nachdem das Vertrauen gestärkt wurde, können wir nun immer weitere Produktgruppen freischalten und die Nutzung ausbauen“, freut sich Wilhelm.

### Über das Universitätsklinikum Mannheim

Das Universitätsklinikum Mannheim ist mit 4.481 Beschäftigten ein bedeutender Gesundheitsversorger und Wissenschaftsmotor der Metropolregion Rhein-Neckar. Mehr als 200.000 Patienten wurden im Jahr 2021 stationär und ambulant behandelt. Dabei gehen Krankenversorgung, Forschung und Lehre Hand in Hand. 2022 feierte die Universitätsmedizin Mannheim „100 Jahre Gesundheit am Neckar“.