

## > Digitale Beschaffung & die Steuerung der Wertschöpfungskette

18. Oktober 2019

Digitale Beschaffungsprozesse erhöhen die Einkaufseffizienz und sparen Kosten, vor allem aber sind sie Treiber für die Optimierung von Geschäftsprozessen. Die Automatisierung von Beschaffungsprozessen setzt nämlich Ressourcen für das Kerngeschäft frei und beflügelt die strategische Neu-Kalibrierung der gesamten Supply Chain.



### Time to change

Wie der allerjüngste „Digital Procurement Report“<sup>1</sup> berichtet, entwickelt sich die Digitalisierung von Geschäftsprozessen in deutschen Unternehmen, vor allem im Mittelstand, nur schleppend: 54 Prozent der Unternehmen haben zwar mit der Digitalisierung und Automatisierung standardmäßiger Beschaffungsprozesse begonnen, aber nur zwei

Prozent geben an, über vollständig automatisierte Beschaffungsprozesse zu verfügen. Mehr als ein Fünftel vertraut weiterhin auf Fax und Papier.

<sup>1</sup> Studie des Spend-Management-Unternehmens Jaggaer, des Software-Anbieters Edgeverve und der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), 2019

Warum der schleppende Wandel? Der Hauptgrund: Ein Großteil der Mittelstandsunternehmen nutzt heutzutage improvisierte Systeme. Diese basieren auf seit langen Jahren gewachsenen Prozessen und i.d.R. älteren und kostspielig anzupassenden ERP-Systemen. Im Ergebnis sind die Prozesse dadurch mit Medienbrüchen behaftet:

- Bestellungen werden z.B. als .pdf-Anhang via Outlook versendet
- Digitale Rechnungen werden als .pdf via Email empfangen
- Digitale Rechnungen für Kunden werden als Scan einer Papierrechnung via Email versendet

Beim Risiko-, Stakeholder- und Warengruppen-Management sowie dem Informationsaustausch sieht es noch schlimmer aus als mit technologie-basierten Lösungen.

Damit verschenken Unternehmen erhebliche Chancen auf Kostensenkung und Effizienzsteigerung, denn ohne den Austausch von digitalen Datensätzen ist die medienbruchfreie Digitalisierung nicht möglich.

Laut „Digital Procurement Report“ vertrauen 40% der Unternehmen heutzutage bereits auf automatisierte Procure-to-Pay-Prozesse (P2P). Aber: 30 Prozent der Unternehmen integrieren nach wie vor keinerlei Daten aus vor- bzw. nachgelagerten Prozessen, 54 Prozent tun dies nach wie vor von Hand und nur 16 Prozent verfügen über eine automatische End-to-End-Integration. Gleichzeitig bewerten mehr als 50% der Beschaffungsverantwortlichen das eigene digitale Know-how als „up to date“ oder sogar „exzellent“?!

Woran liegt es, dass sie es nicht nutzen? Und wie lässt sich erklären, dass befragte Führungskräfte als Hauptgrund für die langsame Prozessdigitalisierung – neben fehlenden Budgets – mangelhafte IT-Kenntnisse im Unternehmen angeben?! Wer hat Recht? Alle. Denn das Umdenken muss in allen Etagen stattfinden. Die Gründe für die zögerliche Digitalisierung der Beschaffung sind nämlich mannigfaltig:

- die eingefahrenen Einkaufsstrukturen auf Basis von Einkaufslisten
- der über Jahre entstandene Wildwuchs im Einkaufsverhalten
- zu enge persönliche Beziehungen zwischen Einkäufern & Lieferanten
- der hohe Selbstverwirklichungsdrang der Fachabteilungen
- umständliche Abwicklungsmechanismen, die nur Eingeweihte durchschauen
- die Geringschätzung des Einkaufs als „Ort der Bestellabwicklung“
- die mangelnde Einsicht von Führungskräften in das Potenzial eines digitalen Einkaufs
- die Dominanz von Vertrieb & Produktion in der Unternehmensstrategie
- die Unterstellung der Beschaffung unter den Produktionsleiter
- das Festhalten an bestehenden Strukturen
- der mangelhafte Wechsel von Preis- auf Gesamtkostensicht im operativen Tagesgeschäft

## MEERX optimiert Prozesse und Einkauf – gleichzeitig

Wer sich auf die Ursachensuche nach Prozessschwächen im eigenen Unternehmen begibt, kommt um eine kritische Bestandaufnahme der Beschaffungsprozesse nicht herum!

„Wenn wir in Unternehmen gehen, um eine Analyse der Beschaffungsprozesse vorzunehmen“, so der Digitalisierungsexperte Christian Schmereim, GF von MEERX connect, „und unsere Analyse mit dem Management besprechen, ist die Unternehmensleitung oft schockiert, wenn wir ihnen vorrechnen, wie viel Geld in einem konventionellen Einkaufsprozess liegen bleibt. Da reden wir bei mittelständischen Unternehmen mit 50/60 Millionen Umsatz von bis zu 10% Einsparpotenzial bezogen auf das Beschaffungsvolumen und weitere Potenziale in der Herausgabe von Einkaufsverantwortlichkeiten! Beschaffungsoptimierung wird selten durch die Fachabteilungen vorangetrieben, sie sind Chefsache und gehören auf die Agenda der CEOs und CFOs.“

## > Die Analyse der Beschaffungsprozesse in Ihrem Unternehmen umfasst:

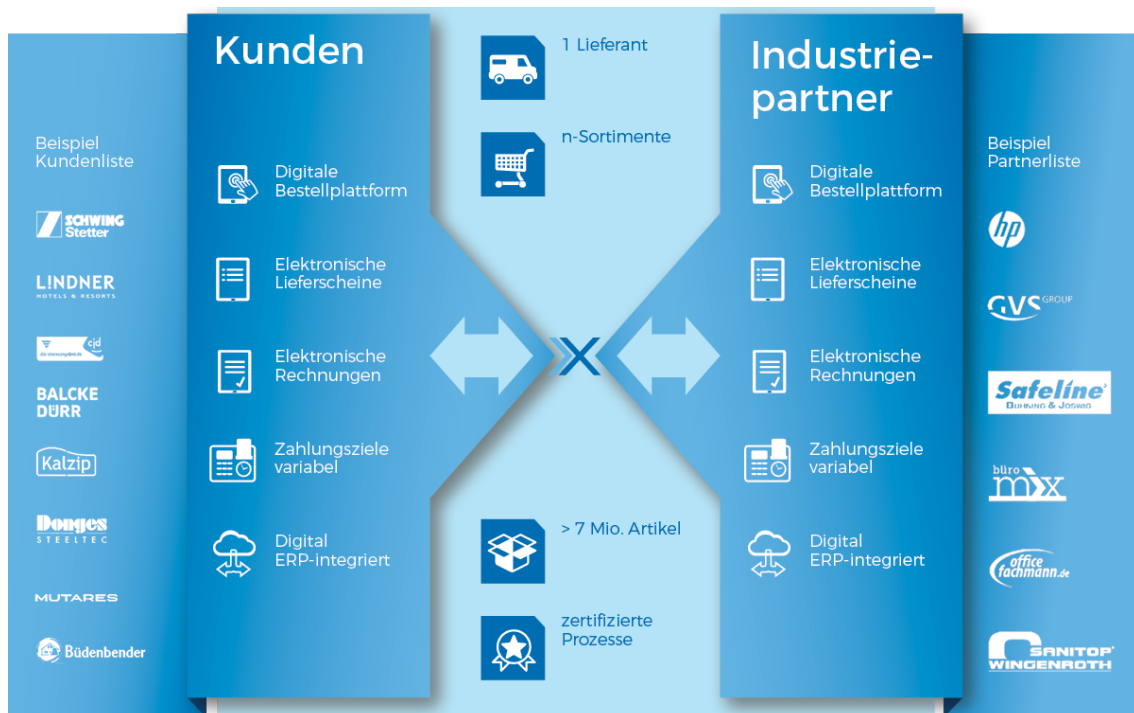


„Wir analysieren nicht nur die Qualität der Beschaffungsprozesse,“ so Matthias Rüter, Head of Business Development bei MEERX, „sondern auch die Beschaffung selbst! Und vergleichen die Kostenstrukturen und Geldflüsse im Einkauf des untersuchten Unternehmens mit der erzielbaren Wertschöpfung über unsere digitale Plattform.“

„Für Unternehmen ist es hochinteressant,“ so Schmereim, „dass wir als Handelsplattform digital auf über 7 Millionen Artikel elektronisch zugreifen, Preise und Konditionen optimal realisieren und die Qualität der Bedarfs- & Lieferantenstruktur samt möglicher Abhängigkeiten kritisch durchleuchten können. Über diese digitale Handels- & Beschaffungsplattform sind wir besser aufgestellt als jede konventionelle Einkaufsabteilung oder ein klassischer Fachhandelspartner. Wir können nämlich die gesamte Einkaufskompetenz optimieren und digital steuern. Für Unternehmen sind wir Single Creditor, sie haben einen Ansprechpartner, uns, und bekommen eine Rechnung – unabhängig davon wieviele Standorte oder Einkaufssegmente sie haben und wieviel welche Einkäufer wann über unsere digitale Einkaufsplattform abwickeln – zu Bestkonditionen versteht sich, dank der Volumenbündelung auf unserer Plattform. Kunden haben bei uns 90 Tage Zahlungsziel, die Lieferanten bezahlen wir nach wenigen Tagen, dh. wir übernehmen auch das Risiko der Zwischenfinanzierung. Wir bieten bessere Preise und Konditionen und dank digitaler Prozesse können Kunden laufend Einblick in sämtliche Abläufe nehmen! Fehlende Fachkräfte, die Abhängigkeit von bestimmten Lieferanten oder IT-Schwächen im Unternehmen verlieren mit uns an Bord ihre Bedrohung für ein Unternehmen.“

MEERX bietet Unternehmen zeitgemäße Digitalisierungstechniken zur Vernetzung operativer Dispositions-, Beschaffungs- und Kreditorenprozesse. Der medienbruchfreie Datenaustausch von externen oder internen Kunden- und Lieferantendaten sowie die Integration geprüfter und freigegebener Geschäftsvorfälle in ERP-Systeme ermöglicht Kunden eine signifikante Optimierung ihrer Geschäftsprozesse. Das erhöht die Wirtschaftlichkeit und sichert die Wettbewerbsfähigkeit.

MEERX-Kunden nutzen die Digitalisierungsplattform von MEERX, um Kosten zu senken (Volumenbündelung über die Handelsplattform), ihre Liquidität zu stabilisieren (Single-Creditor-Beziehung), um ihre Einkaufs- und Warengruppen-Expertise am neusten Stand zu halten (Preis- und Prozessoptimierung), ihre Personalkosteneffizienz zu erhöhen und die state-of-the-art-Technologie einer multifunktionellen Plattform zu nutzen, ohne selbst in IT und deren Updates zu investieren.



Nehmen Sie doch Kontakt mit uns auf! Ihre Ansprechpartnerin:

**Miriam Welschen-Roß**

Telefon: +49 (0) 208 620 162 - 24

Telefax: +49 (0) 208 620 162 - 13

E-Mail: [m.welschen@meerx.de](mailto:m.welschen@meerx.de)