

Industrie

anzeiger

19.20

08.09.2020 | 142. Jahrgang

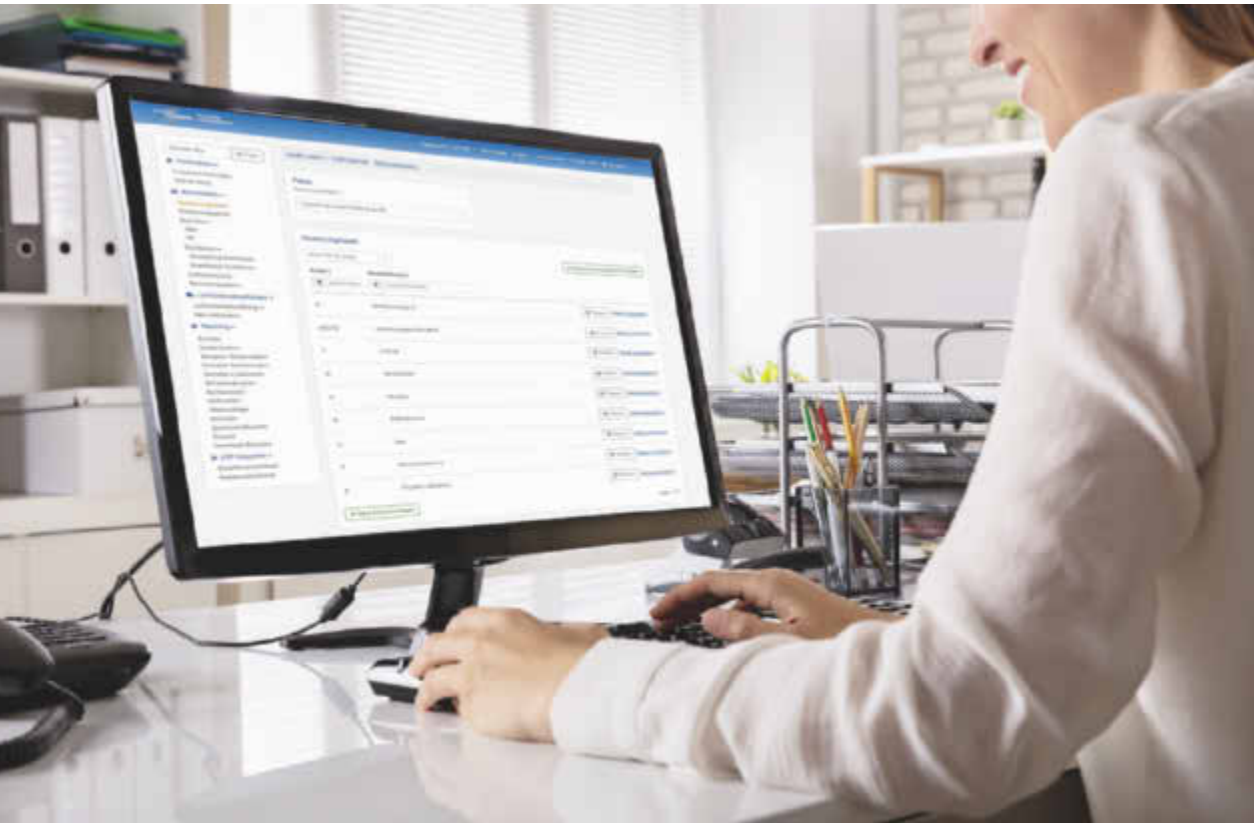
www.industrieanzeiger.de

C-Teile Branchenkenner über die Krise *Seite 22*
Risikomanagement Belastbare Lieferketten *Seite 28*
Energiesysteme Modulare Batteriespeicher *Seite 36*



Markus Brandstetter
Grundfos-CTO zur Digitalisierungsstrategie *Seite 30*





Mit digitalen Plattformen entwickelt sich die Beschaffung zu einem selbstlernenden System, das vom Einkauf orchestriert wird.
Bild: Simple System

Beschaffung der Zukunft führt über digitale Plattformen

Türöffner für höhere Erträge

Digitalisierung | Beschaffungsplattformen liefern das Sortiment der wichtigsten Lieferanten und automatisieren gleichzeitig den Bestellvorgang, der zudem über Abteilungen hinweg transparent wird. Die Folge: Kosten sinken und Prozesse werden effizienter.

Optimierte Produktionsprozesse, Speicherung, Abgleich und Nutzung von Daten: Der Megatrend der Vernetzung hat die Industrie voll erfasst. Doch was in der Fertigung selbstverständlich ist, ist in vielen administrativen Bereichen noch nicht angekommen. Gerade im Einkauf halten zahlreiche Unternehmen an seit Jahren eingespielten analogen Prozessen fest – auf Papier und über eine zentrale Instanz, die die Bestellvorgänge genehmigt und archiviert.

Dieser Zentralismus kostet nicht nur viel Zeit, sondern verhindert auch Transparenz in der Beschaffung und lähmt die Einkaufsabteilung bei der Festlegung

strategischer Ziele. Ein weiteres Problem: Angesichts immer spezifischerer Anforderungen an die Ausrüstung von Technikern und Entwicklern können die Einkäufer nicht im ausreichenden Umfang strategisch agieren und Bezugsquellen, Prozesse und Qualität optimieren.

Eine Lösung bietet die Vernetzung mit externen Partnern in Form digitaler Systeme – allen voran so genannte Beschaffungsplattformen. Sie liefern das gebündelte Know-how und Sortiment der wichtigsten Lieferanten und geben den Bedarfsträgern damit die Möglichkeit, ihre Wunschprodukte nach spezifischen Eigenschaften, Einsatzbereich und weiteren Angaben gezielt zu ermitteln. Durch die Möglichkeit der Anbindung an das Warenwirtschaftssystem des Unternehmens wird der Beschaffungsvorgang gleichzeitig automatisiert und über Abteilungen hinweg transparent. So entsteht ein tragfähiges Netzwerk verschiedener Partner, die den Prozess gemeinsam betreiben und so auch den Einkauf entlasten.

E-Procurement-Tool mit 750 Lieferanten im Portfolio
Voraussetzung für eine erfolgreiche digitale Beschaffung ist ein leistungsfähiges E-Procurement-Tool, das die Abteilungen in ihrem Arbeitsalltag unterstützt und gleichzeitig einfach zu implementieren ist. Eine solche Lösung bietet beispielsweise die Plattform Simple System, die sich mit dem Portfolio 750 führender Lieferanten vor allem auf die Bedürfnisse mittelständischer produzierender Unternehmen spezialisiert hat.

Einkaufsprozesse laufen damit vollautomatisch von der Bestellanforderung über die Genehmigung bis zur Auslösung des Bestellvorgangs beim Lieferanten. Dazu gehört auch die Vergabe von Bestellnummern, die Kontierung und die Übermittlung weiterer Informationen wie Warenkorbdaten, Sachkonten oder Kontierungswerte – wobei es standardisierte Integrationsmöglichkeiten gibt, die sich an die individuellen Bedürfnisse und Strukturen der jeweiligen Unternehmen anpassen lassen oder auf dessen vorhandener Infrastruktur aufbauen. Der große Vorteil: Manuelle Aufwände entfallen, Kosten sinken und die Bestellprozesse werden deutlich transparenter und effizienter.

Neben dem aktiven Einbinden von Lieferanten und der relevanten Unternehmensabteilungen schafft die Implementierung einer elektronischen Beschaffungslösung also auch intern neue Chancen: Entscheidungswege werden deutlich flacher und unkomplizierter, da Gestaltungsspielräume und Entscheidungskompetenz an die Mitarbeiter übertragen werden können. Das ist nur folgerichtig, so Andreas Moser, Geschäftsführer von Simple System, denn „Mitarbeiter, die privat online bestellen, haben kaum Verständnis für umständliche Beschaffungsprozesse und intransparente Informationsflüsse. Sie erwarten einen professionellen Self Service und integrierten Datenfluss auch für berufliche Einkaufsvorgänge.“

Der Weg zu kürzeren Entscheidungsprozessen und höherer Flexibilität benötige jedoch eine Menge Vertrauen und Transparenz. Wie wichtig es für Unternehmen ist, sich in der Beschaffung nach innen wie nach außen zu öffnen und an der Digitalisierung zu arbeiten, verdeutlicht die aktuelle Situation. „Die Corona-Krise hat Fakten geschaffen“, erläutert Moser. Die Arbeit im Home-Office habe eine räumliche Distanz erzeugt, die die Demokratisierung der Unternehmensprozesse nahezu erzwingt. „Einfache, schnell umsetzbare und kostengünstige Lösungen sind gerade jetzt in der Krise gefragt“, so Moser. Im besten Fall mit niedrigen Einstiegsbarrieren und der Möglichkeit, schnell einen ROI abbilden zu können.

Cloudbasierte Lösung Simple System baut auf Bewährtem auf

Die cloudbasierte Lösung von Simple System ist schlüsselfertig konzipiert und damit rasch einsatzfähig. Am Anfang steht eine ganzheitliche Konzeption der künftigen Beschaffungsprozesse mit den betroffenen Abteilungen und die Beratung durch die Experten des Anbieters. „Unsere Consultants haben selbst als verantwortliche Einkäufer die Optimierungen umgesetzt, die wir unseren Kunden empfehlen“, so Moser. Dabei gilt das Motto „Stärken stärken“, denn für den Weg ins E-Procurement ist es keineswegs nötig, alles neu aufzusetzen.

Ziel ist es vielmehr, auf Bewährtem aufzubauen. „Die interne Warenverteilung und eine funktionierende Kreditorenbuchhaltung sind ja in den Unternehmen bereits

vorhanden – es gilt nun, diese Vorgänge an die digitalen Self Services anzubinden“, erläutert Moser. Auf Basis der Simple-System-Standardintegration stehen vor dem Rollout dann nur noch kleinere Anpassungen, wie etwa die Vergabe von Rechten oder die Zusammenstellung der Warengruppen, sowie natürlich das Change Management mit den Lieferanten.

Digitale Beschaffung zur Reife bringen

Um den Weg in die digitale Beschaffung zu meistern und diese zur Reife zu bringen, sei das Commitment des Unternehmens vorrangig, sagt Moser. Wer diesen Weg einschlägt, der muss sich im Klaren darüber sein, dass Prozesse fortan stetig überdacht und optimiert werden müssen. Auch wenn hier ein langer Atem nötig ist – es lohne sich, diesen Schritt zu gehen, denn dem Thema verlässliche Geschäftsbeziehungen werde auch in Zukunft eine überragende Bedeutung zukommen. Diese werden immer stärker auf Basis von Daten angebahnt und bewertet werden. Dazu gehöre nicht nur, das Sortiment einzelner Player zu vergleichen, sondern auch deren weitere Leistungen.

„Plattformen werden hier in den kommenden Jahren einen wichtigen Beitrag leisten – davon bin ich überzeugt“, sagt Andreas Moser. Sie verhelfen Firmen zu einer echten Win-Win-Situation: Während sich Lieferanten noch stärker über die Qualität ihres Sortiments sowie zugehörige Dienstleistungen definieren, können Endanwender immer gezielter ihre Bedarfe decken – selbst von Beschaffungsquellen, die sie bisher nicht in Betracht gezogen haben oder nicht kannten. Die Beschaffung entwickelt sich so zu einem selbstlernenden System, das vom Einkauf orchestriert wird. ●

Susanne Bader

Freie Journalistin in München



Beschaffungsplattformen unterstützen Bedarfsträger darin, ihre Wunschprodukte gezielt zu ermitteln.
Bild: Simple System