

Bild: Gorodenkoff/stock.adobe.com; bearbeitet durch BenKerling

Real-Time-Procurement

„Die neue Generation im ERP und Einkauf“

Beim Real-Time-Procurement handelt es sich um eine neue hybride Lösung zur Digitalisierung von Beschaffungsprozessen. Im Fokus steht dabei ein bisher nicht dagewesenes Zusammenspiel zwischen der etablierten ERP-Welt und den neuen Möglichkeiten der digitalen Ökonomie.

Von der Erschließung einer neuen Welt haben die Menschen schon immer geträumt, noch bevor Neil Armstrong 1969 den Mond betrat. Eine Vision, die nach langjähriger wissenschaftlicher Arbeit real wurde. Tatsächlich war die Mission, einen Menschen auf den Mond zu schicken, eng mit der Geburt des Silicon Valley verbunden, dem Epizentrum mit den ersten Pionieren der Computertechnologie, die unsere Welt verändern sollte, und das in einem immer schneller werdenden Tempo. Heute spricht man von globaler Vernetzung, Kommunikation, Cloud

und von einer digitalen Welt für die gesamte Wirtschaft und den privaten Sektor.

Ein solides und robustes Fundament

Warum sollten wir das Rad heute neu erfinden? Nehmen wir einmal das Beispiel der Banken, als Transaktionen nicht mehr über den Schalter abgewickelt werden sollten, sondern über das Online-Banking. In 2005 nahmen weltweit rund 30 Prozent aller Bankkunden diesen Dienst in Anspruch. Aber wie haben die Banken das Online-Banking umgesetzt? Was wenige wissen, ist, dass

viele Banken mit einem alten Core-System arbeiten, das für die Abwicklung von Transaktionen in inzwischen überholten Programmiersprachen gebaut wurde. Ein solches Core-System ist in vielerlei Hinsicht robust, denn es verursacht seit Jahren keine Fehler mehr. Eine Änderung im alten Programmcode ist jedoch riskant, weil das Programmier-Know-how von damals nicht mehr zur Verfügung steht. Dennoch darf ein solches System den technologischen Fortschritt nicht verwehren. Als Lösung für das Online-Banking sind internetfähige Module vor das



Bild: BeNeering

beständige Core-System der Banken dazu gebaut worden. Hat das etwas mit Digitalisierung zu tun? Durchaus!

Digitalisierung im Einkauf

Für einige Führungskräfte ist die Digitalisierung nichts weiter als Technologie, andere sind der Ansicht, es geht um die neue Definition von Prozessen, und für wieder andere ist es eine Möglichkeit, Einsparungen zu realisieren. Keine der Ansichten ist falsch, aber auch keine wirklich auf den Punkt gebracht. Zusammengefasst geht es bei der Digitalisierung um das Schaffen von Mehrwert.

Technical Leadership, worauf es ankommt

Die Digitalisierung erreicht viele Unternehmen mit voller Wucht, denn die Änderungen sind zum einen zwingend notwendig, und zum anderen auch durchaus anspruchsvoll. In anderen Bereichen haben digitale Technologien, mobile Kommunikationsformen und pulsierende soziale Netzwerke längst zu weitreichenden Umwälzungen geführt. Einstige Weltmarktführer wie Kodak versäumten den Anschluss an digitale Technologien und wurden in die Insolvenz gezwungen. 2007 verkaufte Nokia noch über 435 Millionen Mobiltelefone und hatte 38 Prozent Marktanteil. Zu spät hat Nokia das Smartphone als eine wichtige Strategie erkannt, und es versäumt, auf neue Technologien zu setzen. Dann kamen Apple und Samsung und wurden zum Branchenprimus in Industrien, in denen sie zuvor niemand auf der Agenda hatte.

Heutige Unternehmen stehen somit vor einer neuen Herausforderung: Noch nie war der Fortschritt so schnell und noch nie war das Risiko so groß, den Anschluss zu verpassen. Hat sich ein Unternehmen als Leader

etabliert, so muss es sich heute mehr als je zuvor anstrengen, um eine Führungsrolle zu behalten.

Herausforderung im ERP

Die Zeit einer ERP-Einführung haben die meisten Unternehmen schon lange hinter sich. SAP ERP, das größte und erfolgreichste ERP, hat sich durch ein solides Zusammenspiel der Module und durch die jahrelange Stabilisierungsphase zum robusten Core-System entwickelt. Dazu zählen unter anderem die für den Procure-To-Pay wichtigen Module wie Materialwirtschaft (MM), Finanzwesen & Controlling (FI/CO). Was soll oder kann die Digitalisierung jetzt noch besser machen?

• Das Problem

Vergleicht man die heutige Shopping Experience der bekannten Webshops mit der SAPgui Oberfläche im MM oder SRM, dann fällt sofort die schlechte Usability auf. Nach einer Web-Shop ähnlichen Navigation oder nach einer Systemgestützten Kollaboration mit Lieferanten sucht man vergeblich.

• Die Idee

Nimmt man das robuste Core-System „SAP ERP“ oder „SAP S/4HANA“ als Basis und verpasst ihm eine moderne Benutzeroberfläche in der Cloud, so schlägt man zwei Fliegen mit einer Klappe: Zum einen wird die Anwendung über ein neues Guided Buying intuitiver und erlaubt auch die Bedienung über Tablet oder Smartphone. Zum anderen können Mitarbeiter mit Lieferanten in Echtzeit über die Cloud interagieren.

• Die Maßnahmen

Die Lösung ist eine Hybride Cloud mit Real-Time-Anbindung an die vorhandenen

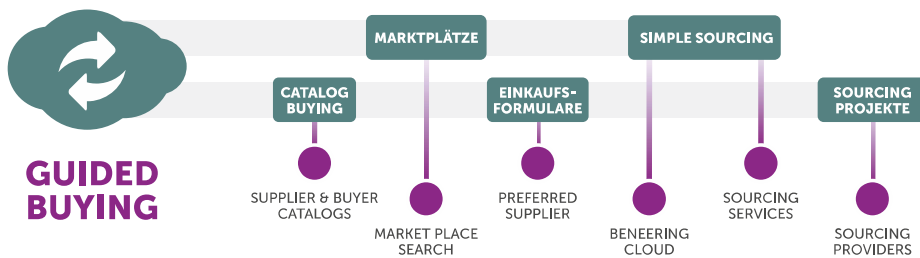
ERP-Systeme, die es erlaubt, auf Belegdaten wie die Bestellanforderung und Stammdaten im SAP zuzugreifen, ohne dass diese Daten in die Cloud repliziert werden müssen. Mit anderen Worten, durch das Real-Time-Procurement erhält das SAP ERP ein neues Gewand in der Cloud, ergänzt durch die Möglichkeiten einer digital vernetzten Welt.

• Der Erfolg

Ein solcher Ansatz sieht das SAP ERP als solides Fundament vor, denn alle ERP-Regeln bleiben bestehen. Nicht die Procurement Cloud, wie es die meisten Procurement Provider anbieten, sondern das ERP-Core-System wird zum führenden System für Beleg- und Stammdaten. Das bedeutet, dass alle Belege wie Bestellanforderung, Bestellung, Wareneingang und Rechnung wie gehabt im ERP verbucht werden, und das ohne den Verzicht auf Digitalisierung. Im Vordergrund steht die neue Oberfläche in der Cloud und vereinfacht die Benutzerführung nach heutigen Standards, ähnlich wie man das von Apps auf dem Smartphone kennt.

Schwachpunkt der redundanten Datenhaltung

Vergleicht man bekannte Procurement-Lösungen, die das eigene ERP ergänzen, so haben alle eines gemeinsam: Stammdaten wie Lieferanten, Einkaufsorganisationen, Kostenstellen etc. müssen in die Cloud repliziert und dort auch aktuell gehalten werden. Das führt nicht selten zu unterschiedlichen Problemen. Bekommt zum Beispiel ein Lieferant ein Sperrkennzeichen im ERP, so muss dieses auch in die Cloud repliziert werden, sonst gibt es Fehler im Prozessablauf. Als weitere Schwäche ist bekannt, dass es Differenzen in



der Logik und im Datenmodell zwischen einer Procurement Cloud und dem ERP gibt. Das hat zur Folge, dass ein Beleg wie die Bestellung zwar in der Cloud gültig sein mag, aber eine Verbuchung dieser Bestellung im ERP auf Fehler läuft.

Was ist Real-Time-Procurement?

Beim Real-Time-Procurement handelt es sich dabei um eine Hybride-Cloud-Lösung mit Echtzeitanbindung an das ERP, ohne redundante Datenhaltung. Während Anwender nur noch über die modernen Oberflächen der Cloud arbeiten, werden Belegdaten, wie Bestellanforderung und Bestellung, nur im kundeneigenen ERP gespeichert. Ein Beispiel:

Sucht ein Benutzer im Einkaufsformular nach Lieferanten oder Kostenstellen, so sucht die Cloud direkt in den Stammdaten des angelegten ERP-Systems. Wird eine nicht valide Kostenstelle ausgewählt, dann spiegelt das ERP-System die Fehlermeldung in die Cloud, und das in Echtzeit. Die Suche nach vorhandenen Bestellanforderungen erfolgt ebenfalls gegen das ERP, denn die Belege sind ja nur dort gespeichert.

Guided Buying

Viele Apps und Web-Shops machen es vor: der Anwender möchte intuitiv durch das System geführt werden, egal um welche Lösung es sich handelt. Guided Buying soll Mitarbei-

tern helfen, einen Einkaufsvorgang selbst zu initiieren, und das ohne Schulungsaufwand. Gestützt durch das Real-Time-Procurement und eine intelligente Suchmaschine kann unter den folgenden Einkaufskanälen gewählt werden:

- **Catalog Buying**

Lieferanten und Einkäufer stellen Katalogdaten mit verhandelten Preisen zur Verfügung, damit Mitarbeiter vorrangig aus diesem Sortiment bestellen können.

- **Beschaffung über Marktplätze**

Marktplätze erweitern das Produktangebot über die verhandelten Kataloge hinaus, und das eingebettet im Guided Buying. Die Rechnungsstellung erfolgt dabei über den Marktplatzlieferanten (1-Kreditoren-Modell).

- **Dienstleistungsbestellung über Einkaufsformulare mit bevorzugten Lieferanten**

Dienstleistungen sind oft nicht katalogisierbar, daher werden Mitarbeiter über Einkaufsformulare durch den Beschaffungsprozess geführt. Dort können sie aus einem Set bevorzugter Lieferanten einer Warengruppe auswählen.

- **Simple Sourcing**

Hat die Einkaufsabteilung entschieden, dass bestimmte Sortimente oder Warengruppen ausgeschrieben werden müssen, dann kann das Guided Buying den Anwender bei der Ausschreibung über dynamische Formulare und Genehmigungsworkflows unterstützen.



„Nimmt man als Basis ein robustes ERP und ergänzt dieses durch die neuen Möglichkeiten einer Cloud, so entsteht eine bisher nicht dagewesene Möglichkeit der Digitalisierung im Einkauf.“

Christoph Moll

Christoph Moll, Geschäftsführer der BeNeering GmbH

Weitere Informationen unter www.beneering.com