

SV SparkassenVersicherung setzt seit zehn Jahren auf einen Anbieter

Visitenkarten für 5000 Mitarbeiter

3653 Tage, 17 665 Bestellungen und gerade mal drei schwarze Schafe – das sind drei Zahlen aus der Zwischenbilanz einer besonderen Partnerschaft: Seit zehn Jahren kommen die Visitenkarten der SV SparkassenVersicherung von Prinix. Im Gespräch erklärt Jürgen Scheuermann, Gruppenleiter Konzerneinkauf, was ihm an der prinix-Lösung besonders gut gefällt – und was weniger.

Beschaffung aktuell: Herr Scheuermann, in den letzten Jahren sind jede Menge Online-Druckereien entstanden, das Angebot ist riesig. Trotzdem arbeitet die SV Sparkassen Versicherung bei Visitenkarten und Co. nun schon seit zehn Jahren mit dem Anbieter Prinix zusammen. Haben Sie sich nie bei der Konkurrenz umgesehen?

Jürgen Scheuermann: Doch, wir machen natürlich laufend Marktrecherchen. Aber wir sind mit Prinix bisher sehr gut gefahren, auch was die Preise angeht.

Beschaffung aktuell: Was gefällt Ihnen denn besonders gut an der Lösung?

Scheuermann: Was ich toll finde, ist unter anderem das Anmeldeverfahren. Neue Nutzer können sich selbst registrieren und werden dann von uns im Einkauf mit einem Knopfdruck freigeschaltet – das gibt es sonst nur bei ganz wenigen Shops. Einfache Datenpflege ist für den Konzerneinkauf sehr wichtig. Die SV hat schließlich etwa 5000 Mitarbeiter,

Infos zu den Unternehmen

SV SparkassenVersicherung

- Hauptverwaltung in Stuttgart, Niederlassungen in Erfurt, Karlsruhe, Kassel, Mannheim und Wiesbaden
 - 4,5 Mio. Kunden
 - 7,8 Mio. Versicherungsverträge
 - 400 eigene Geschäftsstellen
- www.sparkassenversicherung.de

Prinix

- Sitz in Wien
 - Spezialist für Online-Beschaffung von Geschäftsdrucksachen (Visitenkarten, Briefpapier, Stempel, Kuverts)
 - 1500 Unternehmenskunden in ganz Europa
 - eigene Produktion + Netzwerk von ausgewählten Produktions- und Logistikpartnern
- www.prinix.com



Jürgen Scheuermann ist Gruppenleiter Konzerneinkauf der SV SparkassenVersicherung.

die Visitenkarten bestellen – davon 2000 im Außendienst.

Beschaffung aktuell: Sie lassen diesen Mitarbeitern auch ziemlich viele Freiheiten – es gibt zum Beispiel keinen zentralen Freigabeprozess, obwohl das technisch möglich wäre.

Scheuermann: Als wir 2006 das neue Visitenkarten-Bestellsystem umgesetzt haben, wollten wir es bewusst schlank halten, deshalb setzen wir auf Vertrauen statt Kontrolle.

Beschaffung aktuell: Und das hat sich bewährt? Theoretisch könnte sich ja jeder Besteller selbst einen schönen Titel auf die Visitenkarte drucken lassen.

Scheuermann: Ja, theoretisch schon. Aber in der Praxis kommt das kaum vor. In all den Jahren hatten wir vielleicht drei schwarze Schafe. Da stand dann zum Beispiel „Direktor“ statt „Geschäftsstellenleiter“ auf der Karte. In solchen Fällen gibt es dann einen Hinweis und die Karten werden entsorgt – das ist ja kein

Wir wollten das Visitenkarten-Bestellsystem bewusst möglichst schlank halten.“

Jürgen Scheuermann

großer Schaden. Dagegen ist der Aufwand, den wir durch die schlankeren Abläufe sparen, enorm.

Beschaffung aktuell: Begonnen haben Sie 2006 mit Visitenkarten. Was hat sich seither getan?

Scheuermann: Wir haben das Sortiment und die Funktionen des Shops laufend weiter entwickelt. Zum Beispiel werden jetzt auch Stempel, Aufkleber, Kalender, Werbeartikel und Namensschilder online bestellt. Die Visitenkarten gibt es optional auch Fotos oder automatisch generierten QR-Codes, und weitere Optimierungen sind schon in Arbeit.

Beschaffung aktuell: Wie funktioniert bei den Weiterentwicklungen die Zusammenarbeit mit dem Anbieter?

Scheuermann: Sehr unkompliziert und schnell. Wir sagen, was uns vorschwebt, Prinix erstellt einen Vorschlag, wie es umzusetzen ist – und dann wird es einfach gemacht. Da braucht es kein großangelegtes Verfahren.

Beschaffung aktuell: Also wunschlos glücklich?

Scheuermann: Nun, aus meiner Sicht könnte die Optik des Bestellportals etwas modernisiert werden. Und was ich mir noch wünschen würde, wären mehr Reports und Auswertungen für den Einkauf – Kostentransparenz wird schließlich immer wichtiger. Ein großes Thema wird schließlich auch das Thema Nachhaltigkeit – z.B. im Bereich Papier und Verpackung.

Herr Scheuermann, vielen Dank für das Gespräch.