

Internetplattform CaDirect bringt den Einkauf in Fluss:

Eine klare Sache!

Synergien gewinnen wollten zwei Spezialisten für Wasseraufbereitung, die proaqua GmbH & Co KG und die cama Wassertechnik GmbH, als sie sich 2002 zu einem gemeinsamen Unternehmen vereinigten. In Mainz liegt der neue Firmensitz, wo man im Zuge des Zusammenschlusses Produktions- und Verwaltungsbedingungen überdachte und restrukturierte. Als man die administrativen Abläufe im Bereich Einkauf analysierte, zeigte sich schnell, dass größere Effizienz durch ein Internetbestellsystem zu erreichen ist. Die Wahl fiel auf CaDirect, denn dort lassen sich alle gewerblichen Bedarfsgüter des Unternehmens schnell und günstig beziehen.

Viel Sorgfalt hatte man darauf verwendet, die beiden Firmen möglichst reibungslos zu verbinden. Ihre Geschäftscharakteristika haben sich dabei gut ergänzt, wurden doch technisch-physikalische und chemische Wasseraufbereitung zusammengeführt. Zu den Geschäftsfeldern des fusionierten Unternehmens zählt nun in der Hauptsache die Aufbereitung von Trinkwasser, Schwimmbadwasser und industriellem Prozesswasser. Doch von Anfang an war unbestritten, dass es um mehr ging als allein das Leistungsangebot der beiden Firmen aufeinander abzustimmen.

„Zu den Zielen der Fusion gehörte nicht nur, bei unseren Produkten Qualität und Innovation zu gewährleisten, sondern alle Unternehmensabläufe an diesen Richtlinien zu orientieren“, erklärt Dieter Huth, Geschäftsführer der Gesellschaften proaqua und cama. Daraufhin suchte man in jedem Unternehmenssektor unter diesen Gesichtspunkten nach Optimierungsmöglichkeiten. Mit Hilfe einer Bestandsaufnahme und Kosten-Nutzen-Analyse wurden wichtige Ansatzpunkte aufgedeckt: „Im Bereich Einkauf ging es zum Beispiel darum, dass unsere Mitarbeiter keine wertvolle Arbeitszeit mit umständlichen Bestellvorgängen verschwenden müssen“, gibt Huth wichtige Analyseergebnisse wieder. Trotzdem sollte es möglich sein, dass jeder Mitarbeiter selber für die Beschaffung seines Bedarfs am Arbeitsplatz sorgen kann, ohne dass es zu Überschneidungen kommt.

„Außerdem fiel uns auf, dass unser Personal bei einer ganzen Reihe verschiedener Lieferanten bestellte“, beschreibt der Geschäftsführer weitere Resultate. „Daher suchten wir nach einer Möglichkeit, die Anbieterzahl zu reduzieren, ohne unsere Produktauswahl einzuschränken. Immerhin bemüht sich



unser Unternehmen auch um kundengerechte Komplettlösungen – da müssten wir dasselbe doch eigentlich von unseren Lieferanten erwarten können.“ Gebündelte Abrechnungsmöglichkeiten und Rabattnutzung waren weitere Aspekte, die die Suche nach einem Generalisten bestärkten.

Gefunden haben ihn die Wasserexperten schließlich im Internet. „Mit www.cadirect.de waren wir an der richtigen Adresse“, nennt Huth den Vergleichssieger. „Denn bei dieser Möglichkeit elektronisch einzukaufen hat uns vor allem die große Produktauswahl angesprochen. Jetzt können wir unseren gesamten Bedarf an gewerblichen Gütern über eine einzige Anlaufstelle ordern – ganz gleich, ob wir gerade Büromaterial, Fachbücher, Arbeitsschutz- oder IT-Zubehör brauchen.“ Derzeit können aus derzeit sechzehn Katalogen einige Millionen Produkte bestellt werden, unter denen auch (Büro-)Möbel, Werkzeug, Hygiene- und Elektronikartikel zu finden sind. Faire Preise und die kostenlose Nutzung des Systems haben CaDirect bei der Auswahl zusätzlich attraktiv gemacht.

Geschäftsführer Huth weiß es zu schätzen, dass auch in diesem Bereich Synergieeffekte genutzt werden: Durch die Vielzahl der Besteller profitieren alle von Mengenrabatten. Das Onlinewarenhaus hilft aber nicht nur Geld, sondern auch wichtige Zeitressourcen zu sparen: So müssen zum Beispiel nun nur noch zweimal im Monat Zahlungen geprüft und beglichen werden. Denn CaDirect stellt ausschließlich Sammelrechnungen über alle bestellten Waren aus. Dabei ist es egal, ob bei einem oder allen Lieferanten bestellt wurde. Wartezeiten entfallen auch bei den Lieferungen selbst, die im Regelfall bereits nach ein bis zwei Tagen eintreffen. Vor allem aber können die Mitarbeiter einfach vom Arbeitsplatz aus Waren ordern, ohne aufwändiges Blättern in Papierkatalogen und langwieriges Ausfüllen und Versenden von Bestellformularen. Ein normaler Internetanschluss genügt, um in den Onlinekatalogen die gewünschten Waren einfach mit Hilfe von Suchmasken auszuwählen. „Dabei kann man bei CaDirect mit Hilfe von Zugriffsrechten und Maximalbeträgen im Hinblick auf die Mitarbeiter genau definieren, wer in welchem Katalog wie viel bestellen darf“, nennt Geschäftsführer Huth von proaqua und cama einen weiteren Vorteil. Produkte, die besonders häufig geordert werden, können dabei komfortabel als Standardartikel definiert und damit schnell wieder aufgerufen werden. „Das Service-Team von CaDirect hat für uns einen solchen Standardkatalog eingerichtet und versorgt ihn zudem fortlaufend mit aktuellen Angeboten.“ Diese nutzerfreundlichen Funktionen haben in Verbindung mit der einfachen Handhabung und übersichtlichen Darstellung des Systems nicht zuletzt den Ausschlag für den elektronischen Einkauf bei CaDirect gegeben.

So zieht Dieter Huth insgesamt ein zufriedenes Fazit: „Die Entscheidung für CaDirect war eine klare Sache – viel Auswahl und große Ersparnis!“