

SIE SIND HIER: [Startseite](#) » [Solutions](#) » [Mit Prozessdigitalisierung Einsparpotenziale im Einkauf heben](#)

Mit Prozessdigitalisierung Einsparpotenziale im Einkauf heben



VON TOM BECKER, ANDEO AM 19. MAI 2021

SOLUTIONS

Im strategischen Einkauf wird gespart, der operative verursacht Kosten. Das muss nicht so sein. Denn mit einem hohen Grad an Prozessautomatisierung kann auch der operative Einkauf schneller und effektiver vonstatten gehen. Ein ganzheitlicher Ansatz mit Blick auf alle Bereiche des Einkaufs hilft dabei, Einsparpotenziale zu heben und Abläufe zu optimieren. Gelingen kann das mit einem [E-Procurement-Tool](#) mit Echtzeitdatenfunktion, einer digitalen Plattform für Ausschreibung und Auktion der Aufträge sowie einer Einkaufs- bzw. Unternehmensanalyse, die Prozesse bis hin zur Warengruppe auswertet. So können Unternehmen schon in der Entwicklung von Produktteilen die Kosteneffizienz steigern.

Der operative Einkauf umfasst Tätigkeiten wie Disposition, Bestellungen und Ausführung oder Kontrolle der Liefertermine. Da keine direkte Wertschöpfung erfolgt, wird dieser Bereich üblicherweise als Kostenfaktor wahrgenommen. Das geht aber auch anders: Die Aufgaben eines Einkäufers können mit entsprechenden Systemen vereinfacht werden, so dass er sie schneller und effektiver ausführen kann. Das Potenzial liegt dabei in einem hohen Grad der Prozessautomatisierung. Die elektronische Beschaffung über E-Procurement-Lösungen zur Unterstützung des Einkaufsprozesses und des operativen bzw. administrativen Geschäfts sind hier eine Lösung.

Normalerweise stehen die Einkäufer in Unternehmen mit ihren Lieferanten über Telefon oder E-Mail in Kontakt. Verändern sich Posten wie Bestellmenge, Preis oder Liefertermin, werden die notwendigen Anpassungen in den Systemen händisch vorgenommen. Das betrifft Angebot, Bestellung und Bestellbestätigung, aber auch Lieferscheine und Rechnungen. Eine solche Arbeitsweise ist nicht nur fehleranfällig, sondern gleichzeitig aufwändiger und somit auch kostenintensiver. Dabei kann auch ein auf den Einkauf zugeschnittenes E-Ordering-Tool diesen Part übernehmen, das die Möglichkeit schafft, in Echtzeit mit den Lieferanten zu kommunizieren. Diese spielen die Informationen wiederum zurück und das System nimmt Anpassungen vor. Änderungen fließen also automatisiert ins Kundensystem bzw. ERP-System ein. Verändert sich nichts, laufen alle Posten in Dunkelverarbeitung.

Massiver Zeitgewinn dank E-Ordering-Tool

Der Zeitgewinn ist massiv: Bei einer beliebigen Bestellung kann sich die durchschnittliche Zeit einer Bestellung von elf auf drei Minuten verringern. Was sich vielleicht erst unspektakulär anhört, gewinnt hochgerechnet massiv an Bedeutung, denn durch die Anzahl der Einkäufe, den Stundenlohn eines Einkäufers sowie den zeitlichen Aufwand ergeben sich stattliche Summen: Die Bestellgrößenordnung im Jahr variiert je nach Unternehmensgröße zwischen 50.000 bis 200.000 Vorgängen, bei Großkunden können auch über 300.000 anfallen.

Neben der Automatisierung von Bestellvorgängen und Änderungen kann ein geeignetes Tool Funktionen wie die Erinnerungen an Fristen, zum Beispiel für Rechnungen oder Auftragsbestätigungen, bieten. Auch die Einkäufer können daran erinnert werden, Bestellungen noch zu verschicken oder Anpassungen vorzunehmen. Weitere Module für Vertragsverwaltung, Bewertung, E-Rechnung oder Lieferavis können auf Wunsch und je nach Bedarf ergänzt werden.

Umdenken bei der Auftragsvergabe – nicht nur in Krisenzeiten

Die zweite Säule zur Kosteneinsparung im strategischen Einkauf kann eine Einkaufsplattform für Ausschreibungen bzw. Auktionen darstellen, über die Unternehmen ihre Aufträge an Lieferanten vergeben können.

Notwendige Informationen bzw. Vergabeunterlagen zur Ausschreibung werden üblicherweise als Anfrage per E-Mail versendet. Anhänge wie Zeichnungen oder Leistungsverzeichnisse sind als Anhang in der Mail zu finden. Der Lieferant reicht sein Angebot wiederum per E-Mail ein. Die Angebote werden ausgedruckt, verglichen und ausgewertet, um eine Vergleichbarkeit herzustellen. Dann werden die potentiellen Lieferanten, die in die engere Auswahl kommen, erneut per E-Mail oder Telefon benachrichtigt bzw. zu einer persönlichen Verhandlung eingeladen.

In Corona-Zeiten sind diese Dienstreisen und persönliche Treffen für Verhandlungen nur noch eingeschränkt bzw. gar nicht mehr möglich. Unternehmen waren daher bereits im letzten Jahr gezwungen, umzudenken und ihre Prozesse zu digitalisieren. Ermöglicht wird dies durch die Auftragsvergabe über eine digitale Plattform. Dabei loggt sich der Auftraggeber ein und lädt seine Ausschreibung hoch, die dann automatisch nicht nur an seine Stammlieferanten, sondern auf Kundenwunsch zusätzlich an Adressaten aus einer Datenbank versendet wird. Alle können nun die relevanten Unterlagen einsehen und im Gegenzug ihr Angebot ebenfalls auf der Plattform hochladen. Dies läuft über einen Cloudservice, so dass keine Infrastruktur- oder Hardwarekosten anfallen. Einzige Voraussetzung für den Dienst ist ein Internetzugang.

Die Plattform ist damit der zentrale Ort für den Informationsaustausch, wo gleichzeitig alle relevanten Dokumente vorgehalten werden. Alle Angebote werden am Ende der Ausschreibung nach automatisierten Parametern ausgewertet, verglichen und als Ranking visualisiert. Der Auftraggeber hat dann die Möglichkeit, eine Auktion unter den besten Bewerbern durchzuführen. Hier gibt es verschiedene Auswertungsmodelle und Modi, um strategisch gute Preise zu erzielen. Die Daten können alle mit dem gängigen Tool im Einkauf, Excel, abgebildet werden. Über eine solche Plattform können Unternehmen ihren strategischen Einkauf automatisiert, schnell und zu optimalen Konditionen abwickeln.

Ganzheitlicher Blick bis auf Artikelebene

Doch um im Einkauf maximal Kosten einsparen zu können, ist eine dritte Säule vonnöten: die Einkaufs- bzw. Unternehmensberatung. Die Analyse und Optimierung sollte dabei den gesamten

Einkauf umfassen, bei Bedarf bis hinunter auf Artikel- bzw. Warengruppenebene.

Eine Stellschraube für umfangreiche Einsparung stellt das sogenannte „source-eneering“ dar: Der Einkauf setzt dabei bereits in der Entwicklung an, denn danach sind 80 Prozent der Kosten gesetzt und können nicht mehr verändert werden. Gerade an Kleinstteilen können massive Kosten gespart werden, wenn sie konkret auf die Anforderungen hin ausgerichtet werden. Denn die Ingenieure in der Produktentwicklung legen den Fokus in der Regel auf Sicherheit und Funktionalität, nicht aber auf die entstehenden Kosten.

Ein versierter Einkaufsberater muss also eine hohe Expertise im technischen Einkauf mitbringen und über Fachkenntnisse in Bezug auf Werkstoffe, Materialien oder Prozesse verfügen. So kann die Entwicklung gemeinsam mit den Ingenieuren evaluiert werden. Baugruppen und Produkte werden einer Wertanalyse unterzogen, um Sparpotenziale aufzutun und ohne einen Qualitätsverlust in Kauf nehmen zu müssen.

Bündelung, Standardisierung und Reduzierung sind die drei Faktoren zur Einsparung von Kosten im Einkauf. Um ihnen gerecht zu werden, bietet es sich auch an, wenige, aber dafür größere Lieferanten einzusetzen, um größere Mengen abnehmen und einen besseren Preis aushandeln zu können. Diese wenigen Lieferanten lassen sich leichter und schneller elektronisch in den Prozess einbinden. Es kann auch sinnvoll sein, Warengruppen so zu entwickeln, dass für ähnliche Produkte immer gleiche Teile in einem modularen Aufbau eingesetzt werden können, da das die Konstruktion und die Verwaltung deutlich vereinfacht.

Fazit

Der Einkauf muss kein Kostenfaktor sein: Mit durchgängiger Prozessautomatisierung durch E-Procurement-Tools und einer Plattform für die Auftragsvergabe sowie einer Analyse sämtlicher Bereiche können Beschaffungskosten auf allen Ebenen gesenkt werden. Gleichzeitig werden die Prozesse rund um regelmäßige Einkäufe strategisch verbessert, was ebenfalls Einsparpotenziale freilegt. Idealerweise stammen Systeme, Umsetzung und Begleitung aus einer Hand, um Ganzheitlichkeit und Nachhaltigkeit zu gewährleisten.

