



**all for one**  
Group

# MITTELSTANDSFORUM 2020

Operativen Einkauf digitalisieren:  
Das sind die wichtigsten Handlungsfelder,  
die Sie auf Ihrer Agenda haben sollten

Stefan Schmidt - Consultant Procurement & Sourcing



# Agenda

- 1** | Was bedeutet Digitalisierung 2020
- 2** | Digitalisierung – Wo stehen wir im operativen Einkauf?
- 3** | 5 Handlungsfelder für Ihren operativen Einkauf
- 4** | Zusammenfassung – die wichtigsten Punkte
- 5** | Fragen & Antworten
- 6** | Weitere Informationen

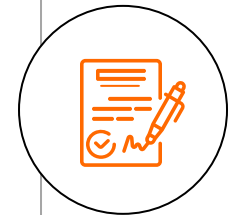


# Was bedeutet Digitalisierung 2020

- » Unterschiedliches Verständnis von Digitalisierung mit der Folge, dass der Begriff der Digitalisierung fließend ist
- » Einzelne Bereiche werden digitalisiert und Insellösungen entstehen
- » Durchgängige Lösungen fehlen im operativen Einkauf oft noch

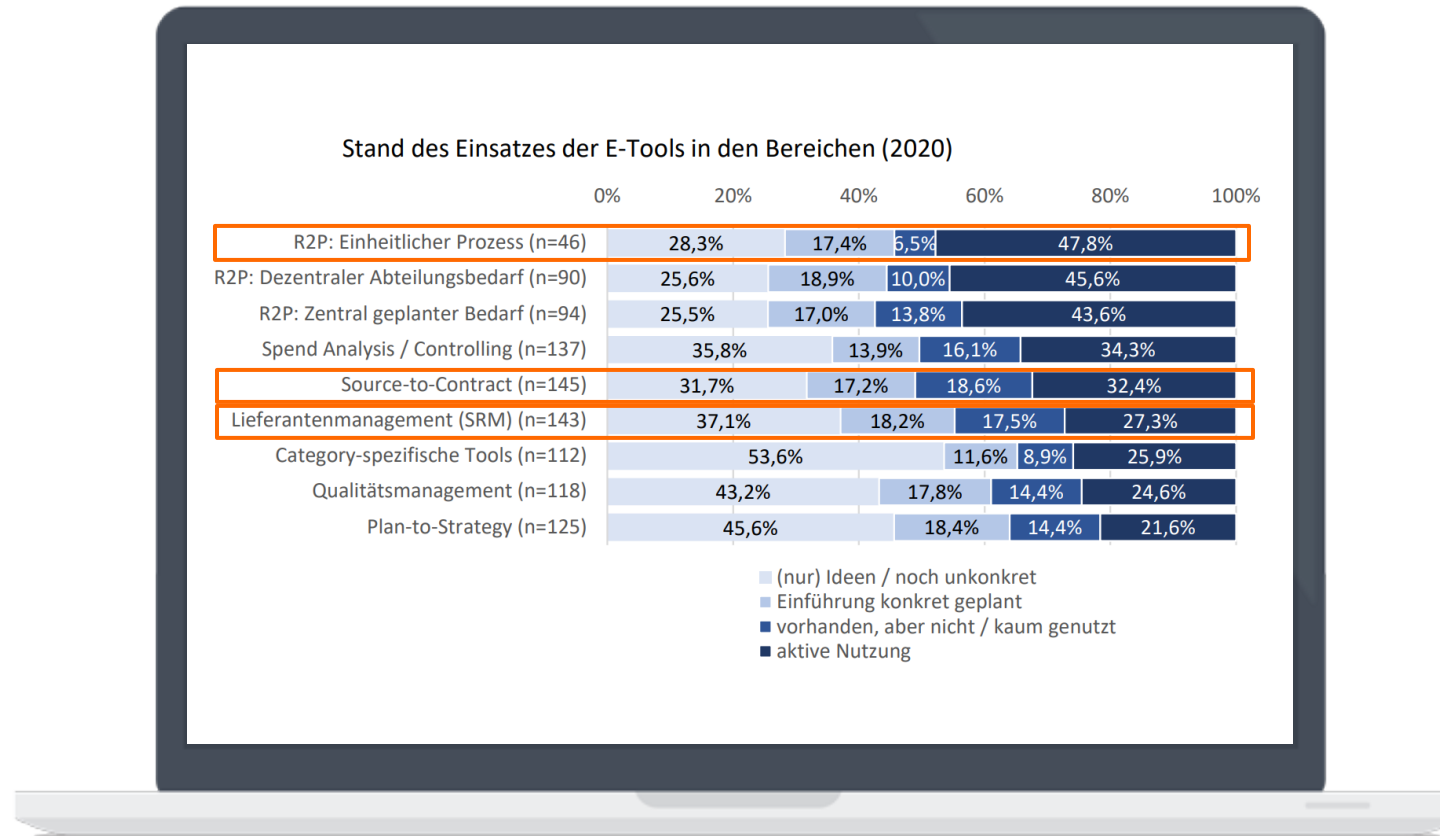
Digitalisierung bedeutet Informationen werden umgewandelt und liegen in digitaler und verarbeitbarer Form vor.

⚡ Eine eingescannte Rechnung macht noch keinen digitalen Beleg aus





# Digitalisierung – Wo stehen wir im operativen Einkauf?



Quelle: BME-Barometer „Elektronische Beschaffung 2020“



**Der operative Einkauf bietet enormes Potenzial zur Optimierung & Automatisierung**



# 5 Handlungsfelder für Ihren operativen Einkauf



Projektumsetzung - Stellen Sie Ihr Projekt auf solide Beine



Lieferantenplattform nutzen – Low Touch Prozesse generieren



Kataloge vereinfachen das Bestellwesen



Digitale Rechnungsprozesse nutzen

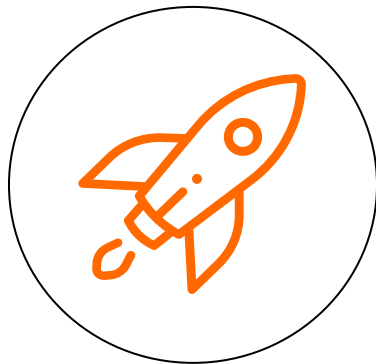


Mobile App Technologien nutzen



# Handlungsfelder - Stellen Sie Ihr Projekt auf solide Beine

Prozesse analysieren & Einkaufsstrategie festlegen



„ **Ein Drittel** der mittelständischen  
Großunternehmen besitzt Stand 2019 **keine**  
**dokumentierte Einkaufsstrategie.**“\*

\*Quelle: BME-Studie: Digitalisierung des Einkaufs vom 09.12.2019



# Handlungsfelder - Stellen Sie Ihr Projekt auf solide Beine

Holen Sie sich für Ihr Digitalisierungsprojekt die notwendige Unterstützung



- » Rückhalt vom Top-Management
- » IT-Abteilung als Impulsgeber und Mitgestalter gewinnen
- » Angrenzende Fachbereiche berücksichtigen & einbinden
- » Lenkungsausschluss besetzen
- » Stakeholderanalyse



# Handlungsfelder - Stellen Sie Ihr Projekt auf solide Beine

Handeln Sie im Projekt als Team



- » Einkaufsteam einbinden
- » Kleine Projektteams für einzelne Bereiche
- » Anwenderschulung & Workshops



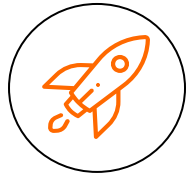
**Überzeugte Mitarbeiter sind Enabler für Ihr Digitalisierungsprojekt**





# Handlungsfelder - Stellen Sie Ihr Projekt auf solide Beine

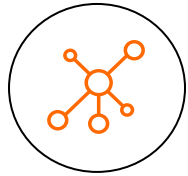
Ihr Unternehmen hat eine eigene DNA



- » Unternehmen sind individuell mit der Folge, dass es Projekte auch sind
- » Ihr Projekt benötigt genügend Zeit für die Digitalisierung
- » Wählen Sie die passende Software zu Ihrem Unternehmen



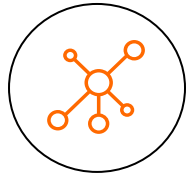
# Handlungsfelder - Lieferantenplattform nutzen – Low Touch Prozesse generieren



- » Kollaboratives Arbeiten mit dem Lieferanten über ein Tool
- » Der Beleg austausch kann über eine Plattform (Teil-) automatisiert werden
- » Der Onboarding Prozess wird auf den Lieferanten verlagert
- » Stammdaten können lückenlos erhoben werden
- » Die Stammdatenpflege wird deutlich minimiert



## Handlungsfelder – Lieferantenplattform nutzen – Low Touch Prozesse generieren



- » Ein Tool zur zentralen Verwaltung Ihrer Lieferanten
- » Prozesse können signifikant beschleunigt werden
- » Sicherheit der Prozesseinhaltung kann gewährleistet werden



**Die Low-Touch Rate wird durch eine Lieferantenplattform deutlich angehoben**



# Handlungsfelder – Kataloge vereinfachen das Bestellwesen



- » Beschaffungsrichtlinien des Einkaufs können effizient und komfortabel im gesamten Unternehmen umgesetzt werden
- » Anforderer können intuitiv einkaufen – ohne großen Erklärungsaufwand
- » Beschaffungsquellen können bevorzugt werden und Maverick Buying kann signifikant minimiert werden



## Handlungsfelder – Kataloge vereinfachen das Bestellwesen



- » Workflows und Freigaben unterstützen Sie bei der Einhaltung von Einkaufs- und Complianceregeln
- » Kataloge können auch Services und interne Bereiche abdecken



**Kataloge sind ein effizientes Tool um Ihren Einkauf zu optimieren**



# Handlungsfelder – Digitale Rechnungsprozesse nutzen



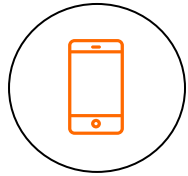
- » Automatisiertes erfassen, prüfen und Buchen von Rechnungen
- » Freigabe Prozesse und Workflows
- » Beschleunigung des Payment Prozesses
- » Einhaltung von Skontofristen und Einkaufszielen
- » Rechnungen mit und ohne Bestellbezug erfassen



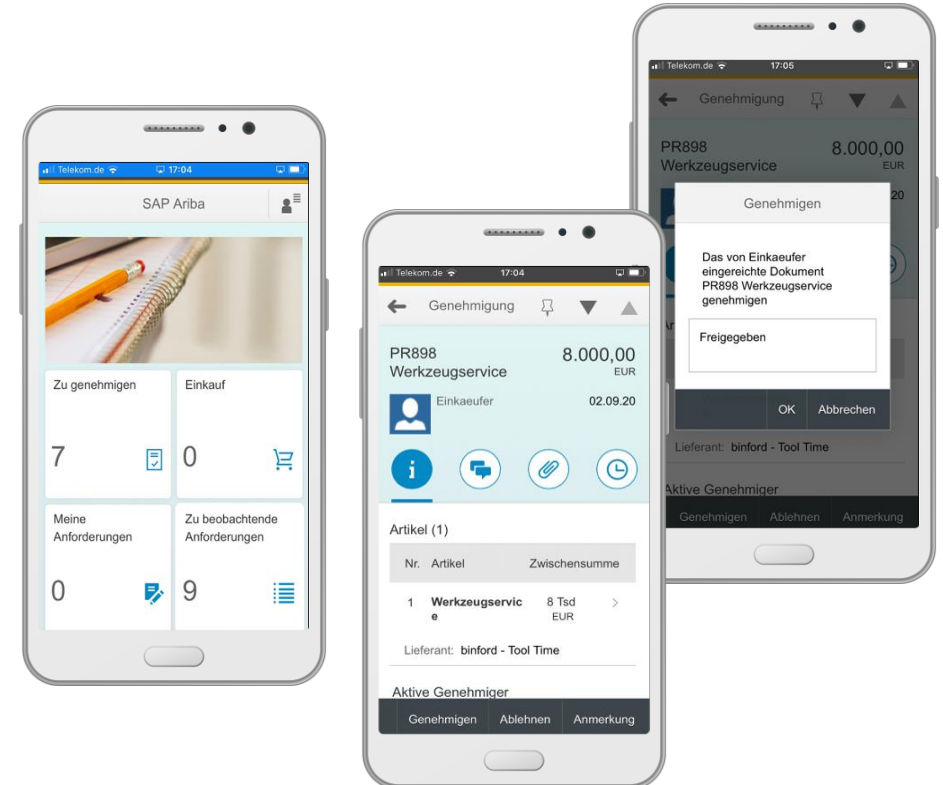
**Der digitale Rechnungsworkflow rundet Ihren Source to Pay Prozess ab**



# Handlungsfelder – Mobile App Technologien nutzen



- » Bestellungen von Mobilgeräten auslösen
- » Bestellanforderungen von unterwegs genehmigen
- » Genehmigungsstatus einsehen und den Verlauf prüfen





# Zusammenfassung – die wichtigsten Punkte

## **Die wichtigsten Handlungsfelder auf Ihrem Weg zum digitalen operativen Einkauf:**

- » Erarbeiten Sie eine auf Ihre Organisation passende Einkaufsstrategie
- » Erhöhen Sie die Low-Touch Rate mit der Einbindung von Lieferantenplattformen, Katalogen, Rechnungsprüfung & Mobile Apps.
- » Wir begleiten Sie gerne auf Ihrem Digitalisierungsweg.

---

**!** Auch 2020 besteht noch sehr viel Potenzial zur Optimierung im operativen Einkauf –  
kommen Sie bei Fragen gerne auf uns zu. Wir beraten Sie gerne.

---



FRAGEN?



So gestalten Sie Ihren Einkauf effizienter!

## UNSER RATGEBER ZU SAP ARIBA

Lesen Sie im Ratgeber, wie Sie Ihre **Beschaffungsprozesse optimieren** und Abläufe durch die optimale Anpassung an **dynamische Marktentwicklungen** verbessern.

[Jetzt Ratgeber lesen](#)



# Stefan Schmidt

Consultant Procurement



All for One Group SE  
Rita-Maiburg-Straße 40  
70794 Filderstadt-Bernhausen  
[all-for-one.com](http://all-for-one.com)

T: +49 89 / 149022651  
M: +49 151 / 62355660  
E: [stefan.schmidt@all-for-one.com](mailto:stefan.schmidt@all-for-one.com)

**HERZLICHEN  
DANK** für Ihre  
Aufmerksamkeit.



**one idea ahead**



# Disclaimer

Die Informationen in diesen Unterlagen sind vertraulich und dürfen nicht ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch All for One Group SE bekannt gegeben werden. Alle Texte, Bilder und Grafiken unterliegen dem Urheberrecht und anderen Gesetzen zum Schutz des geistigen Eigentums. Alle Rechte an diesen Unterlagen sind der All for One Group SE vorbehalten.

All for One Group SE stellt diese Unterlagen ohne jegliche Verpflichtung, Gewährleistung oder Garantie, weder ausdrücklich noch stillschweigend, zur Verfügung. All for One Group SE übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Irrtümer in diesem Dokument, es sei denn, derartige Schäden beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Der Inhalt dieser Unterlagen kann von All for One Group SE jederzeit geändert werden. Diese Unterlagen dienen ausschließlich informativen Zwecken und dürfen in keinen Vertrag aufgenommen, für Handelszwecke weiterverwendet oder an Dritte weitergegeben werden, soweit sie nicht für eine solche Verwendung gekennzeichnet sind oder eine vorherige schriftliche Genehmigung von All for One Group SE vorliegt.