

Beschaffung

aktuell

Einkauf
Materialwirtschaft
Logistik

EU-Lieferketten-§

Mehr Gesetze für verantwortungsvolles Einkaufen
» Seite 34

Kostenexplosion

Wie steigende Energiepreise die Wirtschaft belasten
» Seite 48

Intelligent

Spend Management wird ausgezeichnet
» Seite 22

Interview

André Schommer,
CPO, Dürr Systems
» Seite 14



C-TEILE

Kanban-Monitor bringt Transparenz

» Seite 38

Professionell. Innovativ. Einkauf.





Strategischen Einkauf stärken.

Bild: Kurhan/stock.adobe.com

Bei der Auslagerung von Einkaufsprozessen klug vorgehen

Tätigkeiten auslagern und den Strategischen Einkauf stärken

Procurement as a Service (PaaS) ist eine große Chance für Unternehmen und den Strategischen Einkauf. Sie konkurriert nicht mit vorhandenen Kompetenzen, Kenntnissen und Fähigkeiten, sondern ergänzt sie sinnvoll. PaaS benötigt allerdings einen innovativen Ansatz, um die Potenziale sinnvoll auszuschöpfen. Lesen Sie, was man im Vorfeld berücksichtigen bzw. einplanen muss.

Wenn Unternehmen Schwierigkeiten haben, ihre Einkaufsziele durch die Aufrechterhaltung einer strategischen Einkaufsfunktion zu erreichen, erwägen immer mehr, einige oder alle Einkaufsaktivitäten an Dritte auszulagern. Eines der Hauptversprechen dieser spezialisierten Business-Process-Outsourcing-

Anbieter ist die schnelle Realisierung signifikanter Einsparungen. Die Auslagerung von Einkaufsaktivitäten kann von vollständigem bis zu teilweisem Outsourcing reichen. Es umfasst einzelne Prozesse wie Source-to-Contract (S2C) oder Procure-to-Pay (P2P) sowie einzelne Kategorien wie Professional Services oder Elektrizität.

Um seinen Beitrag zum Endergebnis zu leisten, muss der Einkauf die spezifischen Bedürfnisse seiner internen Kunden und Lieferanten gleichermaßen kennen und in Einklang bringen. Eine Wir-gegen-die-anderen-Mentalität entlang der Lieferkette führt dazu, dass auf lange Sicht alle verlieren.

Über den klugen Umgang

Oft zielt die Auslagerung von Geschäftsprozessen darauf ab, den Personalbestand im Unternehmen zu verringern. Ein großer Fallstrick ist, dass die Freisetzung von Personal in der Regel den Verlust von Wissen und Erfahrung bedeutet. Dabei ist die Verfügbarkeit von Fachwissen für die erfolgreiche Führung eines Unternehmens sehr wichtig. Deshalb ist der Einsatz von BPO genau zu planen und klug zu nutzen. Auf der Suche nach intelligenten Methoden zur Bewertung von Outsourcing-Möglichkeiten stößt man auf eine einfache, aber scheinbar wirksame Methode,

i

Apadua

...betreibt eine modulare SaaS-Plattform, die auf Einkäufer von Professional Services zugeschnitten ist.

Die Technologie verbindet den Einkauf und seine internen Kunden entlang des gesamten Einkaufsprozesses von der

Anbietersuche über die Bedarfs-spezifikation und Ausschreibung bis hin zur Leistungsmessung.



die von Peter Spiller und Martina Tokic (beide bei McKinsey & Company) 2015 veröffentlicht wurde. In Bezug auf die Ausgliederung des Category-Managements argumentieren sie, dass die Entscheidungsfindung auf zwei Hauptfaktoren beruht:

1. Die relative strategische Bedeutung einer Warengruppe für das Leistungsversprechen des Unternehmens
 2. Die Fähigkeit der Organisation, die Kategorie erfolgreich intern zu managen
- Erwartungsgemäß hat die Anwendung dieser Methodik ihre Stärken und Schwächen. Einerseits ist sie einfach zu verstehen und scheint leicht umsetzbar zu sein. Andererseits geht sie davon aus, dass die strategische Bedeutung der Warengruppen stabil bleibt und dass sie an sich recht homogen sind. Was an der Realität meist vorbeigeht.

Business Process Automation

Deswegen muss man das Thema BPO differenziert angehen und innovativere Ansätze für das Business Process Outsourcing finden. Dazu muss man über die manuelle Komponente einer Aufgabe hinausblicken, indem man einen Weg findet, der die Vorteile von In- und Outsourcing kombiniert und die Automatisierung einbezieht: Business Process Automation (BPA).

Wie erwähnt zielt BPO unter anderem auf die Verringerung des Personalbestands ab. Ohne Automatisierung wird die manuelle Aufgabe jedoch lediglich von einer Person auf eine andere übertragen. Das macht den Prozess aber nicht

effizienter und senkt die Arbeitskosten nicht immer dauerhaft.

Die Automatisierung ersetzt nicht das Outsourcing als Option zur Steigerung der Wertschöpfung, sondern ergänzt es. Zu den Vordenkern im Bereich BPA gehören BPO-Anbieter wie Accenture oder GEP. Sie haben verstanden, dass ihre sehr profitablen Outsourcing-Geschäftsmodelle nur fortbestehen können, wenn sie die Automatisierung beherrschen. Die Betrachtung von Outsourcing sollte also immer auch die Betrachtung von Automatisierungsmöglichkeiten bedeuten.

Randbemerkung: Vor mehr als einem Jahrzehnt begannen meist große Unternehmen damit, transaktionsbezogene Beschaffungsaktivitäten in Niedrigkostensländer auszulagern. Heute ist ein Trend zur Konsolidierung notwendiger Aufgaben in der Nähe des ursprünglichen Standorts oder im Unternehmen selbst erkennbar. Gepaart mit der Bemühung, den Rest zu automatisieren.

Procurement as a Service

Nachdem die Möglichkeiten zur Automatisierung ausgeschöpft sind, bietet sich für den Strategischen Einkauf ein anlassbezogenes BPO als Alternative zum dauerhaften Outsourcing einer festen Anzahl von Warengruppen oder Prozessen an. Dies bedeutet den Aufbau eines Pools von Dienstleistern, die bei Bedarf tätig werden, Spitzen abdecken oder Expertenwissen bzw. Fähigkeiten für bestimmte Einkaufsaufgaben bereitstellen.

Diese Idee ist nicht neu. Manche Unternehmen haben sich beispielsweise auf ex-

terne Berater verlassen, um Arbeitsbeschreibungen (Statements of Work – SoW) zu verfassen oder Ausschreibungen (Requests for Proposals – RFP) durchzuführen. Berater sind jedoch relativ kostspielige Ressourcen für diese Aufgaben. Warum also nicht mit spezialisierten Dienstleistern zusammenarbeiten?

Hier kommt Procurement as a Service (PaaS) ins Spiel. Der anhaltende Trend zur Prozessautomatisierung und der ständige Druck, die Kosten im Einkauf weiter zu senken, treiben das Wachstum des globalen PaaS-Marktes voran. Eine von Grand View Research veröffentlichte Studie geht davon aus, dass dieses Segment von 5,78 Mrd. USD in 2020 auf etwa 10,9 Mrd. USD in 2028 (CAGR) wachsen wird. Es wird erwartet, dass vor allem große Unternehmen dieses Konzept in den nächsten Jahren in hohem Maße annehmen werden. Aber auch für kleine und mittlere Unternehmen bietet es große Chancen.



Bild: apadua

Gregory N. Vider
Gründer und
Geschäftsführer der
Apadua GmbH

Thomapren®-EPDM/PP-Schläuche – FDA konform

www.rct-online.de



Elastischer Pumpen-, Pharma- und Förderschlauch für höchste Ansprüche

- **High-Tech-Elastomer EPDM/PP:** Temperaturbeständig bis +135 °C, UV-beständig, chemikalienresistent, niedrige Gaspermeabilität
- **Für Schlauchquetschventile und Peristaltikpumpen:** Bis zu 30 mal höhere Standzeiten gegenüber anderen Schläuchen
- **Biokompatibel und sterilisierbar:** Zulassungen nach FDA, USP Class VI, ISO 10993, EU 2003/11/EG



**Reichelt
Chemietechnik
GmbH + Co.**



Englerstraße 18
D-69126 Heidelberg
Tel. 0 62 21 31 25-0
Fax 0 62 21 31 25-10
rct@rct-online.de

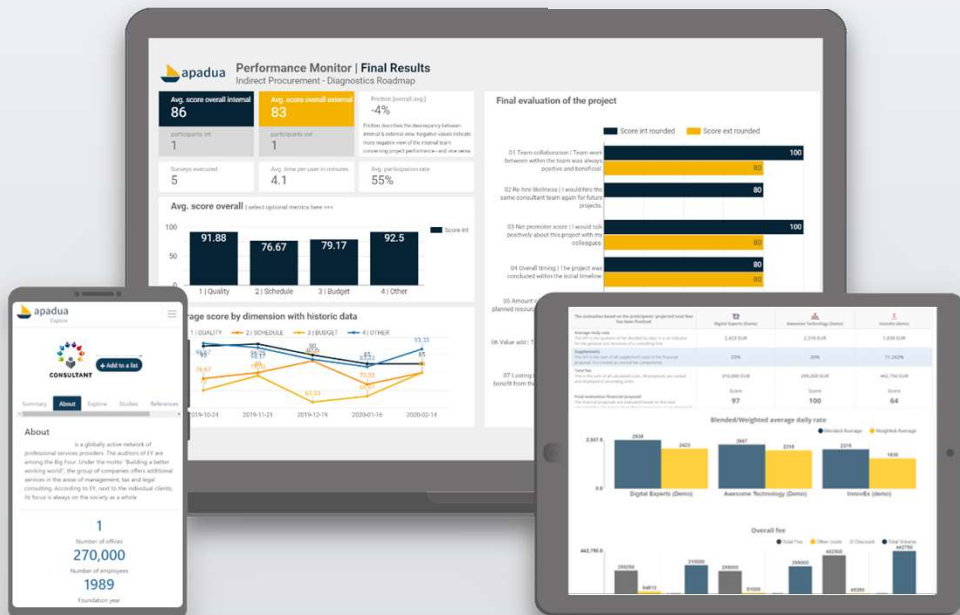


SMART PROFESSIONAL SERVICES PROCUREMENT

Nutzen Sie die smarte Technologie der apadua Suite, um Ihren Einkauf von Professional Services von der Lieferantensuche über die wettbewerbliche Ausschreibung bis hin zur Qualitätssicherung zu stärken.

MONITOR

Stimmungsbasierte Qualitätssicherung und automatisiertes Berichtswesen für Projekte.



EXPLORE

Verzeichnis mit über 2.500 kuratierten Firmenprofilen und automatisierter Referenzprüfung.

SOURCE

Smarte Sourcing Plattform für Rate Cards und Projekte inkl. Matching in Echtzeit und Compliance Check.

Mit der apadua Software Suite unterstützen wir Beschaffungsteams und deren interne Kundschaft bei der Einhaltung von Compliance Anforderungen und der Steuerung von Dienstleistern auf Unternehmensebene.

www.apadua.com

