

PFALZKOM GmbH

Erfolgreiche Einführung des prego.Buyer – ein Praxisbericht aus dem Energiemarkt

Projektstart und Einführung

Die PFALZKOM GmbH entschied sich im Rahmen seiner Digitalisierungsstrategie für die Einführung des **prego.Buyer** als Nachfolgelösung zum bisherigen SRM-System. Ziel war es, die Usability zu verbessern und gleichzeitig die bestehenden Beschaffungsprozesse beizubehalten.

Laut Gerd Schnabel verlief der Systemwechsel „reibungsfrei“. Nach einer kurzen Einweisung konnten die Mitarbeitenden selbstständig mit dem neuen System arbeiten. Kleinere Anpassungen, wie die geänderte Ablageposition von BANF-Anhängen im SAP®, wurden schnell umgesetzt und akzeptiert. Die Kataloganbindungen funktionierten ab Projektstart einwandfrei, und auch größere Beschaffungsmaßnahmen konnten ohne Unterbrechung über den **prego.Buyer** abgewickelt werden.

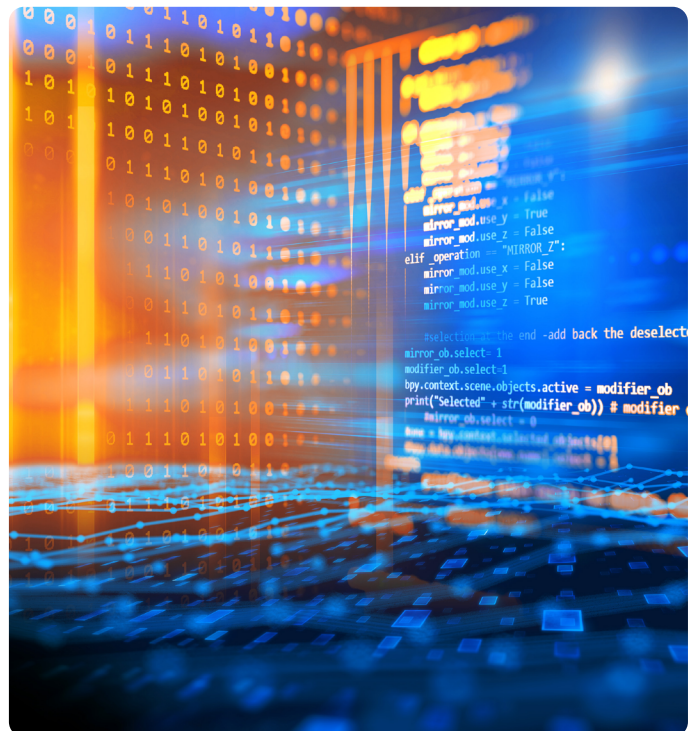
Nutzererlebnis und Systemakzeptanz

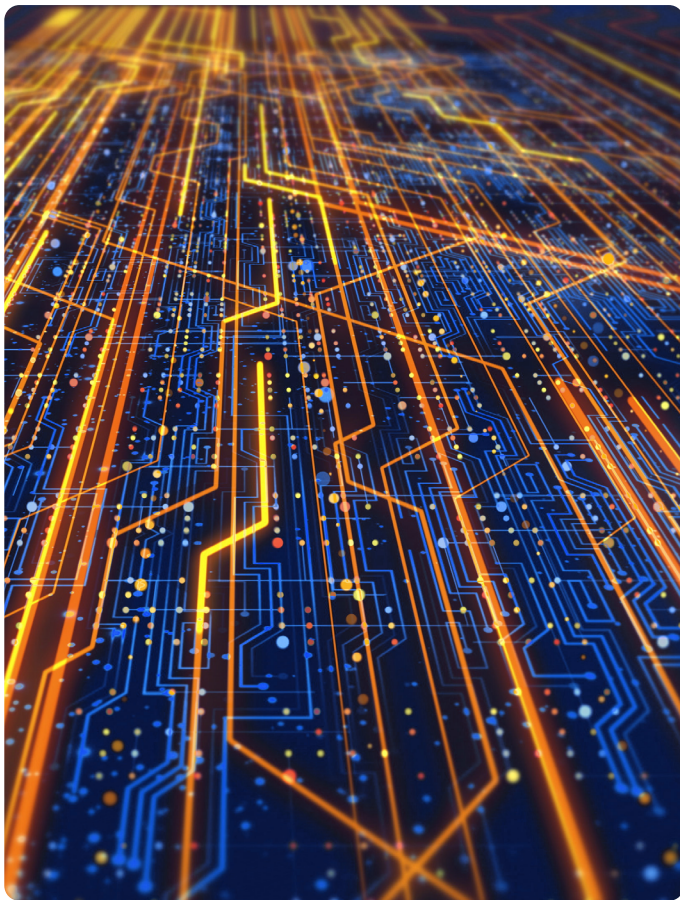
Ein zentrales Ziel war die Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit. „Das System ist selbsterklärend und funktioniert so, wie man es sich vorstellt“, beschreibt Schnabel den neuen Look & Feel. Die Anwender schätzen die moderne, übersichtliche Oberfläche, die dem Bedienstandard aktueller Softwarelösungen entspricht.

Gleichzeitig blieb die gewohnte Prozesslogik erhalten – ein wichtiger Faktor, um Umstellungshürden zu vermeiden. Die Kombination aus vertrauter Funktionalität und modernem Design führte zu einer hohen Akzeptanz im Anwenderkreis.

„Das System ist selbsterklärend und funktioniert so, wie man es sich vorstellt.“

Gerd Schnabel, Bereichsleiter Kaufmännische Steuerung,
PFALZKOM GmbH





Projektverlauf und Ausblick

Das Projekt wurde in enger Zusammenarbeit zwischen dem prego-Projektteam und den internen Ansprechpartnern des Kunden umgesetzt.

„Das Projekt wurde sehr positiv wahrgenommen – alle Punkte wurden im Rahmen des Projekts professionell gelöst“, so Schnabel. Die Kommunikation verlief durchgehend transparent und lösungsorientiert.

Mit der erfolgreichen Einführung des prego.Buyer ist die Basis für zukünftige Weiterentwicklungen gelegt. prego versteht sich als Innovationspartner und bindet Kundenfeedback aktiv in die Produktentwicklung ein. Perspektivisch werden auch Themen wie **KI-basierte Prozessunterstützung** geprüft, um die Beschaffung weiter zu automatisieren und zu optimieren.

Das Projekt wurde sehr positiv
wahrgenommen – alle Punkte wurden
im Rahmen des Projekts
professionell gelöst.

Gerd Schnabel, Bereichsleiter Kaufmännische
Steuerung, PFALZKOM GmbH

Zusammenfassung

Die Einführung des **prego.Buyer** verlief planmäßig, effizient und mit hoher Nutzerakzeptanz.

Die PFALZKOM GmbH profitiert heute von einer modernen, intuitiven Benutzeroberfläche und stabilen Beschaffungsprozessen.

Die enge Zusammenarbeit mit prego und die professionelle Projektumsetzung haben den Erfolg maßgeblich geprägt – und bilden die Grundlage für eine nachhaltige, zukunftsorientierte Digitalisierung der Beschaffung.