

Für den operativen Einkauf am wichtigsten sind alle Funktionen rund um das schnelle, intuitive Suchen und Finden von Artikeln in den elektronischen Katalogen.

Must-have: Top-Kataloglösung

Und zwar unabhängig davon, ob es sich um interne oder externe Kataloge handelt. Der interne Kunde muss für seine Bedarfsermittlung und Bedarfsanforderung eine absolut leistungsfähige Lösung (Catalog/Search/Shoppingchart) erhalten. Andernfalls werden die Bedarfsträger das System nur unzureichend oder überhaupt nicht nutzen!

Dazu gehören

- intuitive Nutzerführung gemäß dem Einkaufsverhalten,
- Auswahl von Varianten (z. B. Größen und Farben),
- der Vorschlag weiterer ergänzender Artikel,
- die Eingabe individueller Daten z. B. für die Bestellung einer Visitenkarte,
- wortsensitive Vorschlagslisten bei der Suche,

- One-Click-Bestellung alter Bestellungen,
 - Favoritenspeicher.
- Besonders die letzten beiden Funktionen sind heute Standard und absolutes „Must-have“.

Dienstleistungen und Freitext

Darüber hinaus sollten Dienstleistungen, geführte Freitext-Formulare (sogenannte „Smartforms“) und Materialien aus internen oder externen Katalogen gleichzeitig in einem Warenkorb zusammengeführt und bestellt werden können. Zur Eingrenzung umfangreicher Suchergebnisse dienen dynamische Filter, Kategoriebäume und Taggingfunktionen, die den Suchprozess insbesondere katalogübergreifend vereinfachen. Wichtig auch: Einmal zusammengestellte Warenkörbe müssen bzgl. Mengen, Varianten usw. flexibel geändert werden können.

Rollen, Berechtigungen, Freigabe, Konten

Die Bedarfsanforderung (= Warenkorb) wird anschließend nach hinterlegbaren dynamischen Regeln einem Freigabeworkflow zuge-

führt. Diese Freigabe sollte mehrstufig sein und nach den Vorgaben der digitalen Signatur verbindlich, damit eine elektronische Bestellung an die Lieferanten ausgelöst wird. Wichtig: Welcher User kann in welchem Ausmaße diese Rollen- und Berechtigungseinstellungen verändern? Besitzt nur der Programmierer das Recht notwendige Konfigurationen durchzuführen oder kann auch der Power-User in der Einkaufsabteilung Anpassungen vornehmen? Das Optimum liegt darin, auf vorhandene Rollen- und Rechteinstellungen eventuell bereits bestehender Systeme zugreifen zu können. Die E-Solution übernimmt dann die zentralen Einstellungen und setzt Änderungen im Rollen- und Rechtekonzept sofort um. Ebenfalls entscheidend ist die Leistungsfähigkeit der operativen Einkaufslösung in Bezug auf automatische Kontenfindung und deren Konfigurierbarkeit.

Automatisierter Workflow

Hat der Lieferant die Bestellung erhalten, verarbeitet die E-Lösung die Auftragsbestäti-

Anzeige

Zieldefinition im Einkauf

Einsparziele: Objektiv per Software herleiten

Ist die konkrete Höhe der Einsparpotenziale nicht bekannt, wird die Festlegung von Einsparzielen zur Herausforderung. Für Klarheit sorgt jetzt die Software NLPP durch Berechnung von objektiven Zielpreisen.

Kernelement des Beschaffungsziels ist (fast immer) die Reduktion von Kosten. Doch was ist realistisch möglich? Wer Einsparziele definieren möchte, benötigt einen objektiven Mechanismus zur Bewertung der Potenziale. Ansonsten fallen die Ziele entweder zu niedrig aus – was zwar denjenigen entgegenkommt, die diese Ziele erreichen sollen, jedoch dem Unternehmen schadet. Oder die Ziele werden ohne Grundlage zu hoch definiert und sind damit kaum zu erreichen und demotivierend.

An dieser Stelle setzt die Methode NLPP (Non-Linear Performance Pricing) der Schweizer Saphirion

AG an: Mit Hilfe von NLPP ist es möglich, die Angemessenheit von Ist-Preisen zu überprüfen und für Teilegruppen ein realistisches Einsparpotenzial herzuleiten. Dabei können die Teilegruppen frei definiert werden, z. B. alle Teile eines Lieferanten, einer Region, einer Warengruppe, eines Werkes etc. Die NLPP Software ist die einfach anwendbare Umsetzung dieser Methode: Die Software berechnet auf Basis der Teiledaten per mehrdimensionaler, nicht-linearer Regressionsanalyse eine Zielpreisformel sowie drei verschiedene Benchmarks (Worst-Practice, Durchschnittspreis und Best-Practice).

Durch den Vergleich der Ist-Preise mit den drei Benchmarks lässt sich sofort erkennen, welche Sachnummern aktuell um wie viel zu teuer bepreist sind. Die Summe ergibt die Höhe des gesamten Einsparpotenzials für die untersuchte Teilegruppe – und zwar im optimistischsten Fall (Best-Practice) wie auch im schlechtesten Fall (Worst-Practice).

Ein Einsparziel ist somit nicht länger eine einzelne willkürliche Zahl, sondern eine realistische Bandbreite, die auf Basis eines objektiven mathematischen Verfahrens berechnet wird. Praktischer Nebeneffekt: Die Definition verschiedener Zielerreichungsgra-

de wird ebenso vereinfacht. Die Nutzung der NLPP Methode und Software zur Zieldefinition hat damit viele Vorteile: objektiv, realistisch, spezifisch, messbar und sehr schnell umzusetzen.

www.nlpp.ch

