

Steigenden Anforderungen gewachsen sein

Auch die Beschaffung leidet unter dem Fachkräftemangel. Ist SAP im Einsatz, lässt sich die Personalknappheit mit Einkauf 4.0 und Outsourcing kompensieren.

TEXT: Sibylle Hofmeyer

BILDER: Andrey_Popov - Shutterstock.com

Verschärft durch den demografischen Wandel, wird es für Unternehmen immer schwieriger, qualifizierte und erfahrene Einkäufer zu rekrutieren. So hinterlässt jeder ausscheidende Mitarbeiter in der Beschaffung eine Wissenslücke, die oft nicht mehr geschlossen werden kann. Gleichzeitig jedoch lässt der globale Wettbewerb die Anforderungen an die Beschaffungsabteilungen wachsen. Einst auf die reinen Bestellprozesse reduziert, müssen die Einkäufer strategische Lieferantenbeziehungen pflegen, um die Beschaffungsqualität zu steigern und die

Kosten, Versorgungsrisiken und Abhängigkeiten zu senken. Intern müssen sie verstärkt mit der Entwicklung und dem Vertrieb zusammenarbeiten und Fachwissen austauschen. Dabei werden Design-Thinking-Ansätze immer beliebter, weil sie die Nutzerbedürfnisse fokussieren.

Automatisierung von P2P

Wie meistert der Einkauf diesen Spagat? Eine Möglichkeit bieten moderne Beschaffungssysteme zur Automatisierung der operativen Procure-to-Pay-Prozesse (P2P), wie sie im SAP-Umfeld in Form von

SAP Supplier Relationship Management (SRM) und SAP Supplier Lifecycle Management (SLC) zur Verfügung stehen. Seit SAP für 2025 jedoch das Wartungsende für die beiden Lösungen angekündigt hat, suchen die Anwender nach Alternativen. Nicht immer ist die Cloud geeignet, etwa wenn in den Freigabeprozessen personenbezogene Daten verarbeitet werden. Für diese Unternehmen bieten sich SAP Add-ons, wie die neue 2bits Procurement Suite, an. „Da die Suite in SAP ERP und S/4HANA integriert ist, müssen Kunden nicht in Schnittstellen zu externen Systeme-

OUTSOURCING

IN-HOUSE

men und in zusätzliche Hardware investieren“, unterstreicht Mike Rübsamen, Geschäftsführer des Beratungshauses 2bits, das auf den SAP-basierten Einkauf spezialisiert ist. „Sie können die vorhandenen Beschaffungssysteme komplett abschalten und in kürzester Zeit einen Return on Invest erzielen.“

Mit Add-ons wie der 2bits Procurement Suite greifen Anforderer schnell und einfach auf die verschiedenen Bezugsquellen zu, wie Artikel-, Material- und Dienstleistungskataloge. Zudem stehen dynamische Freitext-Formulare zur Verfügung, die die Nutzer selbst erstellen können. Ein weiteres Plus liegt im Einsatz der SAP Fiori-Technologie, die die Einkaufsprozesse mobil und damit jederzeit und überall verfügbar macht.

Externes Katalogmanagement

Doch nicht immer reicht die digitale Transformation der Abläufe aus, um die Einkäufer von operativen Aufgaben zu entlasten. Noch immer fällt viel Aufwand für die Bereitstellung, Wartung und Pflege der Kataloge an, da die Einkäufer wissen, dass die Akzeptanz einer Procurement-Lösung von der Qualität des Contents ab-

hängt. Zwar gibt es standardisierte Austauschformate, die die Übernahme der Katalogdaten der Zulieferer erleichtern. Doch bleibt für die Einkäufer noch immer viel zu tun, weil mancher Lieferant Produktstammdaten bereitstellt, die mit den eigenen Systemen nicht kompatibel sind und zeitintensiv bearbeitet werden müssen. Ansonsten droht die Gefahr, dass die Anforderer ihre Bedarfe am Einkauf vorbei beschaffen, weil sie im System nicht gleich finden, was sie suchen. Maverick-Buying kann mit immensen Mehrkosten verbunden sein.

Daher empfiehlt es sich, das Katalogmanagement einem externen Dienstleister anzuvertrauen. „Einkaufsorganisationen sparen damit Zeit und Geld und können die Qualität des Katalogmanagements verbessern, da der Servicepartner auf dieses Gebiet spezialisiert ist“, erläutert Rübsamen. „Zudem lassen sich die benötigten Ressourcen flexibel dem Bedarf anpassen und die Risiken bei der Katalogverwaltung verringern.“ Der Dienstleister übernimmt die komplette Kommunikation mit den Lieferanten, stimmt die vom Kunden benötigten Datenformate mit ihnen ab und übernimmt sie ins eigene Content Management-System, wo er einen kundenindividuellen Katalog mit den aggregierten Artikelinformationen mehrerer Anbieter aufbaut. Die Einrichtung solcher Multilieferantenkataloge ist sehr aufwendig, da zunächst alle Stammdaten zwischensynchronisiert werden müssen. Sie bieten jedoch zahlreiche Vorteile. So können die Anforderer über eine einheitliche Benutzeroberfläche mehrere Angebote durchsuchen und vergleichen. Die Unternehmen sparen bei jedem Einkaufsvorgang Zeit und Geld und können das beste Preis-Leistungs-Verhältnis erzielen.

Big Data für Bedarfsplanung

Auch das strategische Lieferantenmanagement kann von der Digitalisierung profitieren, vor allem in Form von Big-Data-Analysen zur Bedarfsplanung, Stichwort: Predictive Requisitioning. Um künftige Nachfragen abzuleiten und geeignete Aktivitäten mit den Lieferanten anzustoßen, wertet der Einkauf Daten aus den unterschiedlichsten Quellen aus, zum Beispiel Posts in Social Media. Kristallisiert sich dabei ein Nachfragetrend nach den eigenen Produkten heraus, kann das Unternehmen die benötigten Bestände präventiv bestellen oder blocken oder geeignete Rahmenverträge mit den Zulieferern schließen. ■



Die Entscheidung, Teile des eigenen Einkaufs outzusourcen, ist aufwendig, kann aber auch große Vorteile bringen.



GRÖSSEN WAHN?



Palettenbehälter

Mit unserem breiten Sortiment an Palettenbehältern lassen sich auch große Mengen und sperrige Güter praktisch lagern und komfortabel transportieren. Entdecken Sie unser gesamtes Sortiment im Onlineshop!



Live erleben.
Halle B5, Stand 5217