



Die Zukunft des strategischen Einkaufs – E-Procurement

E-Procurement-Plattformen sind Enabler für mehr Vernetzung und Effizienz



By Simple System

Last updated 23. Oktober 2020



Index

Wo steht der Einkauf heute?

E-Procurement Plattformen als strategisches Thema

Der Weg zu künftigen Beschaffungsprozesse

Die Zukunft von E-Procurement

Der Einkauf ist stark in der Performance: Aktuelle Erhebungen zeigen, dass vor allem der technische Einkauf frühzeitig in die Produktionsprozesse eingebunden wird – die Early-Involvement-Quote liegt hier inzwischen bei 86 Prozent. Dabei beschafft ein Einkäufer im Durchschnitt Waren und Dienstleistungen für knapp 10 Millionen Euro. Die Kosten pro Bestellvorgang sind innerhalb der vergangenen zehn Jahre um 30 Prozent gesunken, die Einkaufskosten verbesserten sich im gleichen Zeitraum um 15 Prozent.

Wo steht der Einkauf heute?

Fit for Future ist der Einkauf jedoch noch längst nicht: Nach wie vor laufen wichtige Beschaffungsvolumina an den Einkaufsabteilungen vorbei – am häufigsten ist das bei den so genannten C-Teilen der Fall, also Teile, die nicht unmittelbar für den Produktionsprozess benötigt werden. Häufig werden diese noch manuell über Kataloge bestellt, eine zentrale Instanz genehmigt und archiviert die Bestellungen. Das kostet Zeit und verzögert Lieferungen. Fachabteilungen sind nach wie vor nur am Rande mit dem Einkauf befasst und vergeben beispielsweise nur 15 Prozent des Beschaffungsvolumens. Es überrascht also nicht, dass auch der Anteil der Bestellungen, die automatisiert ausgelöst werden, bereits seit einigen Jahren stagniert. Handlungsbedarf besteht aber auch im Lieferantenmanagement. Laut dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME) messen 20 Prozent der Unternehmen keine Reklamationsquote und lediglich 29 Prozent aller Lieferanten werden bewertet.

Diese Zahlen verwundern umso mehr, wenn man bedenkt, dass der Aufbau leistungsstarker Netzwerke von Partnern, Dienstleistern und Lieferanten nicht nur für die Produktion eines Unternehmens, sondern auch für den Einkauf von strategischer Relevanz ist. Hier leisten E-Procurement-Systeme einen wichtigen Beitrag. Sie ermöglichen die Vernetzung mit externen Partnern und liefern das gebündelte Know-How der wichtigsten Lieferanten direkt ins Haus. Damit helfen sie dem Einkauf, die spezifischen Anforderungen der Fachabteilungen an deren Ausrüstung adäquat zu erfüllen und binden gleichzeitig die Lieferanten aktiv als Sparringspartner in das Unternehmen ein.

E-Procurement Plattformen als strategisches Thema

E-Procurement-Plattformen steuern Einkaufsprozesse von der Bestellanforderung über die Genehmigung bis zur Auslösung des Bestellvorgangs beim Lieferanten vollautomatisch. Die Vergabe von Bestellnummern, die Kontierung und die Übermittlung weiterer Informationen wie Warenkorbdaten, Sachkonten oder Kontierungswerten ist dabei eingeschlossen. Die Bedarfsträger in den Fachabteilungen werden autorisiert, direkt Bestellungen einzugeben – gezielt nach Einsatz der Produkte oder Dienstleistungen, ihrer Verfügbarkeit und weiterer Spezifika – und das über eine intuitiv bedienbare Oberfläche. Durch die Übertragung der Kompetenzen an die Fachabteilungen innerhalb definierter Rahmenbedingungen bleibt dem Einkauf mehr Zeit für strategische Themen. Der automatisierte Abgleich von Bestellvorgängen inklusive Wareneingang und Rechnungsprüfung beschleunigt die Beschaffung zusätzlich und senkt die Prozesskosten. Diese können vor allem bei niedrigpreisigen Artikeln prozentual bis zu zehnmal so hoch zu Buche schlagen wie bei hochpreisigen. Auch die Kosten für Stammdatenpflege, Lieferantenbetreuung oder -qualifikation lassen sich durch den Einsatz elektronischer Beschaffungslösungen deutlich verringern.

Cloudbasiert, einfach zu implementieren und intuitiv bedienbar – das sind die Eigenschaften, die ein leistungsfähiges E-Procurement-Tool mitbringen sollte. Schlüsselfertige Konzepte garantieren eine rasche Einsatzfähigkeit, skalierbare Integrationsmöglichkeiten erlauben es, die Plattform individuell den Bedürfnissen und Strukturen des Unternehmens anzupassen. Idealerweise lässt es sich auf die vorhandene Infrastruktur aufsetzen und mit dem Warenwirtschaftssystem des Unternehmens verbinden. Eine solche Lösung liefert die Produkte der wichtigsten Lieferanten über eine einfach zu bedienende Benutzeroberfläche. Auf der Beschaffungsplattform simple system etwa steht das Portfolio von 750 Anbietern zur Verfügung – abgestimmt auf die Bedarfe mittelständischer produzierender Unternehmen.

Der Weg zu künftigen Beschaffungsprozessen

Vor der Implementierung steht eine ganzheitliche Konzeption der künftigen Beschaffungsprozesse mit den betroffenen Abteilungen und die Beratung durch die Experten des Anbieters. Insgesamt erfolgt die Einführung mit geringem IT-Aufwand innerhalb von vier bis sechs Wochen.

Wer eine E-Procurement-Plattform nutzt, committed sich auf einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess. Plattformen werden in den kommenden Jahren einen wichtigen Beitrag dazu leisten, dass auch der Einkauf krisensichere Prozesse, eine lückenlose Versorgung und verlässliche Geschäftsbeziehungen bei geringen Kosten und hoher Effizienz gewährleisten kann. Eine echte Win-Win-Situation liefern sie bereits jetzt: 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 Zukunft von E-Procurement

Das ist jedoch nur der erste Schritt. Digitale Tools – Smart Analytics im Zusammenspiel mit Predictive Analytics, Blockchains für das Vertragsmanagement und eine robotergestützte Prozessautomatisierung – unterstützen den autonomen Einkaufsprozess.

So lassen sich beispielsweise interaktiv auf einer Plattform, die über das reine Produktportfolio hinausgehenden Leistungen wie Standards, Normen oder Zusicherungen von Lieferanten vergleichen und Anbieter über ein einzelnes Produkt suchen. Ein solch datenbasiertes Empfehlungsmanagement findet in letzter Konsequenz rein online statt – innerhalb eines selbstlernenden Systems, das die Kompetenzen des strategischen Einkaufs deutlich erweitert. Auf lange Sicht entwickelt sich Beschaffung so zu einem Perpetuum Mobile, das vom Einkauf orchestriert wird.

Autor: Andreas Moser, Geschäftsführer

Andreas Moser ist ein erfahrener Stratege im Bereich digitale Transformation und E-Procurement mit einem umfangreichen Fachwissen für Supply-Chain-Collaboration und automatisierte Beschaffungsprozesse. Als Geschäftsführer von simple system treibt er seit 2015 die kontinuierliche Weiterentwicklung der gleichnamigen Beschaffungsplattform voran, um den Einkaufsprozess sowohl auf Kunden- als auch Lieferantenseite weiter zu optimieren.



simple system GmbH & Co. KG



Das Münchner Unternehmen simple system bietet eine Komplettlösung für die indirekte Beschaffung, um Einkaufsprozesse schneller, einfacher und effizienter zu machen. Als Herzstück fungiert eine E-Procurement-Plattform mit über 80 Mio. Artikeln und Dienstleistungen führender Lieferanten, die sich in jedes Warenwirtschafts- oder ERP-System integrieren lässt.

www.simplesystem.com