

Der RPA-Roboter erkennt automatisch, dass ein neuer Arbeitsauftrag für ihn vorliegt und prüft unterschiedliche Wege die Bestellung zu bedienen. Dies kann beispielsweise über einen Rahmenvertrag erfolgen oder die individuelle Zuteilung zu einem geeigneten Lieferanten. Die Bestellung wird durch RPA in Form einer PDF als E-Mail an den Lieferanten geschickt.

#### Zum Abschluss erfolgt der Abgleich der Infos

Liegt die Bestellbestätigung und Lieferavis des Lieferanten vor, wird diese durch den Einsatz von Cognitive Automation ausgelesen und in einem strukturierten Datenformat, beispielsweise einem XML File, an den RPA Roboter weitergegeben.

Automatisiert findet im Anschluss der Abgleich dieser Informationen mit den Daten in ERP statt – gibt es keine signifikanten Unterschiede kann der Bestellprozess abgeschlossen werden. Gibt es stattdessen Abweichungen, überprüft der RPA Roboter die Höhe der Differenz und ob sich diese noch in der tole-

rierbaren Range befindet. Bei einer Abweichung wird der zuständige Lieferant informiert. Der Roboter legt die Bestellbestätigung in ERP ab und informiert die anfragende Person über die erfolgreiche Bestellung und das voraussichtliche Lieferdatum.

Wir erhalten dank intelligenter Prozessautomatisierung einen strukturierten Prozess, der deutlich weniger kostbare Mitarbeiterkapazität bindet. Auch ohne die Automatisierung durch DA und CA ermöglicht RPA bereits eine hohe Automatisierungsquote der zu exekutierenden Prozessschritte. Außerdem sind die Dokumentation der einzelnen Prozessschritte und damit die Transparenz des gesamten Prozesses deutlich erhöht. Die Automatisierung durch RPA stellt bereits ein etabliertes und wirtschaftliches Mittel dar und liefert zeitgleich die Grundlage für die intelligente Prozessautomatisierung.

#### Vielseitige Einsatzszenarien

Die Einsatzszenarien im Einkauf sind vielseitig und dank intelligenterer Technologien

lassen sich inzwischen komplexere Prozesse automatisieren. Mitarbeiterkapazitäten werden frei und qualitativ hochwertigere und wertschöpfende Tätigkeiten wie eine Optimierung und Fokussierung auf Preisverhandlungen werden ermöglicht.

#### Die Autoren



Tobias Beuckes,  
Horváth und Partners, Düsseldorf



Sebastian Künkele,  
International Performance Research  
Institute – IPRI gGmbH, Stuttgart

Anzeige

#### Zielpreis Contracting in der Praxis

## Verhandeln Sie Zielpreisformeln statt Einzelpreise!

Vertraglich fixierte Einzelpreise bieten Preissicherheit für das aktuelle Beschaffungsportfolio. Zielpreisformeln gehen einen Schritt weiter: Sie legen auch den Preisrahmen für neue Teile fest.

Das zahlt sich vor allem dann aus, wenn sich das zu beschaffende Produktportfolio innerhalb der Vertragslaufzeit stark ändern könnte. Häufig davon betroffen sind Warengruppen mit einer hohen Varianz an Sachnummern, z.B. Schrauben oder Etiketten. Sind lediglich Einzelpreise für „alte“ Teile verhandelt, steht dem Einkäufer dann eine böse Überraschung ins Haus: Der Lieferant wittert seine Chance und setzt für die neuen Sachnummern unangemessen hohe Preise an. Die überteuerten Preise werden zwangsläufig vom Einkäufer akzeptiert, da der Aufwand für

die Recherche, Anfrage und Preisverhandlung von Alternativen zu hoch wäre.

#### Zielpreisformeln schützen Einkäufer und Lieferanten

Durch den Einsatz moderner mathematischer Analysewerkzeuge wie dem Non-Linear Performance Pricing (NLPP) können Einkäufer einen effektiven Schutz vor solchen zukünftigen Preis-Überraschungen implementieren.

Die NLPP-Methode, die als Softwarelösung angeboten wird, verfolgt eine innovative Herangehensweise: Sie berechnet pro

Warengruppe eine Zielpreisformel, welche den Einfluss von Produkteigenschaften (z.B. Länge, Gewicht, Material etc.) auf den Preis darstellt. Wird der Preis für eine neue Sachnummer benötigt, werden die Parameter des neuen Teils einfach in die Zielpreisformel eingesetzt – und der Einkäufer erhält von der Software sofort den Zielpreis. Die NLPP-Zielpreise werden erfahrungsgemäß wohlwollend vom Lieferanten angenommen, da sie ganz objektiv die – bezogen auf die Produkteigenschaften – tatsächlich gerechtfertigten Preise widerspiegeln.

$$\text{Zielpreis} = 0,345 \times \text{Länge} \\ + 1,256 \times \text{Gewicht} \\ + 0,044 \times \text{Anziehdrehmoment}$$

Die Zielpreisformel, die den Zusammenhang zwischen Produkteigenschaften und Preis kodiert, dient als Basis für die Berechnung von objektiven und gerechtfertigten Preisen neuer Teile.

#### Zukünftige Preissicherheit

Anstatt der Einzelpreise für jede Sachnummer wird nun die Zielpreisformel für die Teilefamilie im Vertrag festgeschrieben. Der Preis für alle zukünftigen Teile wird einfach nach dieser Zielpreisformel berechnet. Überhöhten Preisen wird so ein Riegel vorgeschoben; aufwändige neue Angebotsvergleiche entfallen. Für beide Parteien sind die kommerziellen Rahmenbedingungen während der gesamten Vertragslaufzeit klar.

[www.saphirion.com](http://www.saphirion.com)