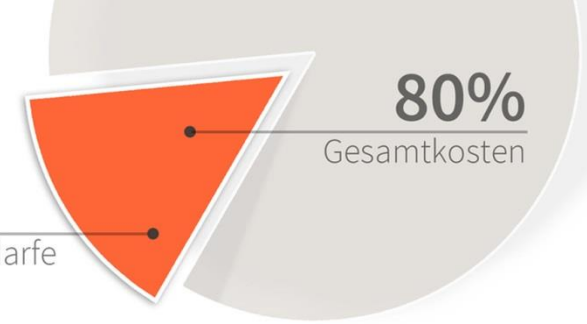




Einkaufstrends. Praxisberichte. Austausch.



Mercateo-Studie 2017

» Indirekter Einkauf im Fokus «

In Zusammenarbeit mit der HTWK Leipzig

Der Großteil der Kosten bei der Beschaffung von indirekten Bedarfen sind Prozesskosten. Doch nur wenige Unternehmen wissen, wo diese genau anfallen und wie sie mit wenig Aufwand zur Gewinnsteigerung eingesetzt werden können.

Jetzt teilnehmen
und Auswertung sichern!

www.mercateo.com/einkauf2017

Agenda

08:45 Uhr Von der Beschaffungsplattform zum B2B Netzwerk

Siegfried Hakelberg, Vertriebsleiter, Mercateo AG

09:30 Uhr Indirekter Einkauf bei MVV Energie

Stefanie Lang, Leiterin Zentraleinkauf, MVV Energie AG

10:00 Uhr Zeit für Fragen und Frühstück

10:30 Uhr Transparenz – Das scharfe Schwert des Einkaufs!

Thomas Mademann und Ulrich Rehrmann, Geschäftsführer, GMVK Procurement GmbH

11:00 Uhr Zeit für Gespräche und Frühstück

EINKAUFSSBEZIEHUNGEN DIGITAL VERNETZEN – VOM B2B MARKTPLATZ ZUM B2B NETZWERK

// Siegfried Hakelberg, Vertriebsleiter, Mercateo AG

Erwartungen und Herausforderungen



Industrie 4.0



Einkauf 4.0

Digitaler Einkauf

Social Buying

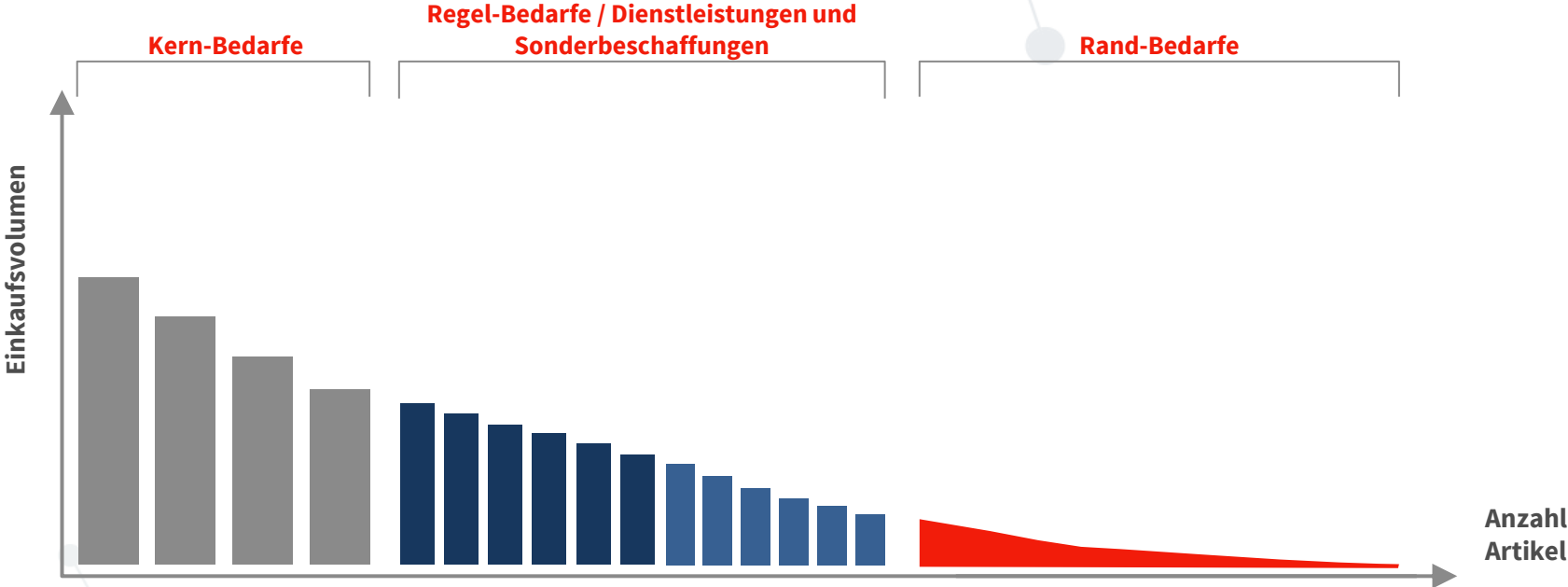
Emotionen



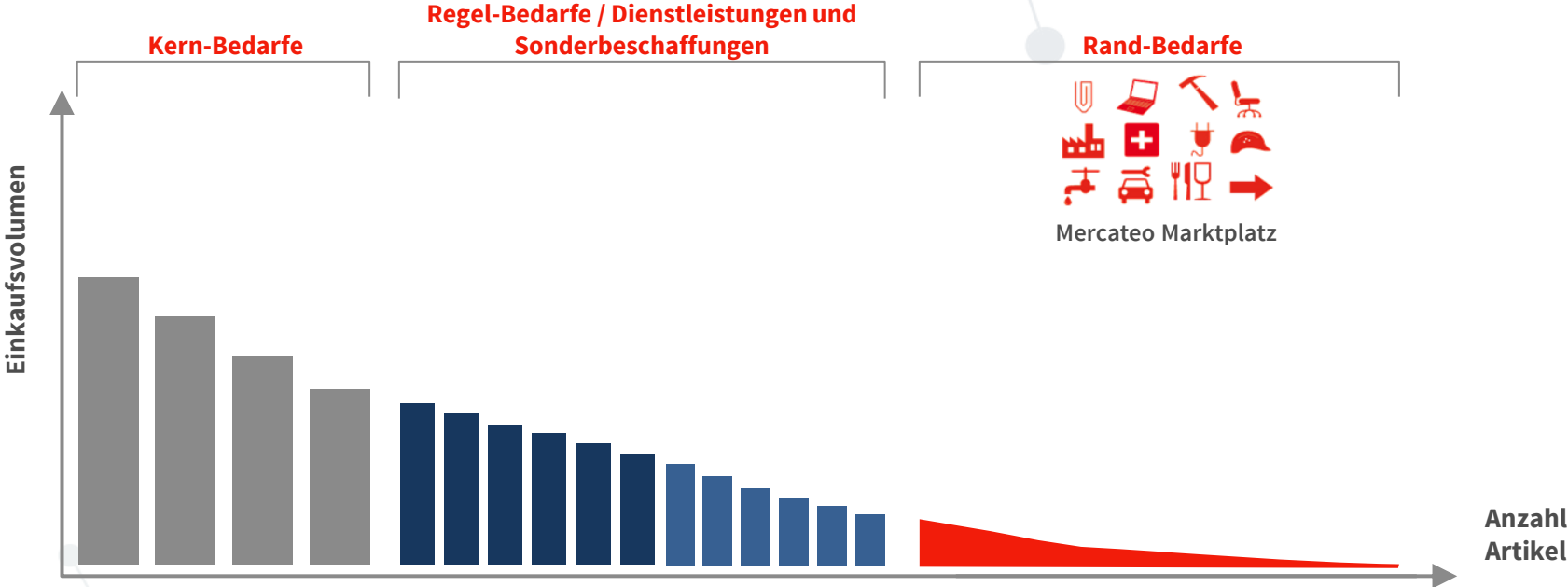
„Nur wer die Vergangenheit kennt, hat eine Zukunft“

Wilhelm von Humboldt

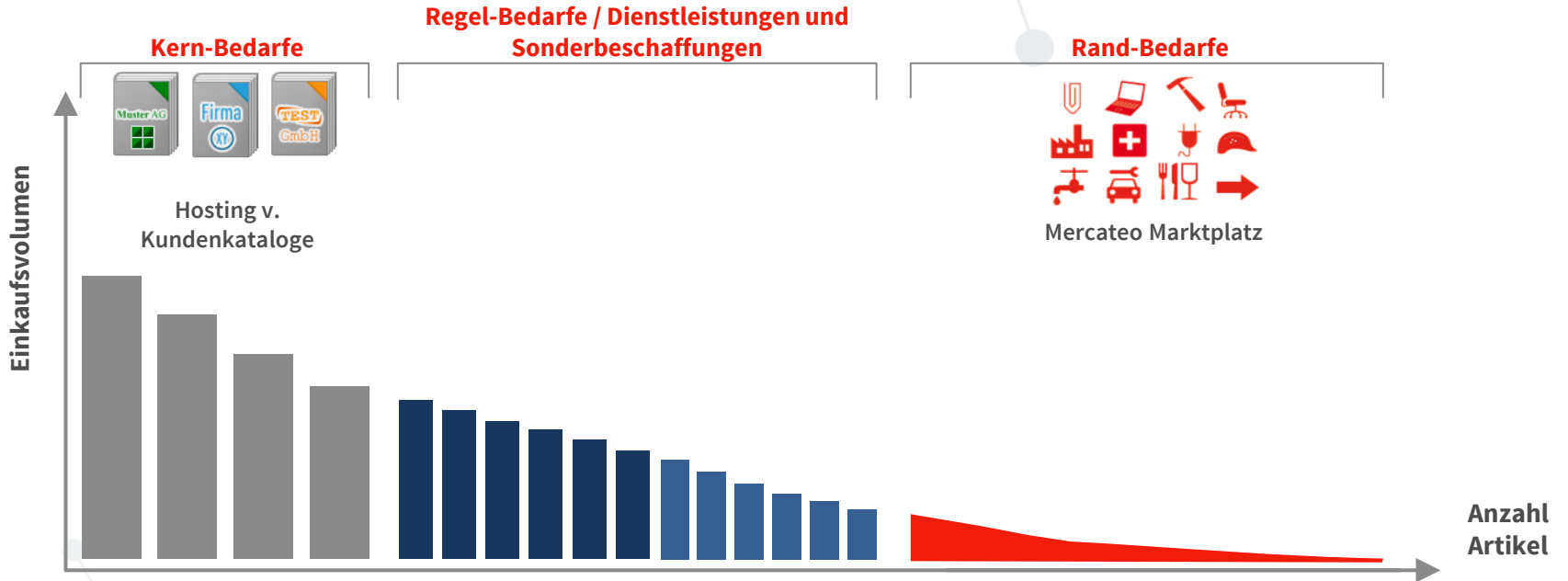
Situation im indirekten Einkauf



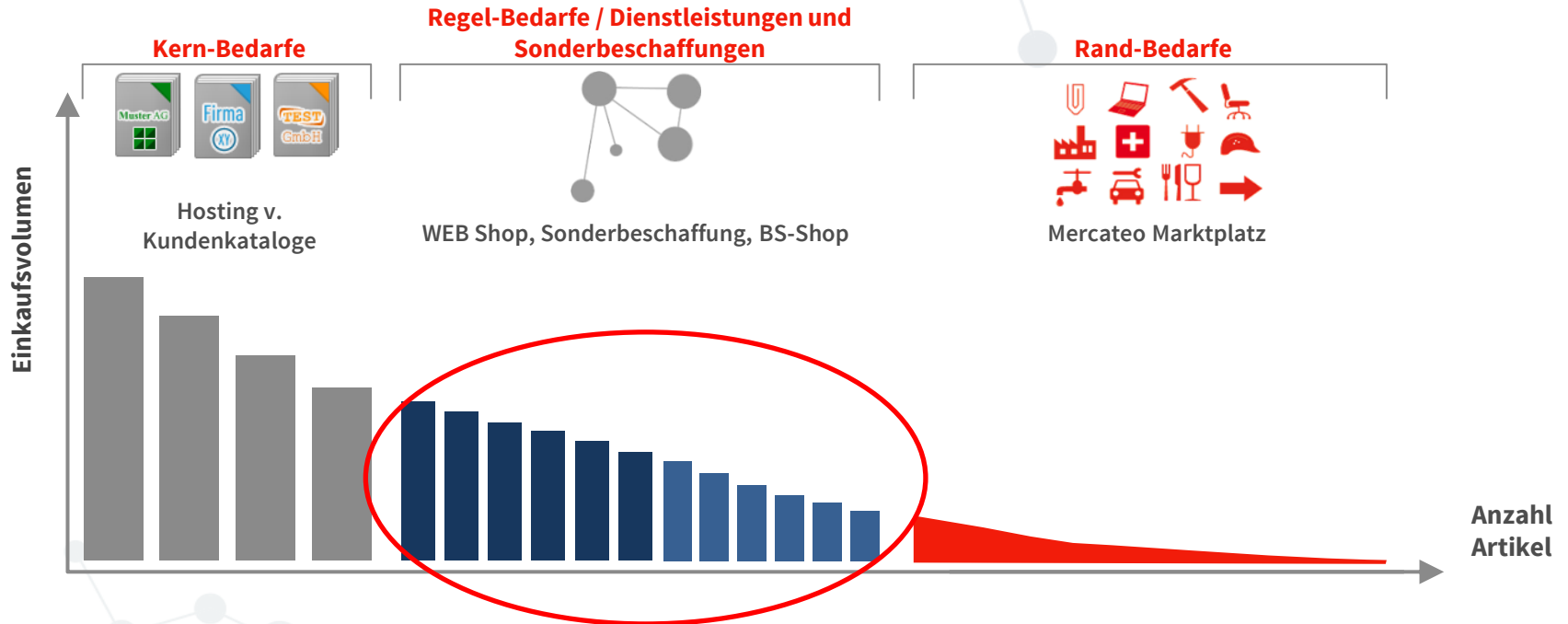
Situation im indirekten Einkauf



Situation im indirekten Einkauf



Situation im indirekten Einkauf



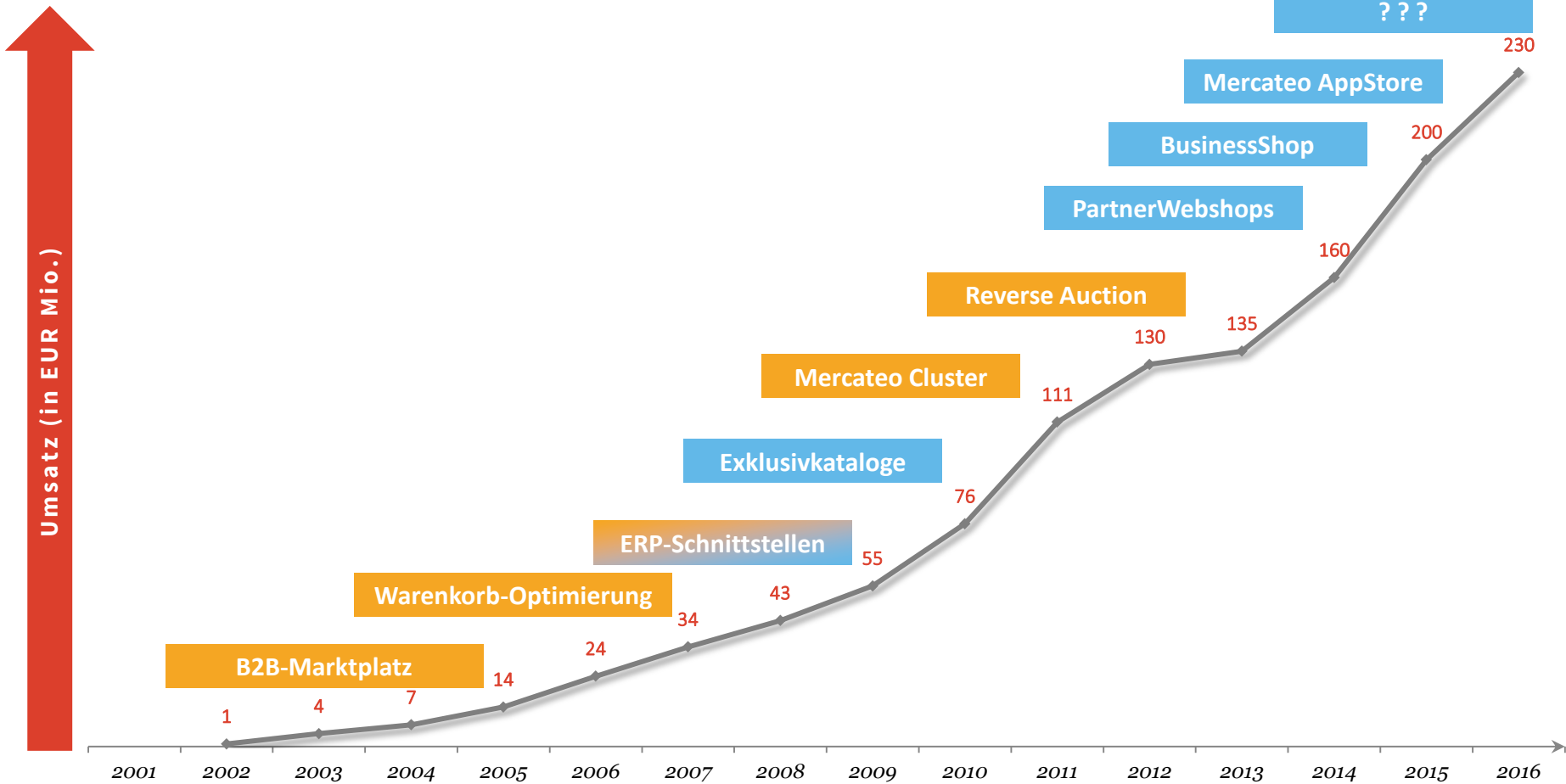
Was braucht das B2B der Zukunft?



Produktvielfalt organisieren

Beziehungen vernetzen



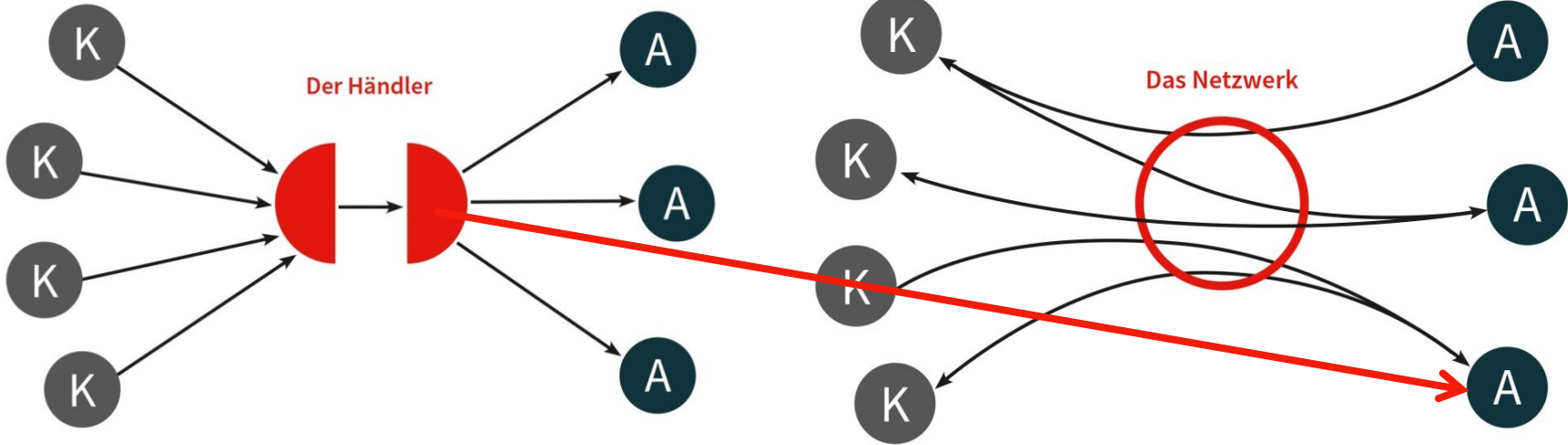


Erkenntnis Mercateo Business Modell



B2B Marktplatz / Shop

B2B Netzwerk



Mercateo gibt es künftig in zwei Ausrichtungen: Als Händler und als B2B-Vernetzungsplattform



Mercateo

Geschäftsfeld Mercateo Shop

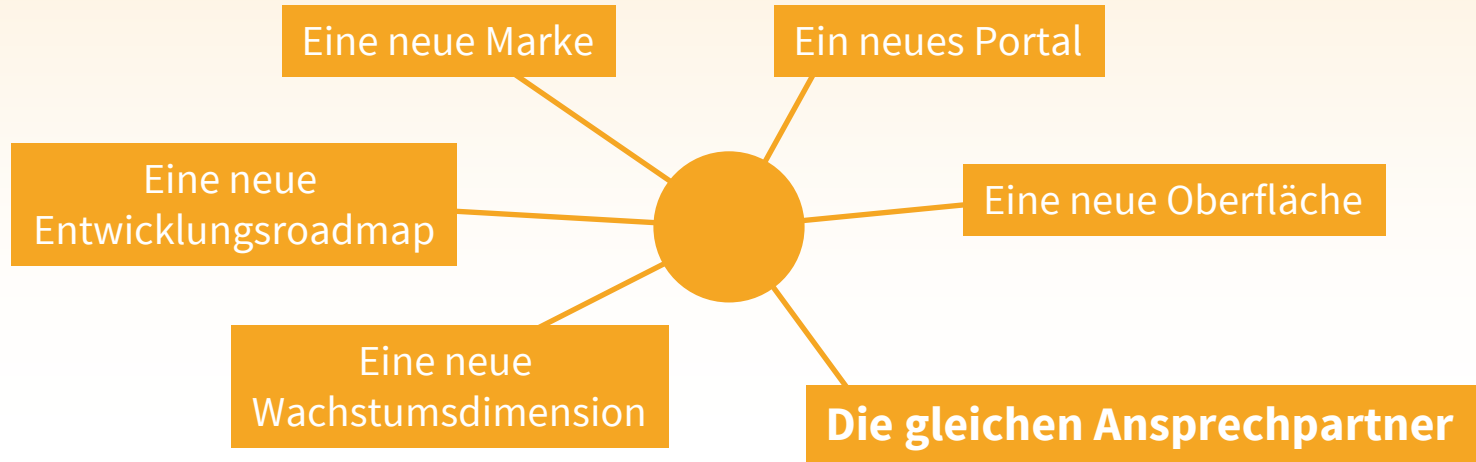
- Europas führender unabhängiger B2B-Marktplatz
- Ein Händler mit 20 Mio. Artikeln aus 90.000 Produktkategorien
- Starke USPs als Lösungsbaustein in der Randbedarfsbeschaffung
- Eine Schnittstelle, ein Kreditor, ein Ansprechpartner für alle Transaktionen

Geschäftsfeld Mercateo B2B-Netzwerk

- Neutrales B2B-Transaktionsnetzwerk
- Einheitliche Abwicklung sämtlicher indirekten Bedarfe
- Symmetrische Vorteile für Einkäufer und Anbieter
- Multi-Party-Fähigkeit innerhalb des Ökosystems der Plattform
- Volle Wertschöpfung aus jeder Geschäftsbeziehung

Ab 2017:

Neben der Lösung, die Sie heute von uns kennen oder nutzen,
werden Sie unsere neue Plattform sehen.



Das können wir machen, weil wir Sie als Gesprächspartner hatten und haben.

DANKE!

Agenda

08:45 Uhr Von der Beschaffungsplattform zum B2B Netzwerk

Siegfried Hakelberg, Vertriebsleiter, Mercateo AG

09:30 Uhr Indirekter Einkauf bei MVV Energie

Stefanie Lang, Leiterin Zentraleinkauf, MVV Energie AG

10:00 Uhr Zeit für Fragen und Frühstück

10:30 Uhr Transparenz – Das scharfe Schwert des Einkaufs!

Thomas Mademann und Ulrich Rehrmann, Geschäftsführer, GMVK Procurement GmbH

11:00 Uhr Zeit für Gespräche und Frühstück