Mercateo: Intelligente Beschaffung neu gedacht fürs Business

Category: Online-Marketing
geschrieben von Tobias Hager | 6. Februar 2026

Mercateo: Intelligente Beschaffung neu gedacht fürs Business

Du bestellst noch über Excel-Listen, E-Mail-Pingpong oder dein SAP-System aus der Hölle? Dann willkommen im Procurement-Jurassic-Park. Dabei gibt es längst eine Plattform, die den Einkauf für Unternehmen nicht nur digitalisiert, sondern radikal smarter macht. Mercateo revolutioniert die B2B-Beschaffung – und du hast es vielleicht noch nicht einmal mitbekommen. Höchste Zeit, das zu ändern.

- Was Mercateo eigentlich ist – und warum dein Einkauf ohne es ineffizient bleibt
- Wie Mercateo den B2B-Einkauf über Plattformökonomie neu definiert
- Warum Procurement nicht länger “nur Bestellen” ist, sondern strategisch wird
- Die wichtigsten Funktionen und Vorteile von Mercateo für Unternehmen
- Wie du mit Mercateo Compliance, Prozesseffizienz und Lieferantenvielfalt gleichzeitig erreichst
- Was die Integration mit ERP-Systemen wie SAP, Navision oder DATEV so mächtig macht
- Warum Katalog-Chaos, Maverick Buying und Schattenbeschaffung bald Geschichte sind
- Wie Mercateo mit Unite den nächsten Evolutionsschritt für smarte Beschaffung geht
- Tipps zur Implementierung und Onboarding-Prozess für Unternehmen jeder Größe
- Ein klares Fazit: Wer jetzt nicht umstellt, zahlt doppelt – mit Geld und Zukunft

Was ist Mercateo? Die Plattform, die den B2B-Einkauf neu schreibt

Mercateo ist mehr als ein Marktplatz. Es ist eine modulare Beschaffungsplattform, die Unternehmen dabei unterstützt, ihren operativen Einkauf zu digitalisieren, zu standardisieren und zu skalieren. Klingt trocken? Ist es nicht. Denn Mercateo kombiniert die Vielfalt eines offenen Marktplatzes mit der Kontrolle und Governance professioneller Einkaufsprozesse – genau das, woran klassische ERP-Systeme regelmäßig scheitern.

Im Zentrum steht die Idee der Plattformökonomie: Käufer und Lieferanten agieren über Mercateo als neutrale Infrastruktur miteinander – ohne dass du als Unternehmen eigene Schnittstellen zu tausenden Lieferanten aufbauen musst. Du bekommst ein zentrales Portal, über das du mehrere Millionen Produkte von verifizierten Anbietern beziehen kannst – von Bürobedarf über IT-Hardware bis hin zu technischen Komponenten.

Doch Mercateo ist nicht nur eine Produktsuchmaschine. Es ist ein Procurement-Hub mit Rollen- und Rechteverwaltung, Budgetkontrolle, Freigabeprozessen, Lieferantenmanagement und Compliance-Features. Du willst Maverick Buying unterbinden, aber keine Innovationsbremse sein? Genau dafür ist Mercateo gemacht.

Und das Beste: Die Plattform funktioniert unabhängig vom bestehenden ERP-System. Du kannst sie als Standalone-Lösung nutzen oder nahtlos in SAP, Microsoft Dynamics, DATEV oder andere Systeme integrieren. Das bedeutet: Du musst dein bestehendes Setup nicht umbauen – du ergänzt es einfach um eine

Schicht smarter, digitaler Beschaffung.

Mercateo ist damit der Missing Link in vielen B2B-Einkaufsprozessen – und genau das, was Unternehmen brauchen, um aus dem Beschaffungschaos der 2000er ins datengetriebene Procurement-Zeitalter zu starten.

Digitale Beschaffung über Mercateo: Mehr Kontrolle, weniger Aufwand

Die Zeiten, in denen fünf Mitarbeiter sich durch zehn Excel-Tabellen kämpfen mussten, um ein paar Monitore zu bestellen, sind vorbei. Zumindest für Unternehmen, die bereit sind, ihren Einkauf radikal zu vereinfachen. Mercateo bietet genau das: eine zentrale Oberfläche für den gesamten operativen Einkauf.

Du bekommst Zugriff auf eine riesige, kategorisierte Produktwelt mit tagesaktuellen Preisen, transparenten Lieferzeiten und geprüften Anbietern. Kein Wildwuchs, kein Preisvergleich-Chaos, keine dubiosen Amazon-Bestellungen mehr. Stattdessen: Governance, Prozesssicherheit und Einsparpotenzial durch automatisierte Workflows.

Mercateo ermöglicht dabei die Abbildung individueller Einkaufsrichtlinien. Budgetgrenzen, Genehmigungsworkflows, Lieferantenvorgaben – alles kann rollenbasiert gesteuert werden. So stellst du sicher, dass niemand mehr “mal eben schnell” einen Drucker bei einem Ebay-Händler kauft, der morgen nicht mehr existiert.

Auch das Thema Compliance wird durch die Plattform automatisierbar. Du kannst bevorzugte Lieferanten festlegen, Rahmenverträge integrieren und die Einhaltung von Einkaufsrichtlinien systemisch erzwingen. Damit wird der Einkauf nicht nur effizienter, sondern prüfsicherer – Stichwort interne Revision oder externe Audits.

Aber das ist nur die halbe Wahrheit. Denn mit Unite – dem B2B-Netzwerk hinter Mercateo – wird die Plattform zum Ökosystem. Du kannst eigene Lieferanten einbinden, individuelle Kataloge hochladen und sogar neue Geschäftsbeziehungen über das Netzwerk aufbauen. Kurzum: Mercateo ist nicht nur dein digitaler Marktplatz – es ist deine zentrale Einkaufsinfrastruktur.

ERP-Integration: Wie Mercateo dein SAP-System endlich

sinnvoll macht

ERP-Systeme wie SAP, Microsoft Dynamics oder DATEV sind mächtig – aber in Sachen operativer Beschaffung oft eine Katastrophe. Die Katalogpflege ist aufwendig, Schnittstellen zu Lieferanten fehlen, User Experience ist – gelinde gesagt – suboptimal. Die Folge: Schattenbeschaffung, Prozessbrüche und Frust in den Fachabteilungen.

Mercateo löst dieses Problem durch standardisierte Schnittstellen. Über OCI (Open Catalog Interface) oder cXML kannst du die Plattform direkt in dein ERP-System integrieren. Das bedeutet: Deine Mitarbeiter starten den Einkauf aus dem ERP, landen im Mercateo-Katalog, wählen Produkte aus – und der Warenkorb wird zurück ins ERP gespielt. Alles digital, alles dokumentiert, alles revisionssicher.

Der Vorteil liegt auf der Hand: Du zentralisierst den Einkauf, ohne deine bestehende Systemlandschaft umzubauen. Gleichzeitig reduzierst du die Anzahl der Bestellungen, Rechnungen und Lieferantenverträge drastisch – weil alles über eine Plattform läuft. Das spart nicht nur Zeit, sondern auch bares Geld.

Auch für das Controlling ist die Anbindung ein Traum. Du bekommst vollständige Transparenz über Bestellungen, Warengruppen, Lieferanten und Budgets. Und das in Echtzeit – statt auf den Monatsbericht aus der Buchhaltung zu warten. Willkommen im 21. Jahrhundert.

Und weil Mercateo auf Standards setzt, ist die Integration kein Mammutprojekt. Viele Unternehmen sind innerhalb weniger Wochen produktiv – ohne monatelangen IT-Wahnsinn oder teure Berater.

Vorteile von Mercateo im Überblick: Warum Beschaffung plötzlich Spaß macht

Mercateo bietet Unternehmen jeder Größe eine ganze Reihe strategischer und operativer Vorteile. Hier ein Überblick über die wichtigsten:

- Zentralisierung: Alle Bestellungen über eine Plattform – mit klaren Prozessen und zentralem Reporting.
- Lieferantenvielfalt: Zugriff auf hunderttausende Artikel von geprüften Anbietern – ohne eigene Anbindungen.
- Compliance: Einkaufsrichtlinien systemisch durchsetzbar, inklusive Budget- und Freigabesteuerung.
- Effizienz: Reduktion manueller Prozesse, automatisierte Workflows, nahtlose Integration ins ERP.
- Transparenz: Echtzeit-Daten über Ausgaben, Warengruppen, Besteller – auf Knopfdruck.
- Skalierbarkeit: Einsetzbar für einzelne Abteilungen oder konzernweite

Rollouts.
- Individualisierbarkeit: Eigene Lieferanten, Kataloge, Rahmenverträge integrierbar.
- Up-to-date: Tagesaktuelle Preise, Verfügbarkeiten und Lieferzeiten – ohne manuelle Pflege.

Das Ergebnis: Du bekommst eine Plattform, die nicht nur Prozesse digitalisiert, sondern den Einkauf strategisch auflädt. Und das ist mehr als “Bestellen mit Klick”. Das ist Procurement as a Service – ohne Buzzword-Bingo.

Unite: Die Zukunft der B2B-Beschaffung beginnt jetzt

Mercateo ist stark – aber Unite ist der nächste Level. Denn Unite ist das Netzwerk hinter der Plattform. Ein digitaler Handelsplatz, auf dem Unternehmen, Lieferanten und Partner direkt miteinander agieren können – ohne Mittelsmann, ohne Integrationsaufwand, ohne Chaos.

Stell dir vor, du kannst mit einem Klick neue Lieferanten aus dem Netzwerk aktivieren, eigene Geschäftspartner digital anbinden und sogar individuelle Preismodelle verhandeln – alles über eine zentrale Infrastruktur. Unite macht genau das möglich.

Für Unternehmen bedeutet das: Du bekommst maximale Flexibilität bei gleichzeitiger Prozesssicherheit. Du kannst deine bestehenden Lieferantenbeziehungen digitalisieren, neue Anbieter testen oder strategische Partner über Unite einbinden – ohne Systembruch und ohne IT-Aufwand.

Und für Lieferanten bietet Unite einen direkten Zugang zu tausenden Geschäftskunden – inklusive automatisierter Abwicklung, Rechnungsstellung und Zahlung. Das reduziert Vertriebskosten, erhöht Sichtbarkeit und schafft echte Win-Win-Situationen.

Mit Unite wird digitale Beschaffung nicht nur effizient, sondern auch kollaborativ. Es ist der nächste logische Schritt in der Evolution des B2B-Handels – und Mercateo ist das Vehikel dorthin.

Fazit: Wer jetzt nicht umstellt, bleibt im analogen Einkauf stecken

Mercateo ist kein nettes Tool für den Einkauf. Es ist eine strategische Plattform, die Unternehmen dabei hilft, ihre Beschaffungsprozesse auf ein neues Level zu heben – effizienter, transparenter, digitaler. Wer heute noch auf manuelle Bestellungen, E-Mail-Freigaben und Excel-Tabellen setzt,

verschwendet nicht nur Ressourcen, sondern gefährdet langfristig seine Wettbewerbsfähigkeit.

Die gute Nachricht: Der Umstieg ist machbar. Egal ob kleines Unternehmen, Mittelständler oder Konzern – Mercateo passt sich an deine Prozesse an, nicht umgekehrt. Mit Unite als Netzwerk im Rücken wird daraus mehr als nur Beschaffung. Es wird eine Infrastruktur für smarte, skalierbare und kollaborative Geschäftsbeziehungen. Also: Raus aus dem Beschaffungsdschungel. Rein in die Plattformökonomie. Willkommen bei Mercateo.