

Beschaffungsprozesse in der Cloud optimieren

Mit Ariba zum Einkauf 4.0

Der Einkauf gerät unter Druck: Einsparpotenziale heben und gleichzeitig Lieferrisiken minimieren; um diese Anforderungen zu verwirklichen, nutzen immer mehr Best-in-Class-Unternehmen Cloud-Lösungen für die Beschaffung – Stichwort: Einkauf 4.0.

Von Christian Gerdel und Annika Kuitzsch, Camelot ITLab

Mit traditionellen On-premise-Systemen können viele Unternehmen die aktuellen Herausforderungen an den Einkauf nicht mehr meistern. Denn sie kämpfen mit hohen Serverkosten, der steigenden Komplexität ihrer Systemlandschaften und einem Übermaß an kundenspezifischen Anpassungen. Dies treibt die Kosten auch für die Einkaufstools nach oben und stellt hohe Ansprüche an die vorzuhaltenden IT-Kapazitäten.

Cloud im Einkauf interessant

Im Gegensatz dazu benötigen Unternehmen für Cloud-Lösungen keine eigenen Hardware-Ressourcen, sondern nutzen die technische Infrastruktur externer Anbieter. Installationen sind nicht mehr nötig. Der Anbieter stellt geeignete Anwendungen zur Verfügung, die über das Internet aufgerufen werden. Er verwaltet diese Anwendungen und kümmert sich um den Support, um Aktualisierungen und Datensicherungen. Damit bieten Cloud-Lösungen zahlreiche Vorteile. Sie können in Unternehmen schnell und ohne hohe Infrastrukturkosten weltweit implementiert werden. Für interne IT-Abteilungen bedeuten sie keinen Pflege- und Supportaufwand. Da alle Nutzer auf dasselbe System zugreifen, können sie darüber weltweit direkt miteinander in Kontakt treten: Ein aufwändiges Aufsetzen von 1:1-Datenverbindungen entfällt. Gerade im Einkauf, der entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens ist, machen sich Cloud-Lösungen bezahlt, denn sie steigern die Effizienz und Effektivität der Prozesse.

Effizienz durch Automatisierung

Durch die elektronische Anlage und Validierung sowie den automatischen Austausch von Einkaufsdokumenten werden viele manuelle Prozessschritte überflüssig und Fehlerraten reduziert. Belege und deren Status können von allen Geschäftspartnern jederzeit eingesehen werden, was die Abstimmung mit den Lieferanten erheblich vereinfacht. Der Beschaffungs- und Einkaufsprozess beschleunigt sich; Vorlaufzeiten werden kürzer. Darüber hinaus lässt sich das Working-Capital-Management verbessern. So können durch kürzere Vorlaufzeiten Bestände verringert werden, während die bessere Nutzung von Rabatten und Skonti kurzfristige Verbindlichkeiten reduziert.

Das Ende des wilden Einkaufens

Effizientere Prozesse machen den Einkauf effektiver. Mitarbeiter verbringen weniger Zeit mit Verwaltungsaufgaben und können sich wertschöpfenden Tätigkeiten widmen: etwa der Entwicklung von Einkaufsstrategien, der Ausschöpfung von Potenzialen des globalen Beschaffungsmarkts und der gezielten Lieferantenentwicklung. Da sich die Benutzungsoberfläche vieler Cloud-Lösungen an bekannten Internet-Seiten, wie Amazon, orientiert, steigt die Akzeptanz der Anwender. Dadurch wird auch das Maverick Buying – das „wilde“ Einkaufen an der Beschaffungsabteilung vorbei – reduziert: Die Mitarbeiter nutzen verstärkt vorhandene Lieferantenverträge, die mit Preisnachlässen verbunden sind.

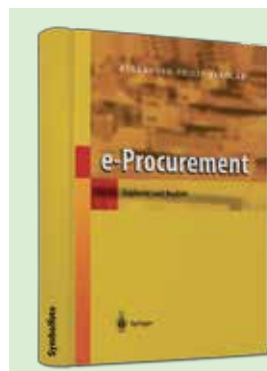
Hybrid als Wegbereiter

Dass Cloud-Lösungen für die Zukunft von Unternehmen eine essenzielle Rolle spielen, hat sich als Erkenntnis noch nicht überall durchgesetzt. Viele Unternehmen zögern, Cloud-Lösungen zu nutzen. Eine Mehrheit sieht die Komplexität der vorhandenen IT- und Prozess-Landschaften und den Aufwand, der mit dem Aufbau der neuen Technologie verbunden ist, als entscheidende Hindernisse an. Für diese Unternehmen empfehlen sich hybride Szenarien. Das heißt: Anstatt komplett umzurüsten, integrieren Unternehmen ihre bestehenden on-premise- mit neuen Cloud-Lösungen. Einerseits werden damit Entwicklungen für unternehmenseigene Anforderungen geschützt. Andererseits werden Prozesse, die nicht zu den Kernkompetenzen eines Unternehmens gehören, in die Cloud ausgelagert und durch Best-Practice-Lösungen standardisiert und optimiert. Eine Hybrid-Lösung bietet den Vorteil, dass sich der Implementierungsaufwand auf ausgewählte Lösungen beschränkt und durch deren hohen Standardisierungsgrad gering ist. Gleichzeitig sinkt die Komplexität der Systemlandschaften, da dedizierte Schnittstellen zu Lieferanten, zum Beispiel zur Übertragung von Bestellungen, abgebaut werden.

Der modulare Aufbau von Cloud-Lösungen bietet Unternehmen den Vorteil, dass sie gezielt die Lösung auswählen können, die sie tatsächlich brauchen, um bestehende Defizite ihrer vorhandenen IT auszugleichen. Die Skalierbarkeit der Cloud-Lösungen gestattet es, nach Bedarf die Nutzung der gewählten Lösung auszuweiten oder zu reduzieren – bei geringem Investitionsrisiko. Davon kann auch die Beschaffung profitieren: Unternehmen bauen damit ihre Einkaufssysteme schrittweise aus und etablieren unternehmensweit Best-in-Class-Einkaufsprozesse.

Ariba für den Hybrid-Einsatz

Für Kunden, die im Einkauf On-premise-Lösungen von SAP einsetzen, bieten sich Cloud-Lösungen von Ariba an, um hybride Szenarien umzusetzen: Ariba, ein Unternehmen von SAP, ist weltweit führender Anbieter von Cloud-Lösungen



e-Procurement

Autor: Alexander-Philip Nekolar, 176 Seiten, 2013, ISBN 978-3642628818

Der Leser erfährt, welche Überlegungen im Vorfeld einer E-Procurement-Implementierung angestellt werden müssen. Die Ansätze wichtiger Systemanbieter werden miteinander verglichen, kritische Faktoren bei der Umsetzung näher beleuchtet und Praxistipps für die Planung und Durchführung von Projekten anhand von Beispielen gegeben.

www.springer.com

für den Einkauf und stellt eine Vielzahl an Funktionen zur Verfügung.

Strategischer Einkauf: Ein erfolgreicher strategischer Einkauf ist die Grundlage, um Einsparungen zu realisieren sowie Lieferantenbeziehungen und -leistungen nachhaltig zu verbessern. Aribas Lösungen umfassen Lieferanten-, Ausschreibungs-, Auktions- und Vertragsmanagement.

Operativer Einkauf: Im Tagesgeschäft, das den Prozess von der Bedarfsanforderung bis zur Rechnungsprüfung und Zahlung umfasst, verbergen sich viele Einsparpotenziale. Mit den Lösungen von Ariba für Katalogmanagement, Material- sowie Dienstleistungseinkauf können Unternehmen diese Möglichkeiten nutzen, indem Prozesse standardisiert, automatisiert sowie mit existierenden Verträgen und Richtlinien konform gestaltet werden.

Cash Management: Der Erfolg des strategischen und operativen Einkaufs ist nur vollständig gewährleistet, wenn Unternehmen ihre Ausgaben im Griff haben. Ariba stellt Unternehmen detaillierte Reporting-Funktionen mit Datenanreicherungen zur Verfügung. Diese gestatten interne, unternehmensweite Datenkonsolidierungen und externe Benchmarks, um Lieferrisiken und Einsparpotenziale schnell und frühzeitig zu identifizieren. Aribas Lösungen für aktives Cash Management ermöglichen zudem automatische Rechnungsprüfungen und elektronische Zahlungen.

Das Ariba Network ist ein gemeinsames Portal für Käufer und Verkäufer zum Austausch und zur Validierung von Dokumenten. Es verbindet bereits mehr als eine Million Geschäftspartner in 190 Ländern. Wie die Praxiserfahrungen zeigen, erzielen die Cloud-Lösungen von Ariba Best-Practice durch ihre benutzerfreundlichen, grafischen Dashboards eine hohe Akzeptanz bei den Mitarbeitern. Da Ariba vorkonfigurierte Schnittstellen für jedes System und Programme für eine schnelle Datenmigration zur Verfügung stellt, lassen sich diese Cloud-Lösungen einfach in die bestehende Systemlandschaft integrieren. Durch die nahtlose Integration mit On-premise-Lösungen von SAP bieten sich Unternehmen viele Möglichkeiten für hybride Szenarien. Um beispielsweise ein SAP „Supplier Relationship Management“-System (SAP SRM) um ein effizientes Lieferantenmanagement zu erweitern, können Unternehmen alternativ die On-premise-Lösung SAP-„Supplier Lifecycle

Christian Gerdel leitet das Competence Center Procurement bei Camelot ITLab.



Annika Kuitsch ist Procurement Consultant bei Camelot ITLab.



Management“ (SAP SLC) oder die Cloud-Lösung „Ariba Supplier Information and Performance Management“ wählen. Mit Aribas Lösungen und dem hybriden Ansatz ist jedes Unternehmen in der Lage, den aktuellen Anforderungen an den Einkauf zu entsprechen.

Hilfreicher Partnerstatus

Um ihre Einkaufsprozesse mit Aribas Cloud-Lösungen effizient und effektiv zu gestalten, sollten Unternehmen auf die Unterstützung eines Beratungshauses setzen, das von Ariba offiziell als Partner zertifiziert wurde und die gesamte Einführung begleiten kann: von der Auswahl über die Implementierung bis hin zum Betrieb von Ariba-Lösungen, wobei weitgehende technische Integrationsmöglichkeiten von Ariba und SAP ERP realisiert werden sollten. Für die ersten Schritte auf dem Weg zum Best-in-Class-Einkauf bietet Camelot ITLab als offizieller Ariba-Partner einen Cloud Procurement Assessment Workshop an. Dabei analysieren die Berater die vorhandene Einkaufs-Systemlandschaft, zeigen Optimierungspotenziale und erstellen eine Roadmap, wie Unternehmen mit Ariba Einsparpotenziale realisieren und Lieferrisiken minimieren können.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 84



SAP & Camelot Supplier Management Forum

Mehr Informationen zu Ariba und anderen Einkaufslösungen bietet das gemeinsame Supplier Management Forum von SAP und Camelot am 26. November 2014 in Walldorf/Baden.

Informationen und Anmeldung unter: <http://bit.ly/1vbqqjU>

Das E-3 Magazin lesen Sie nicht umsonst!

Wir wissen, dass die Nachrichten aus der SAP-Community für die SAP-Community wichtig sind. Darum lautet unsere Definition: Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community. Sie lesen somit das E-3 Magazin nicht umsonst!

Ab **1. Januar 2015** werden wir eine **Bezahlschranke** einführen. Was für die zukünftigen Leser des E-3 Magazins bedeutet: Sie lesen das E-3 Magazin nicht umsonst!

Unsere Bezahlschranke ist ein Kompromiss zwischen Lesekomfort, Verfügbarkeit und Produktionskosten. Wir berechnen ab kommendem Jahr eine **Abo-Flatrate** für die Medienkanäle klassisches Magazin (Print), Web-PDF inklusive Download und Druck sowie Tablet und Smartphone (Apple iOS und Google Android).

Flatrate, All You Can Eat – der SAP-Bestandskunde würde „GEA“ sagen (Global Enterprise Agreement) – bedeutet, dass mit einem Jahresabonnement alle Medienkanäle gleichzeitig genutzt werden können:

Sie bekommen wie bisher das Magazin per Post (wenn gewünscht), können im Browser ein blätterbares PDF lesen und herunterladen sowie beliebige iOS- und Android-Tablets und -Smartphones nutzen (mit Ihrer E-Mail-Adresse und einem von uns zugeschickten Passwort).

Preise, Verfügbarkeit und weitere Informationen auf:

www.e-3.de



SAP ist eine eingetragene Marke der SAP AG in Deutschland und in den anderen Ländern weltweit.