



Onventis und Unite bieten optimierte cloudbasierte Procurement-Lösung

Durch den vorintegrierten Mercateo Marktplatz von Unite können Onventis Kunden auf Millionen von Produkten in 12 europäischen Märkten zugreifen.

Leipzig/Stuttgart, 11. Juni 2024: Der Source-to-Pay-Pionier Onventis ist eine Partnerschaft mit der europäischen B2B-Plattform Unite eingegangen. Im Rahmen der Zusammenarbeit bietet Onventis seinen Kunden das Mercateo Marktplatz-Angebot von Unite als vorintegriertes B2B-Produktsortiment in seiner Source-to-Pay-Suite an.

Die Integration in die übergreifende Suche von Onventis basiert auf der dynamischen und flexiblen Suchfunktion von Unite. Onventis Kunden können dadurch schnell und einfach auf ein breites B2B-Sortiment aus 100 Millionen Produkten von über 1.500 Lieferanten in 12 Ländern zugreifen.

Das umfangreiche Sortiment bietet eine große Bandbreite an Artikeln wie Büro- und IT-Ausstattung, spezialisierte Produkte für Wartung, Reparatur und Instandhaltung (MRO) oder medizinische Geräte. Einkaufsabteilungen sparen durch den direkten Zugang zu diesem Angebot wertvolle Zeit und können die Prozesskosten für ihr Unternehmen minimieren.

Weitere Vorteile der Partnerschaft

Die Single-Creditor-Lösung von Unite versetzt Onventis Kunden in die Lage, ihre Rechnungs- und Zahlungsabwicklung weiter zu vereinfachen und ihren indirekten Einkauf damit effizienter zu gestalten. Sie können schnell und einfach individuelle und spezifische Bestellungen in einer zentralen Procurement-Lösung aufgeben. Wenn ihre Anforderungen nicht vorverhandelt sind, werden sie automatisch an den vorintegrierten Marktplatz weitergeleitet. Sie optimieren damit ihre Longtail-Beschaffung, profitieren von höherer Transparenz und reduzieren ihren Aufwand im Einkauf. Darüber hinaus unterstützt die Spot-Buy-Technologie von Onventis bei der schnellen und einfachen Beschaffung von nicht-strategischen Bedarfsanforderungen unter Einhaltung von Beschaffungsrichtlinien.

Einkaufsabteilungen können zudem, ohne die Procurement-Lösung zu wechseln, bei vorgeprüften lokalen Marktplatz-Lieferanten einkaufen und aus deren Produktsortimenten auswählen. Sie können in ihrer gewohnten Benutzeroberfläche und Procurement-System nach Produkten suchen und in wenigen Schritten interne Freigaben und Bestellprozesse abwickeln. Die Partnerschaft von Onventis und Unite bietet auch Lieferanten viele Möglichkeiten. Wenn sie ihre Produkte auf der B2B-Plattform von Unite anbieten, können sie von Einkaufsabteilungen in ganz Europa gefunden und in den Source-to-Pay-Prozess von Onventis integriert werden.

Ein Meilenstein für Onventis und Unite

Onventis CSO Benjamin Fritz sagt über die Partnerschaft: „Wir freuen uns sehr über die Partnerschaft mit Unite. Gemeinsam haben wir einen wichtigen Meilenstein bei der Vereinfachung von Beschaffungsprozessen erreicht. Dies ist nicht nur eine Kollaboration, sondern ein Versprechen, unseren Kunden gemeinsam einen noch höheren Mehrwert zu bieten. Durch diese enge Zusammenarbeit haben wir Unite erfolgreich integriert und damit ein nahtloses und effizientes Angebot für unsere Kunden sichergestellt. Diese Partnerschaft unterstreicht unser Engagement für ein erstklassiges Benutzererlebnis. Ebenso zeigt es, dass wir die Art und Weise, wie Produkte eingekauft werden, verändern.“

Peter Stenov, Vice President of Strategic Accounts & Partnerships bei Unite, ergänzt: „Die Partnerschaft mit Onventis ist ein wichtiger Schritt für uns. Gemeinsam können wir die Beschaffung für Unternehmen optimieren und ihnen sofortigen Zugang zu großen Sortimenten bieten, die ihren branchenspezifischen Anforderungen entsprechen. Wir freuen uns darauf, unser Marktplatzangebot von lokalen europäischen Lieferanten einem noch größeren Kundenstamm zugänglich zu machen.“

Über Onventis

Onventis ist seit 2000 ein Cloud-Pionier für die digitale Transformation von Einkaufs- und Finanzprozessen. Die Cloud Software Onventis Buyer ist ein All-in-One-Beschaffungssystem, das Unternehmen bei allen Beschaffungsvorgängen unterstützt, um Kontrolle über die Finanzlage, Prozesseffizienz und Kosteneinsparungen unter Einhaltung von Unternehmensrichtlinien und Gesetzen zu erzielen. Onventis Buyer optimiert und automatisiert alle Prozesse von der Beschaffungsquelle bis zur Bezahlung, einschließlich der Zusammenarbeit mit Lieferanten im Netzwerk. Das Onventis Netzwerk verbindet Geschäftsprozesse von Einkäufern und Lieferanten – einfach und sicher. Weltweit wickeln über 1.000 Unternehmen mit ca. 800.000 Anwendern im Onventis-Netzwerk ein jährliches Beschaffungsvolumen von über 15 Milliarden Euro mit 280.000 Lieferanten ab. onventis.de

Über Unite

Unite vernetzt die Wirtschaft für nachhaltiges Business. Die E-Procurement-Plattform mit dem integrierten Mercateo Marktplatz und Procurement Portal ermöglicht eine einfache Beschaffung für Unternehmen und den öffentlichen Sektor. Die Unite Plattform bringt Einkäufer und Anbieter zu beidseitigem Nutzen zusammen und fördert fairen Wettbewerb sowie vertrauensvolle Partnerschaften. Mit ihrer skalierbaren Infrastruktur unterstützt sie solide Geschäftsbeziehungen, stabile Prozesse und robuste Lieferketten. Unite transformiert den digitalen Handel für Unternehmen und den öffentlichen Sektor, stärkt die regionale Wirtschaft und schafft Mehrwert, der allen zugutekommt. Im Jahr 2022 wurde Unite als erstes Plattformunternehmen durch die Fair Tax Foundation für sein verantwortungsvolles Steuerverhalten akkreditiert. Der Hauptsitz von Unite befindet sich in Leipzig. Das Unternehmen ist in 12 europäischen Ländern aktiv. Mehr als 700 Menschen arbeiten für Unite - an den Bürostandorten und remote. Im Jahr 2023 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 440,8 Millionen Euro. Mehr Informationen finden Sie unter unite.eu.

Bei Abdruck Belegexemplar erbeten

Weitere Informationen

unite.eu/de-de/onventis

onventis.de/partner/unite

Pressekontakte

Unite

Beatrice Hansen

Head of Corporate Communications

T +49 341 35 58 62 22

communications@unite.eu

Onventis

Mireille Röver

Head of Marketing Communications

T +49 711 686875 75

marketing@onventis.de



Procurement Partner Team (v.l.n.r.): Peter Stenov, Vice President of Strategic Accounts & Partnerships (Unite), Mireille Röver, Head of Marketing Communications (Onventis), Robert Heinlein, Technical Sales Consultant Partner Management (Unite), Dennis Rudloff, Supplier Sales Manager (Onventis), Arzu Wittmaack, Head of Global Partner Management (Unite), Benjamin Fritz, CSO (Onventis). Foto: Nils Günther-Alavanja



Procurement Partner Team Dialogue (v.l.n.r.): Benjamin Fritz, CSO (Onventis), Arzu Wittmaack, Head of Global Partner Management (Unite), Peter Stenov, Vice President of Strategic Accounts & Partnerships (Unite). Foto: Nils Günther-Alavanja



Benjamin Fritz CSO, Onventis. Foto: Nils Günther-Alavanja