

Integrierte Sourcing-Plattform für effiziente Supply Chain

Geopolitische Faktoren und der Klimawandel haben in den vergangenen Jahren bereits enorme Risiken für Hersteller aller Branchen mit sich gebracht; die Herausforderungen werden sich künftig eher verschärfen als abschwächen. Für Unternehmen ist es daher notwendig, alle Faktoren zu überblicken, die die Materialkosten bestimmen, und die Qualität und Zuverlässigkeit von Lieferungen sicherzustellen. Dabei kann ein durchgängig integriertes IT-System auch im Schwerpunkt auf Sourcing für das Supply Chain Management unterstützen und maßgeblich zur Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens beitragen.



Eine zentrale, integrierte IT-Plattform mit Fokus auf Sourcing im Supply Chain Management ist entscheidend für die Bewältigung künftiger Herausforderungen. Foto: Protema

Im Zuge von zunehmender Globalisierung, Krisen und hohem Konkurrenzdruck steigen die Risiken in der Supply Chain. Vergangene Krisen haben die Fragilität des Systems auf schmerzliche Weise offengelegt und viele Unternehmen in existenzielle Nöte gebracht.

Um diesen Problemen zu begegnen, sind eine fundierte Beschaffungsplanung und ein funktionierendes Lieferantenbeziehungsmanagement wichtige Maßnahmen. Hierzu bedarf es einerseits einer durchgehenden Datenbasis, um die Transparenz, die Steuerbarkeit, die Handlungsfähigkeit sowie die Kosten- und Erfolgskontrolle zu verbessern und gleichzeitig gesetzliche Anforderungen wie die des Lieferketten-Sorgfaltspflichten-

gesetzes (LkSG) zu erfüllen. Zusätzlich brauchen Unternehmen eine Sourcingstrategie, die zu ihrer Unternehmensstrategie und ihrer Positionierung passt.

Zentrales System schafft Transparenz

Eine auf Sourcing in der Supply Chain spezialisierte Software unterstützt dabei das Supply Chain Management im Sinne der strategischen Beschaffungsplanung sowie das Lieferantenbeziehungsmanagement und trägt zu deren Optimierung bei. Entscheidend ist, dass eine zentrale Plattform aufgebaut wird, auf der alle Daten gesammelt, gespeichert und analysiert werden, um die Transparenz und Zugänglichkeit zu fördern.

Ein zentrales und umfassendes Sourcing-System bietet eine solide Grundlage, um im Markt Wettbewerbsvorteile zu erzielen und langfristig erfolgreich zu sein. Die Zentralität stellt die Datenkonsistenz sicher und vereinfacht die Datenpflege enorm, weil sich durchgeführte Änderungen durchschlagen. Auf diese Weise lassen sich Übertragungsfehler vermeiden. Auch die Automatisierung von Datenerfassungs- und Verarbeitungsquellen reduziert Fehlerquellen in erheblichem Maße, weil manuelle Eingriffe minimiert werden. Zusätzlich werden Bearbeitungszeiten verkürzt und die Effizienz der Prozesse gesteigert. Hilfreich ist in diesem Zusammenhang beispielsweise, wenn Lieferanten ihre Daten über ein Supplier-Portal selbst pflegen und bei Bedarf aktualisieren können.

Mit unterschiedlichen Analysetools Risiken bewerten

Fortschrittliche Analyse- und Reporting-Tools sollten ebenfalls Bestandteil des IT-Systems sein, weil sie tiefere Einblicke in die Daten bieten. Predictive Analytics Features zum Beispiel dienen zur Früherkennung von Problemen und zur Optimierung von Prozessen. Auch Echtzeit-Analysefunktionen erweisen sich als wertvoll, wenn sie detaillierte und kurzfristige Einblicke in Dimensionen wie Ausgaben, Einsparungen, Kategorien, Lieferanteanalysen, Stücklisten und Materialattribute ermöglichen. Analysetools für die Kaufpreisentwicklung helfen Unternehmen zudem, die Dynamik von Marktrohstoffen zu verstehen und sich an diese anzupassen. Mit Unterstützung solcher Tools lassen sich Risikoanalysen durchführen, die einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil bedingen können – vor allem in Bezug auf mögliche Versorgungsengpässe, die aus mehrstufigen Lieferketten leicht resultieren können. Mit einem umfassenden Sourcing System lassen sich zudem geopolitische Faktoren in die Entscheidungsprozesse integrieren und technische Spezifikationen einbeziehen.

Eine Strategic-Sourcing-Plattform sollte außerdem Automatisierungsfunktionen im Beschaffungsprozess beinhalten, um Zeit und Ressourcen zu sparen und Effizienz und Transparenz zu steigern. Automatische Benachrichtigungen bei neuen Lieferantenregistrierungen und Angeboten, die automatische Bewertung von Lieferantenangeboten anhand vordefinierter Kriterien, die automatische Generierung von Bestellungen und Verträgen oder die automatische Verfolgung und Analyse von Beschaffungsdaten sind hierzu wünschenswerte Funktionen.

Des Weiteren kann die Ausgabenkontrolle eine strategische Beschaffungsplattform unterstützen, indem sie ein vollständiges Bild der Ausgabengewohnheiten zeichnet und Muster analysiert, um Bereiche zu ermitteln, in denen Verbesserungen vorgenommen werden können. Budget- und Ausgabentrends werden über verschiedene Projekte und Beschaffungsprogramme hinweg verfolgt, sodass sich Aufwände optimieren lassen.

Optimierung des Einkaufsprozesses

Insgesamt optimiert eine umfassende Sourcing-Plattform jede Phase des Einkaufsprozesses – vom Onboarding neuer Lieferanten über die Anforderungs- und Katalogverwaltung bis hin zur Bestellverwaltung und Belegbearbeitung – und verkürzt die Durchlaufzeiten. Beschaffungsvorgänge werden rationalisiert und so Kosten und Zeit eingespart. Durch die herbeigeführte unternehmensweite Transparenz und anhand bereitgestellter Echtzeitdaten lassen sich fundierte Beschaffungsentscheidungen sowie die Entscheidungsfindung deutlich verbessern.

Darüber hinaus ermöglicht ein solches Tool die Pflege von Partnerschaften, was zu einer stabilen Zusammenarbeit, einer konstanten Verfügbarkeit von Materialien und Services und höheren Produktqualität und -innovation führt. Dies verschafft Herstellern erhebliche, langfristige Wettbewerbsvorteile.

Bei der Wahl des IT-Systems ist außerdem darauf zu achten, dass es die geltenden Datenschutz- und Sicherheitsstandards einhält. Cloud-Lösungen sind hier besonders sicher und verhindern den nichtautorisierten Zugriff durch Dritte durch ihre Sicherheitsmechanismen. Wichtig ist zudem, dass die Datenformate für den Einkaufsprozess standardisiert sind, um den Datenaustausch mit Lieferanten zu vereinfachen. Sollte ein Lieferant beispielsweise ein individuelles Angebot abgeben und nicht die direkte Systemeingabe nutzen wollen, wäre es für den Einkauf eine geschickte Option, dem Lieferanten die Möglichkeit zu bieten, sein Angebot über einen Excel Upload zu realisieren. Das verwendete IT-System sollte in der Lage sein, die Daten entsprechend auszuspielen und auch wieder einlesen zu können.

Externe Beratung bei Auswahl und Implementierung

Eine Unternehmensberatung wie zum Beispiel Protema unterstützt Unternehmen sowohl bei der Auswahl des passenden Tools als auch bei dessen Implementierung. Die externen Partner nutzen dabei vielfältige Expertisen aus zahlreichen Branchen, Best Practices und Erfahrungswissen, um das jeweilige Unternehmen, sein Produktspektrum sowie seine Marktpositionierung und -strategie zu erfassen. Darauf basierend entwickeln sie Konzepte für die Geschäftsprozesse und die Organisation, die die Grundlage für eine Tool-Auswahl und vor allem für dessen Konfiguration bilden.

Ein Beispiel für eine integrierte Softwareplattform für strategisches Sourcing stellt die Software Merlin dar. Das System digitalisiert die End-to-End-Wertschöpfungskette – beginnend mit der Identifizierung strategischer Ziele, dem Category-Management und der kategoriespezifischen Strategie – und ermöglicht domänenspezifisches Fachwissen, indem es detaillierte Konfigurierbarkeiten und Vorlagen beinhaltet. Zudem ermöglicht Merlin einen optimierten Beschaffungs- und Auswahlprozess sowie einen intuitiven Vergleich und eine Auswahl der insgesamt besten Lieferanten für jede Anforderung.

Unternehmen sind aufgrund zunehmender Risiken in ihren Lieferketten gefordert, ihr Supply Chain Management und damit ihre Beschaffungsplanung und Lieferantenbeziehungen zu optimieren, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Eine zentrale, integrierte IT-Plattform mit Fokus auf Sourcing im Supply Chain Management ist entscheidend für die Bewältigung dieser Herausforderungen. Die Systeme bieten Transparenz, Effizienz und die Möglichkeit, strategische Partnerschaften aufzubauen. Die Auswahl und Implementierung der Lösungen erfordert jedoch sorgfältige Planung, um die spezifischen Bedürfnisse und Anforderungen eines Unternehmens optimal zu erfüllen.

Autoren: Christof Bartsch, Mitglied der Geschäftsleitung und Senior Manager, Protema Unternehmensberatung, Marcus Martenstein, Director of Sales Europe bei Rheinbrücke IT Consulting, Dipl.-Ing. Jan Michaelsen, Netzwerkpartner, Executive Management Consultant, Founder Pro4Ex Consulting

.....
 www.protema.de