Nota de prensa

SAP Ariba apunta a Europa

SAP Ariba y Mercateo cooperan para lanzar la nueva solución Spot Buy en Europa

Múnich/Praga, 13. de junio 2017 – El *Marketplace* de bienes y servicios más grande del mundo sigue creciendo. Después del éxito del lanzamiento de SAP Ariba®Spot Buy en Estados Unidos, Australia y Latinoamérica, SAP Ariba anunciaba hoy (13 de junio) su cooperación con Mercateo AG para introducir la nueva solución SAP Ariba Spot Buy en Europa. Esta alianza promete revolucionar las compras *ad hoc* entre las empresas europeas facilitando el punto de encuentro entre la demanda de productos y servicios de los clientes y la oferta de los proveedores. Y todo, gracias a un *Marketplace* eficiente y fiable que garantiza a los responsables de compra gran transparencia, flexibilidad, ahorro en los procesos y nuevas oportunidades también para los proveedores.

Una tema exigente

Cada proceso de compra implica ciertos retos. El denominado *Spot Buying* o servicio de compra inmediata es un tema demandado y exigente. Los clientes no tienen los recursos suficientes para elegir proveedores específicos que cubran sus necesidades y para buscar ofertas apropiadas antes de comprar un artículo que necesitan de forma inmediata . Al final suelen decantarse por el primer proveedor que ofrezca el producto que buscan y le asegure un envío rápido. Sin embargo, de esta manera, se pierde un gran potencial de ahorro y los proveedores tampoco son capaces de crecer y aumentar sus ingresos.

"Junto con Mercateo podemos ayudar a las empresas a solucionar este problema creando una solución única y muy completa que facilite tanto a compradores como vendedores la gestión de sus compras indirectas y que haga del *eprocurement* algo innovador y excepcional", afirma Tony Alvarez, Director General de SAP Ariba Spot Buy. "Mercateo ofrece a clientes y proveedores un sistema de implementación fiable. La filosofía y el compromiso de Mercateo, junto con su plataforma neutral Mercateo Unite, encajan a la perfección con nuestra estrategia. Nos alegra poder utilizar la infraestructura de Mercateo para que proveedores potenciales integren su gama de productos en SAP Ariba Spot Buy.

Una solución simple y con un gran potencial

Gracias a la unión de la red de negocios SAP Ariba y de las funciones de *eprocurement* basadas en *Cloud*, SAP Ariba Spot Buy ofrece una experiencia de compra con asesoramiento profesional que permite a los usuarios elegir sus productos a partir de una gran gama de artículos y realizar pedidos de forma sencilla y sin complicaciones. Y todo esto respetando los procesos y las normativas de cada empresa.

"Mercateo und SAP Ariba comparten el objetivo de conectar a proveedores y clientes para sacar el mayor partido al trabajo conjunto en los negocios", aclara el Dr. Bern Schönwälder, Director de Marketing y Ventas en Mercateo AG. "Gracias a la pasión común por las nuevas tecnologías, la experiencia en cuestiones de *eprocurement* de SAP Ariba junto con nuestra gran base de proveedores, podemos ayudar a las empresas a gestionar mucho mejor sus compras de aprovisionamiento. De esta forma podrán tener un control de sus gastos y, en el caso de los proveedores, se podrán beneficiar de nuevas y mejores posibilidades de crecimiento".

A través de SAP Ariba Spot Buy y de la plataforma Mercateo Unite, los clientes pueden acceder a un creciente número de proveedores y a millones de artículos dentro de la tienda online de Mercateo: Mercateo Shop.

Y así funciona:

Encontrar: cuando un artículo no aparezca en el catálogo de la empresa, los usuarios podrán buscarlo en el catálogo de SAP Ariba Spot Buy.

Aceptar: mediante la configuración de propiedades específicas y de un flujo de trabajo de Spot Buy concreto, los compradores siguen siempre la normativa estipulada por la empresa respetando el proceso de aprobación interno.

Comprar: una vez aprobado el pedido, el proceso de compra continúa, garantizándose un modo de pago seguro y un correcto envío del pedido.

Una situación en la que todos ganan

"Ariba Spot Buy era la solución perfecta para nosotros", mencionaba Shanon Simmons, *Program Manager Global Sourcing & Procurement Services* en AIG en la que ya utilizan SAP Ariba Spot Buy. Por su parte, Chris Dunlap, *Global Indirect Spend* en HP Inc., está muy satisfecho desde la implementación de esta nueva solución: "A través de SAP Ariba Spot Buy podemos atender más pedidos de forma completamente digital y esto es muy importante para nosotros. Además su utilización es bastante sencilla. Ahora podemos encontrar artículos y servicios que antes eran muy difíciles de localizar, tenemos la posibilidad de comparar productos rápidamente y los precios son iguales o mejores de los de los catálogos que solíamos utilizar anteriormente."

Pero SAP Ariba Spot Buy no es solo para responsables de compra. También tiene muchas ventajas para proveedores ya que gracias a este sistema pueden acceder a una base de clientes global que al año gasta miles de millones en compras indirectas. Fabricantes y proveedores pueden además ofrecer su gama de productos a nuevos clientes potenciales a través de la plataforma.

Con más de 2,8 millones de empresas en 190 países que generan más de mil millones de dólares en transacciones comerciales anualmente, la red Ariba es la plataforma B2B más grande del mundo. Con Ariba Spot Buy, SAP Ariba enlaza la demanda de los clientes con una gran gama de productos globales que favorece el comercio digital.

Para saber más sobre Ariba Spot Buy y sobre cómo las empresas se pueden beneficiar de esta nueva solución puede visitar la siguiente web: www.ariba.com. Los fabricantes interesados en utilizar Ariba Spot Buy pueden contactar también con SAP Ariba a través de la siguiente dirección de email: spotbuysupply@sap.com.

Dr. Bernd Schönwälder, Director de Marketing y Ventas, Mercateo AG

Tony Alvarez, General Manager, SAP Ariba Spot Buy

Sobre SAP Ariba

SAP Ariba une empresas interesadas en realizar negocios en común. En la red Ariba, clientes y fabricantes provenientes de más de dos millones de empresas diferentes y 190 países descubren nuevas oportunidades, realizan intercambios y desarrollan relaciones comerciales. Los responsables de compra pueden gestionar todos sus procesos de compra controlando el gasto, encontrando nuevos modos de ahorro y construyendo una cadena de suministro duradera. Los fabricantes pueden conectarse con clientes interesados y potenciar de forma eficaz las relaciones ya existentes, simplificando el ciclo de venta y controlando las ganancias. El resultado es un mercado dinámico y digital que da unos beneficios de más de mil millones de dólares al año. Más información sobre SAP Ariba disponible en: www.ariba.com

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

Sobre SAP

Líder mundial en soluciones de software para empresas, SAP SE ofrece aplicaciones y servicios para apoyar a empresas de cualquier tamaño y de cualquier sector. Desde la contabilidad a la gestión de proyectos, desde el almacén a la estantería, del ordenador al móvil. SAP permite tanto a usuarios como a organizaciones cooperar de forma más eficiente y utilizar la información comercial de forma más efectiva para ser más competitivos en el mercado. Las funciones que ofrece SAP permiten a más de 350.000 clientes de empresas privadas y de instituciones públicas adaptarse continuamente al mercado, gestionar positivamente sus recursos y crecer de forma sostenible para alcanzar mejor sus objetivos. Más información en:

www.sap.com

Sobre Mercateo

Mercateo reúne las ventajas de un Marketplace B2B y de una red social empresarial. Responsables de compra, distribuidores, fabricantes y proveedores de servicios integran sus sistemas en la plataforma e interactúan los unos con los otros para realizar transacciones comerciales independientemente del nivel de digitalización en el que se encuentren. Gracias a la estandarización de los procesos, los clientes y los proveedores gestionan sus procesos empresariales de manera eficiente, beneficiándose al mismo tiempo de una oferta de productos variada y del contacto directo con sus socios comerciales. Los compradores tienen la posibilidad de obtener ofertas personalizadas y los fabricantes pueden llegar a nuevos clientes potenciales o concentrarse en la fidelización de clientes ya existentes. Junto con la plataforma de *networking* que se sitúa de forma neutral entre clientes y proveedores, Mercateo dirige desde el 2000 el que se ha convertido en el mayor *Marketplace* B2B de Europa. En el 2016 Mercateo facturó una suma de 228 millones de euros. Además la compañía está presente ya en 14 países y cuenta con 450 empleados.

Más información sobre la cooperación de Mercateo y SAP Ariba en:

www.unite.eu/sap-ariba

Nota de prensa y material para descargar en:
http://www.mercateo.es/corporate/prensa/

Contacto:

Mercateo Spain S.L.
Plaza Porta de la Mar, 6,
piso 3°, puerta 13
46004, Valencia
Email: prensa@mercateo.es
Tel. +34 96 119 48 35