
Maastricht/Praag, 13.06.2017

SAP Ariba richt focus op Europa

SAP Ariba en Mercateo werken samen voor Spot Buy-oplossing in Europa

De wereldwijd grootste marktplaats voor industriële goederen en diensten is zojuist groter geworden. Nadat SAP Ariba® Spot Buy met succes in Noord-Amerika, Australië en Latijns-Amerika gelanceerd werd, kondigde SAP Ariba vandaag het strategische partnerschap met Mercateo aan voor de lancering van SAP Ariba Spot Buy in Europa. Deze alliantie belooft ad-hoc aankopen voor ondernemingen in heel Europa te veranderen: vraag en aanbod worden op een efficiënte en betrouwbare marktplaats bij elkaar gebracht om een transparant proces, flexibiliteit en besparingen voor inkopers alsook nieuwe mogelijkheden voor aanbieders te creëren.

Een uitdaging

Ieder inkoopproces heeft zijn uitdagingen, maar vooral Spot Buying – de inkoop van niet-onderhandelde randartikelen – is bijzonder lastig. Kopers ontbreekt het vaak aan middelen om leveranciers te kwalificeren of om prijzen te onderhandelen voor artikelen die onmiddellijk nodig zijn. Als gevolg worden goederen vaak ingekocht bij de eerste de beste leverancier die deze snel kan leveren. Kopers lopen hierdoor aanzienlijke besparingen mis en aanbieders missen kansen om uit te breiden en meer omzet te genereren.

“Door krachten te bundelen met Mercateo, faciliteren we een oplossing voor dit probleem door een unieke end-to-end ervaring te creëren. Hierdoor kunnen kopers en verkopers in Europa zich efficiënter met niet-onderhandelde inkoop bezig houden en e-procurement ‘awesome’ maken”, aldus Tony Alvarez, General Manager SAP Ariba Spot Buy. “Mercateo biedt robuuste functionele mogelijkheden voor zowel kopers als verkopers. De filosofie en toewijding van Mercateo om met Mercateo Unite een neutraal platform voor commerce te creëren, past heel goed binnen onze strategie. We verheugen ons om Mercateo Unite als onze primaire infrastructuur te gebruiken om betrouwbare leveranciers en hun assortiment in SAP Ariba Spot Buy te kunnen integreren.”

Een simpele en krachtige oplossing

Door SAP Ariba’s zakelijke netwerk te combineren met cloud-gebaseerde inkoopapplicaties, biedt SAP Ariba Spot Buy een ‘consument-achtige’ inkoopervaring aangestuurd door business control. Hierdoor kunnen gebruikers snel en eenvoudig een zeer groot assortiment doorzoeken en bestellingen plaatsen – in overeenstemming met het inkoopbeleid en -procedures van hun bedrijf.

“Mercateo en SAP Ariba delen de passie om kopers en inkopers met elkaar te verbinden en hen samen te laten werken op nieuwe, innovatieve manieren die hun bedrijf vooruit helpen”, verklaart Bernd Schönwälder, CSO/CMO bij Mercateo AG. “Door de gedeelde passie voor innovatieve technologieën en door SAP Ariba’s procurement-expertise te koppelen aan onze aanbieders, kunnen we inkopers helpen om deze lastige inkoopcategorie te managen. Kosten worden controleerbaar en tegelijkertijd ontstaan groeimogelijkheden voor leveranciers.”

Met SAP Ariba Spot Buy en de infrastructuur van Mercateo Unite, krijgen inkopers toegang tot het snel groeiende aantal aanbieders op Mercateo Unite, evenals tot de miljoenen artikelen van de Mercateo Shop.

Zo werkt het:

Vinden: Wanneer een artikel niet te vinden is in een bedrijfscatalogus, kunnen gebruikers deze in de SAP Ariba Spot Buy-catalogus zoeken.

Vrijgeven: Door aanpasbare inkoopregels en een Spot-Buy-specifieke workflow, zijn aankopen altijd conform met de richtlijnen van de onderneming en ondergaan zij een vrijgaveproces.

Kopen: Vrijgegeven aankopen leiden tot een bestelling, beveiligde betaling en levering.

Een win-win situatie

"Ariba Spot Buy was een 'life saver' voor ons", zegt Shannon Simmons, Program Manager, Global Sourcing & Procurement Services bij AIG, waar al gebruik wordt gemaakt van SAP Ariba Spot Buy. Ook Chris Dunlap, Global Indirect Spend, HP, Inc., is tevreden met de oplossing sinds deze ingevoerd werd. "Door SAP Ariba Spot Buy zijn wij in staat om meer bestellingen door de zogenaamde 'no-touch channels' te leiden, wat voor ons heel belangrijk is", aldus Dunlap. "En het is eenvoudig te gebruiken. We kunnen dingen vinden, die we van tevoren niet gevonden zouden hebben. We kunnen vergelijken en stellen vast dat de prijzen even goed of zelfs beter zijn dan die wij voor onze reguliere catalogi hadden onderhandeld."

Maar SAP Ariba Spot Buy is er niet alleen voor inkopers. Ook voor verkopers heeft het voordelen, omdat zij toegang krijgen tot een globaal netwerk van inkopers, die elk jaar biljoenen uitgeven aan indirecte goederen en -diensten, en hun assortiment dáár kunnen aanbieden, waar het nodig is.

Met meer dan 2.8 miljoen bedrijven in 190 landen, die samen meer dan 1 triljoen dollar aan transacties per jaar afwikkelen, is het Ariba-netwerk 's werelds grootste, meest globale B2B-handelsplatform. Over Ariba Spot Buy verbindt SAP Ariba de vraag van inkopers met het meest omvangrijke aanbod van globale goederen om digitale handel mogelijk te maken.

SAP Ariba en Mercateo werken samen voor een Spot Buy oplossing in Europa. Wilt u weten wat dit voor uw organisatie kan betekenen? Bezoek dan www.ariba.com. Leveranciers die deel uit willen maken van Ariba Spot Buy, kunnen SAP Ariba contacteren via spotbuysupply@sap.com.



Bernd Schönwälder, CSO/CMO, Mercateo AG



Tony Alvarez, General Manager, SAP Ariba Spot Buy

Over SAP Ariba

SAP Ariba verbindt bedrijven die zaken met elkaar willen doen. Inkopers en verkopers van meer dan 2 miljoen bedrijven en 190 landen ontdekken met het Ariba-netwerk nieuwe mogelijkheden, wikkelen gezamenlijk transacties af en breiden hun zakelijke relaties uit. Inkopers kunnen hun volledige inkoopproces managen en daarbij hun uitgaven controleren, nieuwe besparingsmogelijkheden ontdekken en een duurzame Supply Chain opbouwen. Verkopers kunnen netwerken met winstgevende klanten en bestaande relaties verder uitbouwen. Daarbij kunnen zij verkoopcycli versimpelen en cash control verbeteren. Het gevolg is een dynamische, digitale marktplaats met een jaarlijkse omzet van meer dan 1 triljoen Amerikaanse dollar.

Media contact SAP Ariba: Karen Master, SAP Ariba, +1 412-297-8177, karen.master@sap.com

Over SAP

Als marktleider voor ondernemingssoftware ondersteunt SAP SE bedrijven van ieder formaat en iedere branche om beter te functioneren. Van back office tot raadzaal, van magazijn tot winkel, van desktop tot aan mobiele apparaten – SAP stimuleert mensen en organisaties om efficiënter samen te werken en bedrijfsinformatie beter te benutten dan de concurrentie. SAP applicaties en services stellen meer dan 350.000 klanten in de gelegenheid om hun doelstellingen beter te bereiken. Meer informatie vindt u op www.sap.de.

Over Mercateo

Mercateo combineert de voordelen van een B2B-marktplaats en een netwerkvormingsplatform. Kopers, verkopers, fabrikanten en dienstverleners verbinden middels de infrastructuur van Mercateo hun systemen met elkaar en wikkelen transacties digitaal met elkaar af, onafhankelijk van hun voorafgaande digitaliseringsgraad. Zo maken kopers en aanbieders hun processen door standaardisering efficiënter en profiteren tegelijkertijd van een divers aanbod en directe relaties: Inkopers ontsluiten een individueel en passend aanbod terwijl aanbieders toegang tot nieuwe doelgroepen ontvangen of zich intensiever op bestaande klanten kunnen focuseren en aan verwachtingen van een efficiënt inkoopproces en service kunnen voldoen.

Sinds 2000 exploiteert Mercateo de inmiddels grootste B2B-marktplaats van Europa. De Mercateo groep bereikte in 2016 een omzet van 228 miljoen euro en telt momenteel meer dan 400 werknemers in 14 Europese Landen.

Meer informatie over de samenwerking van Mercateo en SAP Ariba vindt u op:
www.unite.eu/sap-ariba

Het persbericht en afbeeldingen om te downloaden vindt u op:
<http://www.mercateo.nl/corporate/pers-en-media/persberichten/sap-ariba-en-mercateo-werken-samen-voor-spot-buy-oplossing-in-europa>

Contact:

Mercateo Nederland B.V.
Gelissendomein 8-10
6229 GJ Maastricht

Telefoon: +31 (0)43 7600245

E-mail: pers@mercateo.nl

Internet: www.mercateo.nl / www.mercateo.be