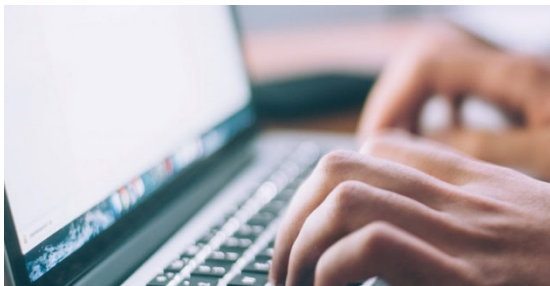


eProcurement – 5 Faktoren für Gewinn im Einkauf

Die Digitalisierung des Beschaffungsprozesses erzielt Einsparpotenziale bei jedem einzelnen Schritt.

 By Simple System

Last updated 02. Juni 2021



Index

- Prozesskosten – der Ausgaben-Multiplikator
- Komplexe Verfahren – hohe Kosten
- Effizienz durch Digitalisierung
- Wareneingang und Rechnung buchen
- Investition zahlt sich aus

Der indirekten Beschaffung wird häufig nur eine geringe Priorität eingeräumt. Doch gerade das ungünstige Verhältnis von Preis zu Prozesskosten zwingt eigentlich dazu, hier alle verfügbaren Einsparpotenziale zu nutzen. Und davon gibt es entlang der Prozesskette gleich mehrere.

Der Mittelstand ist vor allem in Deutschland eine tragende Säule der Wirtschaft. Auch abseits der „Hidden Champions“, die sich auf dem Weltmarkt erfolgreich gegen Großkonzerne behaupten, haben sich viele kleine und mittelständische Unternehmen mit guten Ideen und umfangreichem Know-how eine tragfähige Position erkämpft. Dazu gehört auch, Lieferanten und Vorprodukte genau zu kennen, um bei Qualität und Preis die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen.

Doch während A- und gegebenenfalls noch B-Teile im strategischen Fokus stehen, gilt für indirekte Bedarfe nicht selten nur eine untergeordnete Priorität. C-Teile oder auch Dienstleistungen werden meist weder strategisch noch kostenseitig als relevant eingestuft, doch bei genauerer Betrachtung kann sich dies schnell als Irrtum erweisen.

Prozesskosten – der Ausgaben-Multiplikator

Für einen metallverarbeitenden Betrieb ist es auf den ersten Blick natürlich relevanter, gute Preise für den bezogenen Stahl auszuhandeln, als die Preise für Handseife, Druckerpapier oder Schmierfette zu optimieren, die nur einen Bruchteil des gesamten Einkaufsvolumens ausmachen. Wer sich allerdings lediglich am Einkaufspreis orientiert, sieht nur einen Teil der entstandenen Kosten, die während des gesamten Beschaffungsprozesses anfallen.

Diese Kosten skalieren nicht mit dem Einkaufspreis, sondern mit dem manuellen Aufwand. Vergleicht man den Einkauf von mehreren Tonnen Stahl für tausende von Euro mit der Beschaffung von Notizblöcken, Kugelschreibern und Briefumschlägen, ist im schlimmsten Fall Letzteres sogar aufwändiger und damit kostenträchtiger. **Im Allgemeinen geht man bei C-Teilen davon aus, dass nur 20 Prozent der Kosten auf den Einkaufspreis entfallen, aber 80 Prozent auf die Kosten des Beschaffungsprozesses.**

Sprich: Die Kosten für einen manuellen Bestellvorgang sind so hoch, dass zehn Radiergummis für jeweils 20 Cent die Firma dann nicht zwei, sondern schnell einen niedrigen dreistelligen Betrag kosten. Über die gesamte Palette an C-Teilen summiert sich dies pro Jahr auf stolze Summen – die am Ende mit darüber entscheiden können, ob ein Unternehmen im stärker werdenden Preiskampf bestehen und trotzdem profitabel bleiben kann. Daher lohnt es sich gerade im Bereich der indirekten Bedarfe besonders, die Prozesskosten unter die Lupe zu nehmen.

Komplexe Verfahren – hohe Kosten

Der Beschaffungsprozess gliedert sich grob in fünf Schritte:

1. Bedarfsanforderung
2. Lieferantenauswahl
3. Bestellung
4. Wareneingang
5. Rechnungsprüfung

In einem Unternehmen, das den Beschaffungsprozess noch nicht digitalisiert hat, stellt die Fachabteilung eine Anforderung an die Einkaufsabteilung. Diese ermittelt anhand von Katalogen oder Listen die möglichen Lieferanten, erarbeitet eine Bestellung, die häufig noch geprüft und genehmigt werden muss, und löst anschließend die Bestellung aus. Wenn die bestellten Produkte im Wareneingang ankommen, muss dort der eigentliche Empfänger ausfindig gemacht werden, die zugehörige Rechnung wird geprüft und überwiesen. Dieser umfangreiche Abstimmungs- und Kommunikationsbedarf führt zu einem großen zeitlichen Aufwand in den beteiligten Abteilungen und zu entsprechend hohen Prozesskosten.

In prosperierenden Unternehmen stoßen Einkaufsabteilungen mit zunehmenden Bestellprozessen an Kapazitätsgrenzen. Strategische Aufgaben müssen vernachlässigt werden – was sich wiederum negativ auf die Effizienz der Beschaffung auswirkt. Doch was ist die Alternative?

Effizienz durch Digitalisierung

Mit einem eProcurement-System lassen sich die einzelnen Prozessschritte wesentlich vereinfachen und damit Kosten sparen. Das fängt schon bei der Bestellung an: Über Online-Kataloge kann die Fachabteilung selbstständig den Auftrag und die Bestellung generieren, so dass die Einkaufsabteilung von diesem Teil der Aufgaben entlastet wird. Und auch für den Besteller ist dieser Self-Service meist wesentlich effektiver. Individuelle Genehmigungsprozesse können über die Anwendung papierlos erfolgen und damit beschleunigt werden.

Digitalisierung bedeutet jedoch nicht, die herkömmlichen manuellen Prozesse 1:1 in der IT abzubilden – sie ermöglicht auch völlig andere Abläufe. Anders als beim traditionellen Verfahren, bei dem erst kurz vor der Auftragserteilung geprüft wird, was wo gekauft werden soll, wird beim eProcurement bereits bei der Einrichtung des Systems festgelegt, welche Produkte in den Online-Katalog aufgenommen werden, welche Lieferanten zur Verfügung stehen und unter Umständen auch, auf welche Produkte oder Produktgruppen eine Fachabteilung oder der einzelne User überhaupt zugreifen darf. Auf diese Weise können Bedarfe auf festgelegte Systempartner gebündelt werden, so dass sich dort höhere Volumen ergeben, die wiederum in bessere Einkaufskonditionen münden.

Diese Vorauswahl von Produkten und Lieferanten, kombiniert mit klar definierten Berechtigungen, reduziert den Aufwand zur Prüfung eines Auftrags auf ein Minimum. Es ist sogar möglich, innerhalb bestimmter Grenzen die Auftragserteilung automatisiert freizugeben, oder Bestellprozesse aufgrund von Vorgaben anzustoßen, wenn beispielsweise festgelegte Schwellen der Lagermenge unterschritten werden. Damit wird sichergestellt, dass der Bedarf schnell und sicher gedeckt wird und es nicht zu Störungen im Betriebsablauf kommt, weil eine Bestellung zu spät aufgegeben wurde.

Wareneingang und Rechnung buchen

Eine durchgängige elektronische Abwicklung endet aber nicht mit der Bestellauslösung. Wird die Ware geliefert, kann am Wareneingang über die digitale Zuordnung der Aufträge der Empfänger schnell ermittelt und direkt informiert werden – sei es innerhalb des eProcurement-Systems oder über andere digitale Kanäle, etwa per Meldung in Microsoft Teams oder einfach per SMS. Auch hier bietet sich wieder die Chance, Abläufe zu automatisieren, um den manuellen Aufwand zu reduzieren und die Abwicklung zu beschleunigen.

Die Übernahme aller relevanten Daten rund um die Bestellung – vom Auftraggeber über den tatsächlichen Auftrag bis hin zu Lieferdaten und der elektronischen Rechnung – in das Warenwirtschaftssystem schafft einen weiteren Effizienzgewinn. Denn wenn vom eProcurement-System per Schnittstelle das ERP-System, beispielsweise von SAP, proALPHA oder Infor, mit allen benötigten Informationen versorgt wird, sinkt auch in der Buchhaltung der Aufwand für Prüfungen und Abwicklung.

Zugleich wird so die Basis gelegt, die Deckung indirekter Bedarfe in der strategischen Steuerung des Unternehmens zu berücksichtigen. Denn nun stehen aktuelle, verlässliche Daten über Verbrauch, Lieferquelle und Auftragsvolumen zur Verfügung, die dem Management als Entscheidungsgrundlage dienen können.

Investition zahlt sich aus

Wenn es darum geht, die konkreten Vorteile für eine Digitalisierung der indirekten Beschaffung zu nennen, sind dies zunächst Kosten- und Zeitvorteile durch effizientere Prozesse. Darüber hinaus verbessert sich aber auch die strategische Ausgangslage des Unternehmens – sowohl in der Einkaufsabteilung selbst als auch im Management.

Dass sich die Digitalisierung der Beschaffung lohnt, können Unternehmen anhand von Einsparpotenzial-Berechnungen nachvollziehen. Für diese Berechnungen werden meist zwischen 4 bis 12 Parameter verwendet. Hier sind die 4 wichtigsten Parameter für diese Berechnungen (Beispiel von Simple System):

1. Jährliches Einkaufsvolumen
2. Anzahl der jährlichen Bestellungen
3. Vereinbarte Skonti
4. Quote der Skonto-Nutzung

Die Prozesskosten für einen nicht-digitalen Einkaufsprozess variieren je nach Unternehmen, Branche und Grad der Digitalisierung sehr stark. Laut unterschiedlichen Quellen (Gerberich Consulting / Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig, kurz HTWK Leipzig) liegen sie in der Regel zwischen 95 Euro und 160 Euro. Wir bei simple system legen den Berechnungen einen Wert von 120 Euro pro Bestellung zugrunde. Auf dieser Basis wird das Einsparpotenzial in Euro sowie meist auch in Prozent ausgewiesen.

Somit bekommt man im ersten Schritt ein besseres Gefühl, wie hoch das Einsparpotenzial im Unternehmen ist. Dabei ist zu beachten, dass die gewonnenen strategischen Vorteile in dieser Rechnung noch nicht berücksichtigt sind.



Christian Obeser



Effiziente Beschaffung neu gedacht: Vom ROI zum ROP (Return on Procurement) lautet das Motto von Christian Obeser. Als Head of Product Management von simple system unterstützt er Unternehmen bei der Digitalisierung ihrer Supply-Chain-Prozesse. Christian Obeser verfügt über 20 Jahre Berufserfahrung im Bereich E-Business und Beratung zur Prozessoptimierung in der indirekten Beschaffung.