

In vier einfachen Schritten zur effizienten Beschaffung



blog

04.03.24

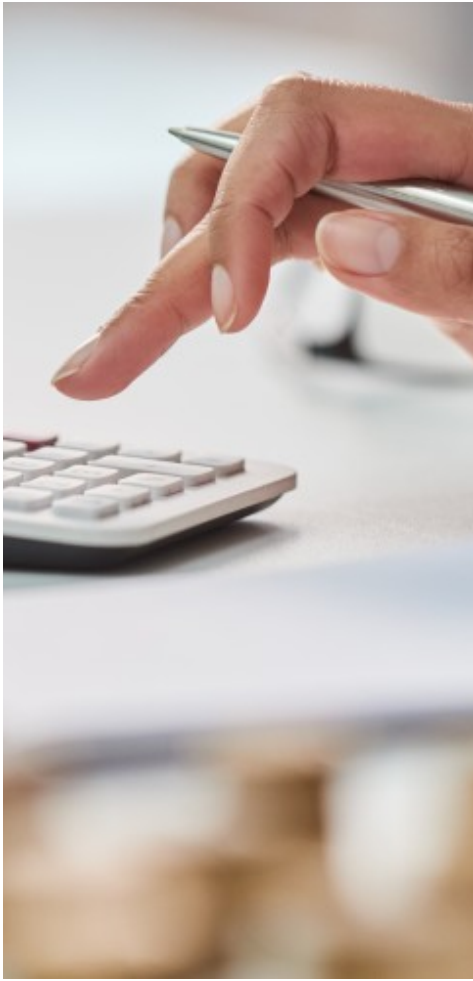
Um das Beste aus Ihrem Einkauf herauszuholen, müssen Sie zuerst die gesamten Prozesse kennen, die zur Beschaffung gehören. Danach können Sie potenzielle Zeit- und Kosteneinsparungen ermitteln und Ihre Lieferkette nachhaltiger gestalten.

In diesem Beitrag sehen wir uns einen typischen Beschaffungsprozess an und sprechen dann über die vier wichtigen Schritte, um Ihre Beschaffung effizienter zu machen.

Wo beginnt und endet der Beschaffungsprozess?

Zum Beschaffungsprozess gehören alle Schritte, die ein Unternehmen durchlaufen muss, um die für seine Tätigkeit benötigten Produkte und Dienstleistungen zu erwerben.

Vielleicht kennen Sie das Ganze schon unter den Begriffen Procure-to-Pay- oder auch Purchase-to-Pay- (P2P) Prozess. Der P2P-Prozess beginnt mit der Anforderung von Produkten und Dienstleistungen und endet mit der Begleichung der Rechnung. Dem gegenüber steht Source-to-Pay (S2P). Der S2P-Prozess beginnt bei der strategischen Auswahl von Lieferanten und Vertragsverhandlungen.



Prozesskosten in der Beschaffung reduzieren

Von der Bedarfsanforderung bis zur Bezahlung: Ein mehrteiliger Beschaffungsprozess kann zeitintensiv und kostspielig werden. Das muss er aber nicht. In diesem Unite Blogbeitrag erfahren Sie, wie Sie Ihre Prozesse optimieren und damit Kosten einsparen können.

[Artikel lesen](#)

Es gibt zahlreiche Prozess-Modelle mit unterschiedlichen Vorgehensweisen und Zwischenschritten. Ein allgemeiner Ansatz kann folgendermaßen aussehen:

Ermittlung Ihrer Geschäftsanforderungen: Die teamübergreifende Zusammenarbeit und Kommunikation mit den Anforderern spielt eine wichtige Rolle.

Marktanalyse und Strategieentwicklung: Hier werden potenzielle Lieferanten unter der Berücksichtigung von äußeren Einflüssen miteinander verglichen. Bei Bedarf kann hier auch eine Ausschreibung folgen.

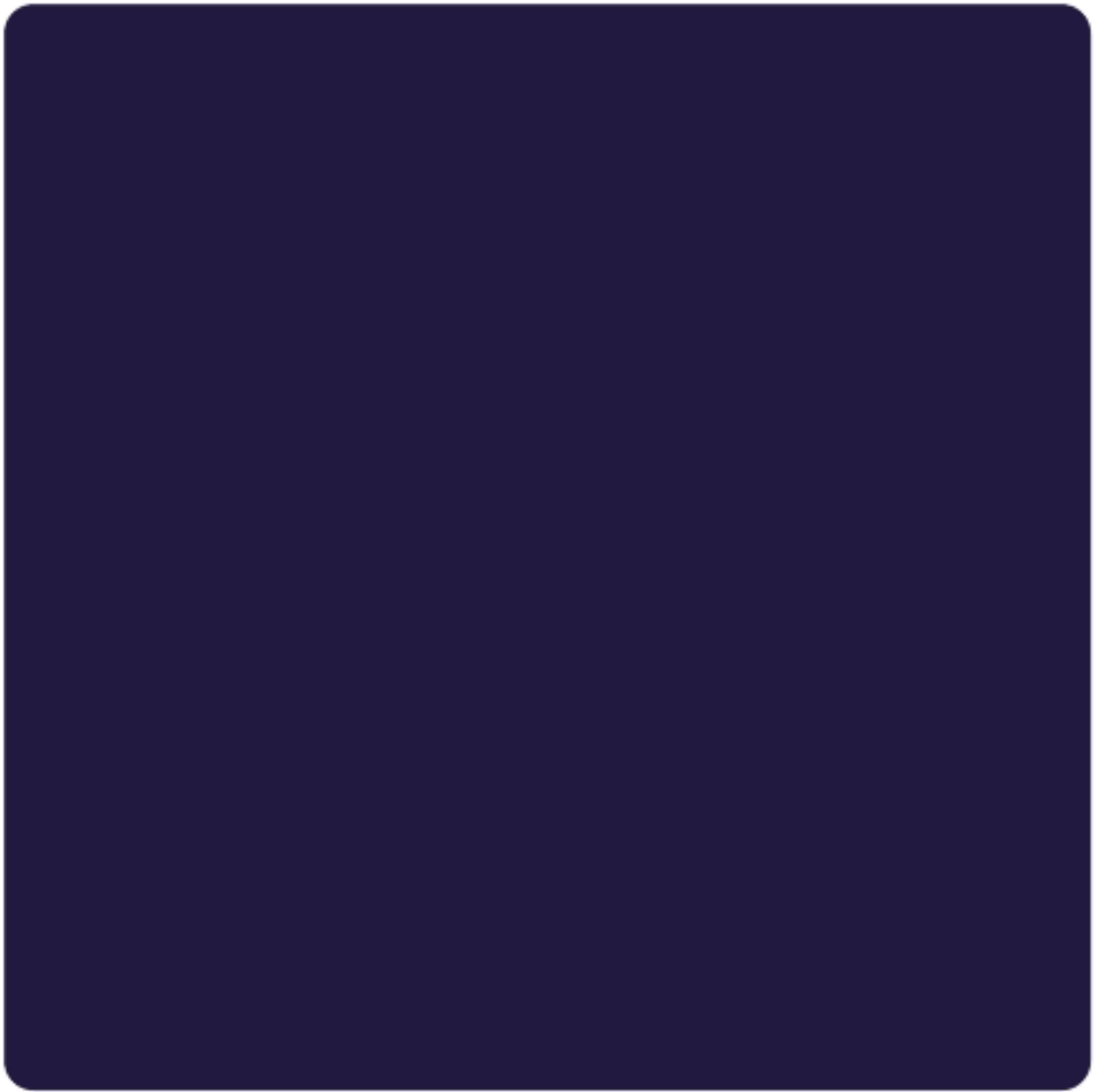
Lieferantenauswahl und Ausschreibungen: Es werden detaillierte Informationen über die potenziellen Lieferanten gesammelt, um zu prüfen, wie gut diese zum eigenen Unternehmen und Ansprüchen passen. Vor der endgültigen Entscheidung werden Angebote eingeholt und Ausschreibungsverfahren durchgeführt.

Vertragsausarbeitung und -verwaltung: Die Vertragsbedingungen werden ausgehandelt und umgesetzt. Als Nächstes folgt eine Vertragsüberarbeitung in vereinbarten Zeitabständen, um sicherzustellen, dass die festgelegten Kennzahlen auch eingehalten werden.

Verwaltung der Geschäftsbeziehungen: Hier geht es um die Auswertung und Entwicklung von Lieferantenbeziehungen sowie die Bewertung der eigenen, sich womöglich ändernden Geschäftsanforderungen. So wird gewährleistet, dass sowohl die Lieferanten als auch die Verträge die vereinbarten Standards erfüllen.

Wie gestaltet man also einen effizienten Beschaffungsprozess?

Zu den Kernaufgaben jeder Einkaufsabteilung gehört die effiziente Gestaltung der Beschaffungsprozesse. Ob Sie erst am Anfang Ihrer Beschaffungskarriere stehen oder die Beschaffungsstrategie in Ihrem Team vorantreiben möchten: Mit diesen vier Stellschrauben können Sie in Ihrer Beschaffung so einiges bewegen.

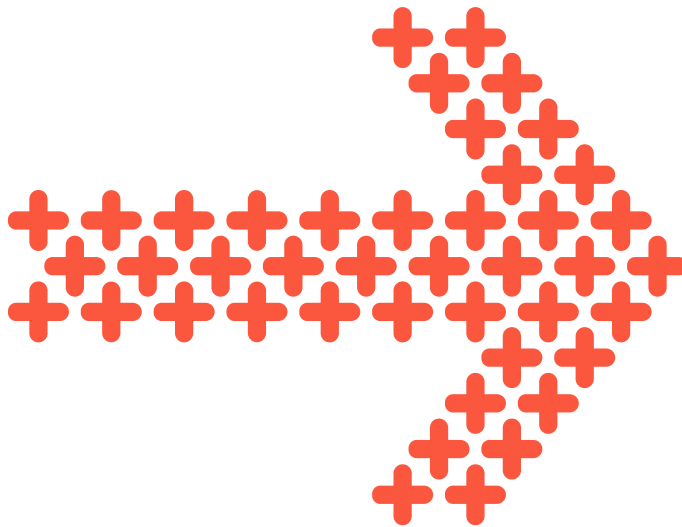




1. Nachfrage analysieren

Worum geht es dabei?

Schauen Sie sich Ihr Marktsegment und die Bedürfnisse Ihrer Nutzer*innen genauer an. So bekommen Sie eine Vorstellung davon, welche Produkte bzw. Dienstleistungen diese brauchen - jetzt und auch in Zukunft. Dazu gehört auch eine Analyse des Nutzerverhaltens, der Einkaufsgewohnheiten und der Trends am Markt. Mit diesen Daten können Sie die Marktnachfrage prognostizieren und einschätzen, inwiefern Sie diese mit Ihren Fähigkeiten und Kapazitäten decken können.



Wie kann ich diesen Schritt optimieren?

Eine regelmäßige Analyse hilft Ihnen, Bedürfnisse zu erkennen und auf Veränderungen zu reagieren. Analysen zeigen Ihnen, wo Optimierungspotenzial steckt und welche Innovationen für Ihre Beschaffung geeignet sein könnten, sodass Sie Ihre Beschaffungsstrategie entsprechend anpassen können. Außerdem sind Sie besser in der Lage, brüchige Lieferketten zu erkennen, bevor sie zum Problem werden. Die Analysedaten helfen Ihnen auch bei Preisverhandlungen oder drohenden Budgetüberschreitungen.



Unsere Empfehlungen

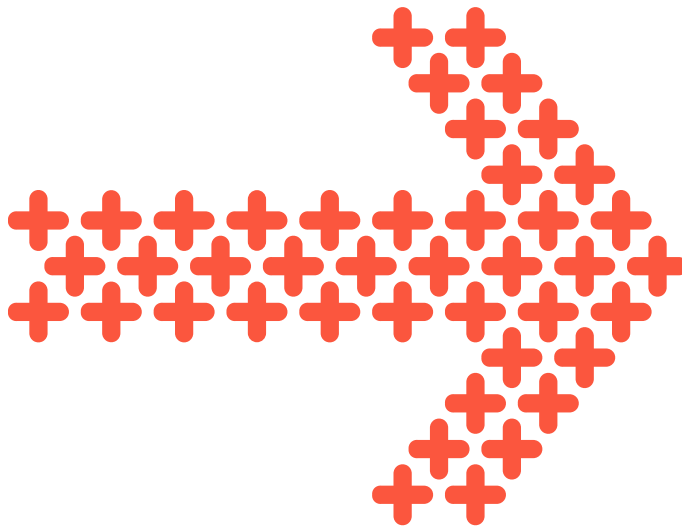
- Nutzen Sie aktuelle Daten aus Verkaufsberichten, Nutzerbewertungen und Lieferpartnerinformationen, um auf dem Laufenden zu bleiben.
- Achten Sie darauf, was der Markt macht. Fusionen, Veräußerungen, Firmenübernahmen oder auch Gesetzesänderungen können sich auf Ihre Lieferkette, Preise und Tarife auswirken.
- Pflegen Sie Ihre Geschäftsbeziehungen: Nutzen Sie Ihr Know-how, um Lieferanten zu finden, die Ihren Anforderungen gerecht werden und sprechen Sie offen über Marktanforderungen. Auf diese Weise behalten Sie später einen Vorteil bei den Preis- und Konditionsverhandlungen.
- Gehen Sie transparent mit Ihren Stakeholdern um. Sprechen Sie mit Ihren Mitarbeitenden darüber, was Ihre Analysen ergeben haben und wie wichtig die Abläufe im Einkauf für das ganze Unternehmen sind.



2. Lieferanten auswählen

Worum geht es dabei?

An dieser Stelle wählen Sie die Lieferanten aus, mit denen Sie künftig zusammenarbeiten möchten. Dazu müssen Sie zuerst Ihren Geschäftsbedarf kennen, potenzielle Lieferpartner auflisten und verstehen, welche Kriterien diese erfüllen müssen, z. B. Nachhaltigkeitskriterien. Dann folgen Treffen mit potenziellen Lieferanten, Vertragsverhandlungen und schließlich der Aufbau einer neuen Geschäftsbeziehung.



Wie kann ich diesen Schritt optimieren?

Eine Multi-Sourcing-Strategie hilft Ihnen dabei, Verzögerungen oder Ausfälle in der Lieferkette zu vermeiden. Bei der richtigen Auswahl Ihrer Lieferanten kommt es vor allem darauf an, beidseitig vorteilhafte Geschäftsbeziehungen aufzubauen, auf die Sie sich verlassen können, die Ihre ESG-Ziele erfüllen und die Ihnen gleichzeitig ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten. Die Auswahl legt den Grundstein für langfristigen Geschäftserfolg.



Unsere Empfehlungen

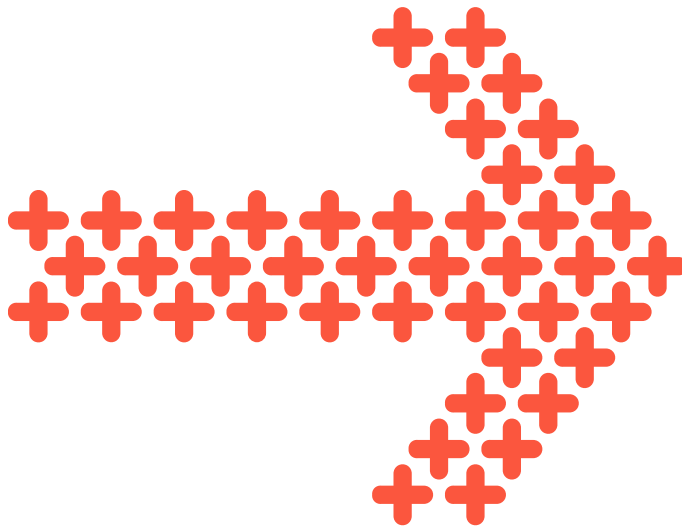
- Informieren Sie sich darüber, ob Sie (oder Ihre Lieferpartner) Branchenstandards einhalten oder Zertifizierungen wie FSSC 22000, GLOBALG.A.P. oder ISO 9001 vorweisen müssen.
- Nutzen Sie für Ihre Lieferpartnersuche Ihr privates und geschäftliches Netzwerk, Branchenpublikationen sowie Fachmessen. Außerdem können Sie einem B2B-Marktplatz, wie ihn zum Beispiel die Unite Plattform integriert hat, beitreten, wo Sie bei Hunderten von bereits geprüften Lieferpartnern bestellen können.
- Planen Sie ggf. einen Besuch bei Ihren Lieferanten vor Ort, um sie besser bewerten zu können. Das hilft Ihnen dabei, herauszufinden, ob deren Arbeitsabläufe und Produkte Ihren Kriterien und Vorschriften entsprechen.
- Achten Sie bei Vertragsgestaltungen darauf, dass Sie neben der Bezahlung, den Lieferabständen, den Fristen und den Ansprechpartnern auch das vereinbarte Vertragsende bzw. Verlängerung und die Gründe für eine vorzeitige Kündigung angeben.



3. Preise und Konditionen festlegen

Worum geht es dabei?

Bei der Preisgestaltung geht es um die Kalkulation von Preisen (extern) und Kosten (intern). Bei der Konditionsfestlegung geht es um die Umstände, die die Preise beeinflussen, die Sie mit Ihren Lieferanten aushandeln. Wenn Sie es schaffen, Ihre Preise und Konditionen so abzustimmen, dass sie für beide Parteien vorteilhaft sind, haben Sie einen wichtigen Grundstein für langfristige, erfolgreiche Geschäftsbeziehungen gelegt.



Wie kann ich diesen Schritt optimieren?

In Zeiten von Marktvolatilität, Preisschwankungen und unsicheren Lieferbedingungen spielen ein guter Überblick und gute Auswahlmöglichkeiten eine besonders wichtige Rolle. Es ist wichtig, trotz häufiger Verhandlungen nicht den Überblick zu verlieren. Mit dynamischen Technologien können Sie die Lieferanten ausfindig machen, die Ihre Anforderungen am besten erfüllen – von den Preisen über die Lieferbedingungen bis hin zu den Nachhaltigkeitskriterien. Diese Tools sorgen auch für mehr Transparenz bei der Preisgestaltung – und die brauchen Sie, um bei ständigen Preisschwankungen wettbewerbsfähig zu bleiben.



Unsere Empfehlungen

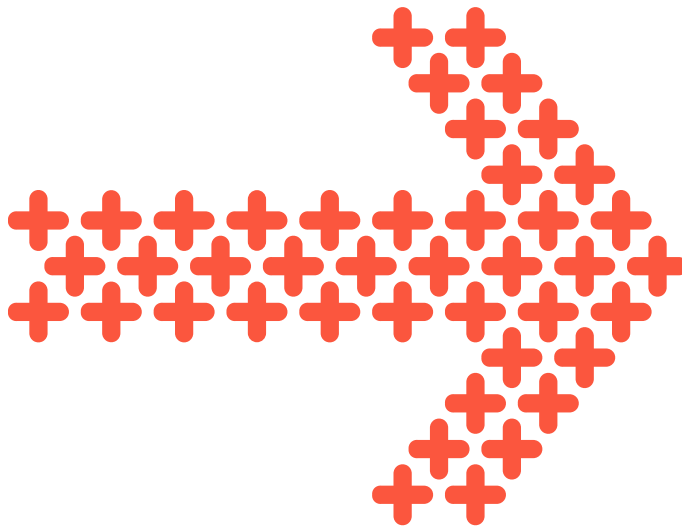
- Arbeiten Sie mit Tools, die Ihnen Transparenz und Kontrolle bei der Preisgestaltung bieten, wie zum Beispiel die Warenkorboptimierung von Unite. So können Ihre einkaufsberechtigten Mitarbeitenden zwischen den niedrigsten Preisen, den schnellsten Versandoptionen, der kleinsten Menge an Teillieferungen und anderen Kriterien wählen – je nachdem, was für Sie und die Mitarbeitenden am sinnvollsten ist.
- Kleine Zugeständnisse auf beiden Seiten können für beide Parteien von Vorteil sein, vor allem auf lange Sicht. Hier muss man wissen, wann man Kompromisse eingehen und wann man standhaft bleiben muss. Je mehr Daten Sie über Ihre eigenen Geschäftsanforderungen und die jeweilige Marktlage haben, desto besser (siehe oben).
- Eine gute Buchführung hilft Ihnen dabei, regelmäßig auf Ihre Vertragskonditionen zurückzugreifen und zu gewährleisten, dass Sie immer noch von den günstigsten Preisen und Bedingungen profitieren.



4. Procure-to-Pay-Prozesse festlegen

Worum geht es dabei?

Hier geht es um die digitalen Lösungen, Automatisierungen und andere betriebliche Ressourcen, die der Einkauf nutzt, um den gesamten Beschaffungsprozess so effizient wie möglich zu gestalten und Flüchtigkeitsfehler zu vermeiden – von den Anforderungen über den Bestellprozess bis hin zur Rechnungsüberprüfung und Zahlung.



Wie kann ich diesen Schritt optimieren?

Ein reibungsloser Procure-to-Pay-Prozess löst jede Menge Probleme. Zum einen spart er Zeit, weil er manuelle Prozesse ersetzt, zum anderen sorgt er für mehr Transparenz und bietet eine zentrale Anlaufstelle für den Informationsaustausch. Außerdem können durch einen digitalen P2P-Prozess Flüchtigkeitsfehler reduziert und optimierte Zahlungsabläufe durch die Anbindung Ihrer Einkaufs- und Buchhaltungsabteilung gewährleistet werden.



Unsere Empfehlungen

- Digitalisierung alleine reicht nicht aus. Sie müssen Ihren Beschaffungsprozess Schritt für Schritt analysieren, um potenzielle Effizienzsteigerungen zu ermitteln, Probleme zu beheben und digitale Lösungen zu finden, die diesen Wandel unterstützen.
- Halten Sie Ausschau nach einer dezentralen Lösung mit einer Single-Creditor-Zahlungsoption (d. h., Sie haben nur einen Kreditor). Damit sind Sie auf dem besten Weg, Ihre Betriebskosten zu senken. Mit der Single-Creditor-Lösung von Unite können Sie mit einem einzigen Zahlungskonto bei beliebig vielen Lieferanten einkaufen.
- Setzen Sie sich Ziele für die Automatisierung Ihrer Beschaffungsprozesse. Werden Sie sich darüber bewusst, wie sehr Ihr Unternehmen von einer Automatisierung in Bezug auf Compliance, Durchlaufzeiten und Zahlungsabwicklung profitieren kann. Stellen Sie diesen Mehrwert den Kosten und der Komplexität gegenüber, die eine Einführung der jeweiligen Technologien mit sich bringen würde.



Zeit für eine effizientere Beschaffung

Unabhängig vom Digitalisierungsgrad Ihres Unternehmens empfiehlt sich ein ganzheitlicher Ansatz zur Verbesserung Ihrer Beschaffungsprozesse. Starten Sie dazu mit einer Analyse Ihrer Geschäftsanforderungen und fragen Sie sich, wie Sie mithilfe einer E-Procurement-Lösung wie der von Unite effizienter arbeiten könnten. Damit behalten Sie Ihre Performance besser im Blick, holen mehr aus Ihrem Workflow heraus, bauen gute Beziehungen mit Ihren Lieferanten auf und schaffen einen Mehrwert für Ihr Unternehmen.

Weiterlesen