

TECHNIK

EINKAUF



KOSTEN OPTIMIEREN, QUALITÄT SICHERN



Einkaufsführer

DC-Motoren

12

Offshoring

Der Weg zurück zur
Produktion in Deutschland 24

Transparenz

Digitale Energiebeschaffung
für den Mittelstand 36



Mit dem ‚simple system Cockpit‘ sollen alle Kosten im indirekten Einkauf im Blickfeld bleiben.

Warum Digitalisierung simple sein muss

Klein, unauffällig und teuer: Unternehmen ist selten bewusst, dass sie bei der Beschaffung von Artikeln und Dienstleistungen für den Betrieb des Unternehmens massiv Kosten sparen können. Dabei hilft die Digitalisierung: Dank E-Procurement lässt sich der Bestellprozess deutlich vereinfachen, dem tatsächlichen Bedarf anpassen und beschleunigen.

Schlanke Prozesse, flexible Fertigung – Industrieunternehmen sind heute mehr denn je darauf angewiesen, dass Rohmaterial und Bauteile zeitnah verfügbar sind. Doch während sie die Aufgabe des Lieferantenmanagements bereits weitgehend gelöst haben, kommt an anderer Stelle ein weiterer wichtiger Bereich des Einkaufs nach wie vor zu kurz: die Beschaffung von indirekten Bedarfen. Unternehmen vergeben damit eine große Chance, ihre Prozesse weiter zu verschlanken. Sie unterschätzen in der Regel den Einfluss der niedrigpreisigen Produkte auf die Gesamtkosten. Denn auch wenn der Warenwert von Schrauben, Werkzeugen, Hygieneartikeln oder Putzmitteln gering ist: Ihre Beschaffung ist umso teurer, denn sie geschieht in der Regel dezentral in den einzelnen Abteilungen und individuell bei verschiedenen Lieferanten. Das treibt die Prozesskosten deutlich in die Höhe und sorgt für geringe Transparenz hinsichtlich Preise, Qualität und Wareneingang.

Vor allem, wenn einzelne Abteilungen Angebote und Produkte miteinander abstimmen müssen, werden sowohl Zeit als auch Ressourcen gebunden. Ein solcher Beschaffungsprozess ist mit einer modernen Unternehmensführung kaum noch vereinbar, da er neben hohem Aufwand auch die permanente Gefahr mit sich bringt, dass wichtige Waren nicht rechtzeitig oder in unvollstän-

diger Anzahl verfügbar sind. Die Webshops von Lieferanten zu nutzen scheint eine Lösung zu sein. Doch damit ist der Anwender auf das System und Angebot des Anbieters beschränkt und ein aktives Steuern durch den Einkauf und eine Einbettung in die Unternehmensprozesse ist nicht möglich. Weitaus ökonomischer ist es für Unternehmen, den Einkauf mittels E-Procurement zu digitalisieren. Dies ermöglicht eine direkte Bearbeitung der Bestellvorgänge, transparente Einsicht auf die Bestellvolumina und einen besseren Abgleich von Angeboten.

Digitalisierung ist einfacher als gedacht

Dennoch, der interne Widerstand gegen digitale Automatisierung des Einkaufs ist vielerorts groß. „Wir müssen regelrecht Barrieren einreißen“, erzählt Christian Obeser, Head of Product Management bei dem Münchner E-Procurement-Spezialisten Simple System. Dabei sind es nicht nur die klassischen Bedenken, etwas Neues zu probieren oder eine allgemeine Scheu vor Change-Prozessen, die die Automatisierung behindern. Es sind vielmehr die Befürchtungen, ein Digitalisierungsprojekt dieser Art nähme eine Größenordnung an, die neben dem normalen, sehr fordernden Tagesgeschäft nicht mehr zu bewerkstelligen sei. „Dabei sind die Vorteile offensichtlich. Eine Umstellung auf digitale Beschaffung

kann tatsächlich aus dem Stand 40 bis 50 Prozent aller Kosten einsparen“, sagt Obeser von Simple System. Überzeugungsarbeit muss er vor allem dahingehend leisten, dass die Bestellplattform weitaus leichter zu implementieren ist, als gemeinhin befürchtet. Selbst wenn ein Unternehmen noch analog arbeitet, ist eine Umstellung auf ein elektronisches Bestellwesen schnell zu realisieren. Lediglich vier Wochen dauert der Prozess im Schnitt. Für die schnellste Implementierung habe man sogar nur 14 Tage gebraucht. Seinen Kunden rät er als ersten Schritt, die Komplexität ihrer Bestellungen und Lieferanten zu reduzieren. Zwar umfasst das Gesamtangebot des Einkaufsportals von simple system theoretisch 80 Millionen Artikel von 750 Lieferanten. Trotzdem sollten sie die Bedarfe bei wenigen Systempartnern bündeln, wobei Simple System mit seiner Plattform als neutraler Vermittler zwischen Kunde und Lieferant fungiert.

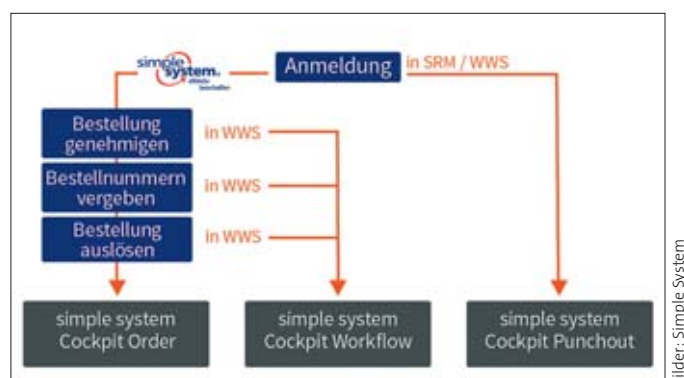
Mehr Übersicht mit Cockpit 3.0

Für zusätzliche Transparenz kann dabei das ‚simple system Cockpit‘ sorgen. Dieses optionale Dashboard führt alle Bestellschritte zusammen – also die Freigabe, Übertragung und Nachverfolgung der Bedarfe – und verschafft dem Einkauf sofort eine

Einfache Implementierung

So läuft die Einführung vom Cockpit im Idealfall ab:

1. Integrationsworkshop mit allen Beteiligten innerhalb des Unternehmens. Das sind die Fachabteilungen, Einkauf, IT, Controlling, Logistik, Buchhaltung und Rechnungswesen.
2. Bei kundenspezifischen Abweichungen werden passgenaue Erweiterungen bereitgestellt.
3. Lieferanten-Onboarding und Vorbereiten des simple-system-Zugangs.
4. Durchführung des Grundcustomizings anhand der Cockpit-Checkliste:
 - Einrichtung von Mapping-Tabellen
 - Pflege der Kontierungsdaten
 - Vergabe von Rechten und Freigabestufen
5. Durchführung eines Akzeptanztests.
6. Rollout im Unternehmen: Der Prozess wird intern gesteuert und überwacht. Die Spezialisten von Simple System sind dabei per Remote verfügbar.



Bilder: Simple System

Um das Cockpit einzuführen, analysiert Simple System den Bestellprozess. Für unterschiedliche Anforderungen stehen drei Varianten bereit.

tagesaktuelle Übersicht. Das Cockpit wurde von simple system bewusst als schlüsselfertige Lösung konzipiert, um der IT-Abteilung eine umständliche Entwicklung zu ersparen. Die Integration des Dashboards erlaubt der IT eine schnelle und einfache Anbindung an interne Systeme ohne größere Vorlaufzeiten.

Vom Cockpit aus fließen die Bestelldaten dann direkt in SAP. Weitere ERP- und Warenwirtschaftssysteme werden durch simple system derzeit sukzessive angeschlossen. Ein weiterer Vorteil sei auch, dass der Einkauf bei der Live-Schaltung selbst die Fäden in der Hand hält. Im Cockpit sieht das Team ad hoc, wo Fehler bei der Bestellung auftauchen, und kann diese mit ein paar Handgriffen rasch selbst beheben. Die Experten von simple system begleiten den Start nur als Backup. Gefragt sind sie bestenfalls erst dann wieder, wenn es Wartungsarbeiten gibt oder ein Update auf eine neue Version des Cockpit-Systems ansteht, was im Vertrag kostenfrei enthalten ist.

Die jüngste Version 3.0 enthält neue Funktionen, die u.a. auch die Zuordnung von Zoll-Tarifnummern und Gewichtsangaben zu den Bestelldaten ermöglichen. Zudem kann das System jetzt auch Inhouse-Kataloge abbilden. Diese umfassen eigene Materialien wie Werbemittel, Cateringbedarf, Blumensträuße oder Artikel von Lieferanten, die keine eigenen elektronischen Kataloge anbieten. Über das Cockpit 3.0 werden diese immer wiederkehrenden Bestellungen nun automatisiert und deutlich vereinfacht. Vereinfachung im Einkauf kann wirklich so simpel sein. ■

Ein Piiiiieep für mehr Sicherheit.

Bei ausgelaufenen Gefahrstoffen minimiert eine frühzeitige Reaktion Ihr Unfallrisiko, Gesundheitsgefahren, Folgekosten und rechtliche Konsequenzen.

SpillGuard® – das weltweit erste autarke Warnsystem für gefährliche Leckagen.

www.denios.de/my-spillguard



geeignet für ATEX Zone 1

DENIOS | kostenlose Fachberatung: 0800 753-000-2