

BME-Whitepaper „Einführung von IT-Tools im Einkauf“

Verständnis

Immer mehr Prozessschritte und Gesamtprozesse sollen digital abgebildet werden und mithilfe geeigneter IT-Tools sollen manuelle Tätigkeiten wegfallen. Prozesse können so effizienter werden. Was trivial klingt, ist in der Praxis nicht einfach. Bei welchen Prozessschritten macht eine Digitalisierung überhaupt Sinn? Wo fängt man an? Ist die Standard-Lösung ausreichend oder wird eine individuelle Lösung benötigt?

Zunächst hat es sich bewährt, Ziele zu definieren, die sich der Einkauf von der Einführung von IT-Tools im Allgemeinen verspricht. Außerdem wird empfohlen, für jeden Prozessschritt aufzuführen, wo im Speziellen der konkrete Mehrwert einer Digitalisierung liegt. Dies kann bei der Priorisierung helfen.

Wer ist zuständig?

Einkaufsleiter | Prozessverantwortlicher | Prozessmanager | CDO

Schlagwörter

Digitalisierung | Prozessoptimierung | Prozessmanagement | IT-Tools | Tool-Unterstützung

Ziele, Mehrwert und Priorisierung

1. Schritt: Ziele der Einführung von IT-Tools

Welche Ziele werden im Allgemeinen mit der Einführung von IT-Tools verbunden? Abhängig vom Unternehmen können unterschiedliche Ziele im Vordergrund stehen. Unterschiedliche Zielrichtungen, z. B. abteilungsbedingt, können sich dabei gegenseitig beeinflussen, die Richtung kann unter Umständen unterschiedlich oder sogar gegenläufig sein. Die Liste der im folgenden aufgeführten Ziele lässt sich sicherlich noch erweitern:

- Technologiefortschritt & Zukunftsfähigkeit
- Kostenreduktion
- Qualitätssteigerung durch bessere Datenqualität und Weiterverarbeitung
- Risikominimierung **sowie** Einhaltung von Regulatorik und Compliance
- Prozessoptimierung durch Eliminierung „schlechter“ Prozesse und Schaffen von Stabilität
- Ressourcensteuerung
- Kommunikation der Systeme und Vermeidung von Medienbrüche

Zusammengefasst lässt sich festhalten, dass die Einführung von IT-Tools dabei helfen soll, vom Ist-Prozess zum Zukunfts-Prozess zu gelangen. Dabei gilt, dass der Zukunftsprozess (Soll) von jedem Unternehmen individuell definiert werden kann.



2. Schritt: Mehrwert der Digitalisierung in den einzelnen Prozessschritten darstellen?

Zur Feststellung der Optimierungspotenziale auf der Ebene einzelner Prozessschritte kann es hilfreich sein, sich zusätzlich bewusst zu machen, wozu diese überhaupt dienen. Am Beispiel des Schritts „Beschaffungsmarktforschung“ soll dies verdeutlicht werden:

Wozu dient dieser Prozessschritt?	Was ist der Mehrwert der Digitalisierung?
<ul style="list-style-type: none">▪ Erkennen von Marktpotenzialen▪ Überblick über neue/potenzielle Lieferanten▪ Überblick über alternative Beschaffungsländer▪ Vermeiden von Abhängigkeiten/Single Source▪ Schaffen von Markttransparenz▪ Schaffen von Entscheidungsgrundlagen▪ Erkennen von Substitutionsgütern▪ Identifikation von Innovationen	<ul style="list-style-type: none">▪ Systematische Erfassung von Informationen▪ Aufbau eines Lieferantenpools▪ Vermeiden von Informationsverlusten▪ Erreichen einer Market Intelligence▪ bessere Analyse von Rechercheergebnissen▪ bessere Verarbeitung und Weiterleitung von Rechercheergebnissen

Nach diesen Überlegungen lässt sich die Frage, in welchen Prozessschritten die größten Hebel der Digitalisierung liegen, leichter beantworten. Ebenso hat man einen Eindruck erlangt, wo Digitalisierung am meisten Sinn macht und wo eher weniger.

Die größten Hebel der Digitalisierung liegen in der Regel im operativen Bereich. Dieser bildet die Basis des gesamten Beschaffungsprozesses. Die Digitalisierung der strategischen Prozesse ist daher aktuell noch weniger im Fokus, sondern stellt eher einen langfristigeren Ausblick dar. Dies wird sich aber vermutlich in den nächsten Jahren stark verändern, wenn der Großteil der Unternehmen seine operativen Prozesse digital abgebildet hat. Prinzipiell ist der Start der Digitalisierungsaktivitäten jedoch abhängig von der Ausgangsbasis eines Unternehmens sowie von den bereits eingesetzten Tools. Daraus ergibt sich möglicherweise eine unterschiedliche Priorisierung in den Häusern. Die Digitalisierungsstrategie eines Unternehmens ist davon abhängig, in welchen Bereichen die größten Verbesserungen zu erwarten sind. In jedem Fall sollte eine Vision bzw. ein Zielbild vorhanden sein. Die Höhe des zu erwartenden Mehrwerts hängt ebenfalls stark von der Definition der Digitalisierung ab (Digitalisierung vs. Automatisierung vs. Autonomie).



Praxiserfahrungen aus den Fachgruppen

Wenn feststeht, welche Prozessschritte mithilfe eines IT-Tools unterstützt werden sollen, stellt sich die Frage ob am Markt verfügbare Standardprodukte ausreichen oder ob individuelle Lösungen benötigt werden. Aber welche Anpassungen zählen noch zum Standard und was ist bereits individuell? Der Zwischenschritt wird als „Customizing“ bezeichnet. Customizing ist näher am Standard als eine individuelle Lösung und der Standard schließt ein gewisses Maß an Customizing ein (z.B. angepasste Benutzeroberfläche). Individual-Lösungen sind im Vergleich zum Customizing nicht mehr im Standard eingeschlossen.

Standard-Lösungen lassen sich schneller implementieren, sind kosteneffizienter und verfügen über erprobte Oberflächen. Ggf. ist dann aber die Anpassung der eigenen Struktur / Prozesse nötig. Dies fällt bei der Nutzung einer individuellen Lösung weg. In der Regel steht dem aber auch eine andere Kostenstruktur gegenüber und die Aktualität muss stetig gewährleistet sein? werden (Updates).

Beim Aufbau bzw. bei der Architektur der digitalen Landschaft gilt es, folgende wichtige Punkte zu beachten:

- Schnittstellen: Austausch von Daten zwischen Systemen
- Integration/Anbindung „zukünftiger“ Tools
- Usability
- Datenpflege
- Kosten-Nutzen-Betrachtung/ROI

Weitere Informationen

Leitfaden „Prozesse & Systeme im Einkauf“

BME-Fachgruppe „Prozesse & Tools im Einkauf“

Stand: April 2022

Impressum

Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V. (BME)

Frankfurter Straße 27
D-65760 Eschborn

www.bme.de

Bildnachweis: © leonid/fotolia.com



Ansprechpartner und Kontakt

Judith Jung

Referentin Fachgruppen/Sektion Beschaffungskategorien

☎ +49 (0)6196 / 5828-111

📞 +49 (0)173/575 74 87

✉ judith.jung@bme.de

🌐 www.bme.de/fachgruppen

#BMEFachgruppe|n

#GemeinsamImpulseSetzen

#WirWissenWas