

Argumente für Veränderungen



Fünf Fragen, die jeder CPO stellen sollte



Einführung

Veränderungen und Turbulenzen gehören für Unternehmen heute zum Geschäftsleben und machen es erforderlich, Risiken zu erkennen und zu mindern. Angesichts schwankender Preise steigt zugleich der Kostendruck.

Immer mehr Unternehmen fragen sich daher, ob der Wendepunkt erreicht ist, der Investitionen in die Digitalisierung und Automatisierung der Beschaffung rechtfertigt.

Viele Unternehmen haben mit Hochdruck Technologien eingeführt, um unternehmensweite Transparenz, Flexibilität und Effizienz zu gewinnen – insbesondere vor dem Hintergrund, dass KI eine wachsende Bandbreite an potenziellen Anwendungsfällen eröffnet hat.

Da die Beschaffung bei strategischen Initiativen jedoch oft übergangen wird, arbeiten viele Beschaffungsabteilungen mit einem technologischen Defizit und einem frustrierten Team. Es fehlt Grundlegendes wie ein transparenter Überblick über die unternehmensweiten Ausgaben. Das erschwert es, Kosten zu kontrollieren, Risiken zu mindern und die Kontinuität der Versorgung zu sichern – oder an strategischen Initiativen wie Innovation gemeinsam mit Lieferanten zu arbeiten.

Wir schlagen CPOs vor, diese fünf zentralen Fragen gemeinsam mit ihren Teams zu besprechen, um **Argumente für Veränderungen zu finden**. Studienergebnisse unterstützen Sie dabei, Ihre Lücken und Stärken zu ermitteln. **Wie steht Ihr Unternehmen im Vergleich mit anderen da?**

6x

In erfolgreichen Beschaffungsorganisationen basieren Rechnungen fast 6-mal häufiger auf Verträgen, Katalogen und Abrufbestellungen.¹



Zentrale Fragen

1 Können Sie die Ausgaben im gesamten Unternehmen einsehen und verwalten? →

2 Nutzen Sie strategische Beschaffung, um Kosten und Risiken zu senken? →

3 Setzen Sie auf KI, um manuelle Aufgaben zu reduzieren, die Effizienz zu steigern und relevante Informationen zu gewinnen? →

4 Können die Mitarbeitenden die benötigten Waren einfach bei bevorzugten Lieferanten einkaufen? →

5 Wie viel wissen Sie über die externen Arbeitskräfte in Ihrem Unternehmen? →

Frage 1

Können Sie die Ausgaben im gesamten Unternehmen einsehen und verwalten?

Das Geschäftsergebnis hat höchste Priorität, vor allem, da die Rohstoff- und Materialpreise weiterhin volatil sind und Verbraucher und Unternehmen zunehmend unter finanziellem Druck stehen.

Um die Kosten zu begrenzen, benötigen Sie präzise Informationen über Ihre Ausgaben als Grundlage für datengestützte Entscheidungen. Das kann schwierig sein, wenn die Daten im gesamten Unternehmen verstreut sind.



Erfahren Sie, wie SAP Sie bei Kostenanalyse und -senkung unterstützen kann.

HIER KLICKEN



der CPOs betrachten die finanzielle Unsicherheit als eines der höchsten Risiken in den nächsten 12–18 Monaten.²



der CPOs sagen, dass Ausgabenanalysen die Hauptrolle bei der digitalen Transformation in der Beschaffung spielen.³



der CPOs geben dem Kostenmanagement die höchste strategische Priorität in den nächsten 12–18 Monaten.⁴

Lücken schließen

Unsere neue Lösung **SAP Spend Control Tower** bietet Ihnen eine zentrale Übersicht über sämtliche Ausgaben. Dazu aggregiert und konsolidiert sie Daten aus Ihren Systemen, Geschäftsbereichen, ERP-Systemen und Ländern, wodurch Sie einen besseren Einblick in Kostentreiber und eine Ausgabentransparenz erhalten, die mit der Entwicklung Ihres Unternehmens Schritt hält.

Die Lösung **SAP Ariba Buying and Invoicing** vereinfacht den regelkonformen, kostengünstigen Einkauf für alle Benutzenden. So stellen Sie sicher, dass Unternehmensrichtlinien eingehalten werden und ausgehandelte Einsparungen Ihren Gewinn steigern.

Die Lösung **SAP Ariba Category Management** unterstützt Warengruppenmanager mit leistungsstarken Funktionen, mit denen sie ihre Ausgaben und Lieferantenbasis intelligent verwalten können, um Kosten niedrig zu halten und jeden Einkauf zum bestmöglichen Preis-Leistungsverhältnis zu tätigen.

Frage 2

Nutzen Sie strategische Beschaffung, um Kosten und Risiken zu senken?

Die Lieferketten sind nach wie vor anfällig und Kostenbegrenzung steht im Vordergrund. Deshalb hat die strategische Beschaffung einen höheren Stellenwert erhalten. Sie ist ein wichtiges Instrument, um Kunden zuverlässig mit hochwertigen Produkten zum richtigen Preis zu beliefern.

Entscheidend ist, dass Sie die beste Kombination von Lieferanten finden, über Auktionen in der Beschaffung wettbewerbsfähige Preise aushandeln, eng mit Lieferanten zusammenarbeiten und Transparenz und Kontrolle über Ihre Bestellungen, Bestände, Materialien und mehr gewinnen.

Die größten Vorteile lassen sich erzielen, wenn Sie sich auf große globale Ausgabenkategorien konzentrieren. Entwickeln Sie zudem eine taktische Beschaffungsstrategie, um einmalige Einkäufe zu erfassen und zu verwalten, bei denen keine formellen Ausgabenprozesse nötig sind.



Erfolgreiche Beschaffungsorganisationen erzielen um **9,1 % höhere Einsparungen** durch Auktionen mit Zuschlag.⁵



Erfolgreiche Beschaffungsorganisationen erreichen **fast 3-mal höhere Einsparungen** bei adressierbaren Ausgaben durch strategische Beschaffung.⁶



Durchschnittliche Beschaffungszyklen sind in erfolgreichen Beschaffungsorganisationen bis zu **4-mal kürzer**.⁷



Das Lieferanten-Onboarding erfolgt bei erfolgreichen Beschaffungsorganisationen bis zu **4-mal schneller**.⁸

Lücken schließen

Die Lösung **SAP Ariba Sourcing** bietet Funktionen für die strategische Beschaffung, Lieferantenfindung und Verhandlung, die Sie bei der Suche und Auswahl qualifizierter, richtlinienkonformer Lieferanten unterstützen.

SAP Business Network ermöglicht Ihnen die nahtlose Zusammenarbeit mit Millionen Lieferanten in 190 Ländern.

Mit der Lösung **SAP Business Network Supply Chain Collaboration** überblicken Sie die Lagerbestände von Lieferanten, um mögliche Engpässe im Vorfeld zu erkennen.

Die Lösung **SAP Ariba Supplier Risk** integriert ein umfassendes Risikomanagement in Ihren Beschaffungsprozess.

Die **Sofortkauf-Funktionen** in den SAP-Ariba-Beschaffungslösungen ermöglichen Ihnen, Tail-Spend-Einkäufe in genehmigte Einkaufskanäle zu leiten.

Erfahren Sie, wie Sie kürzere Beschaffungszyklen erreichen



HIER KLICKEN

Frage 3

Setzen Sie auf KI, um manuelle Aufgaben zu reduzieren, die Effizienz zu steigern und relevante Informationen zu gewinnen?

KI ist kein bloßes Schlagwort. Mit KI-gestützten Funktionen können Sie Routineaufgaben wie die Bestellungs- und Rechnungsbearbeitung automatisieren und so Abläufe beschleunigen und die Effizienz erhöhen.

Zudem kann KI in Echtzeit die Entscheidungsfindung unterstützen, indem beispielsweise Lieferrisiken und die möglichen Auswirkungen auf das Geschäft aufgezeigt werden.



Erfolgreiche Beschaffungsorganisationen erzielen fast **75 % niedrigere** Kosten bei der Bearbeitung von Bestellungen und Rechnungen.⁹



Das Veröffentlichen eines Beschaffungsereignisses erfolgt KI-gestützt in SAP Ariba Sourcing um **bis zu 50 % schneller** als bei manueller Erstellung mithilfe vordefinierter Vorlagen.¹⁰



Dank der umfangreichen Sprachmodelle in SAP Ariba Category Management, die die Strategieentwicklung für Hunderte Kategorien beschleunigen, können Warengruppenmanager**bis zu 56 % schneller** einsteigen.¹¹



Frage 3 (Fortsetzung)

Lücken schließen

Mit unseren SAP-Ariba-Lösungen können Sie sämtliche Beschaffungsprozesse durchgängig in der Cloud digitalisieren und vereinfachen. Mit zukunftsweisenden KI-gestützten Funktionen werden unsere erstklassigen Lösungen jetzt noch leistungsstärker.

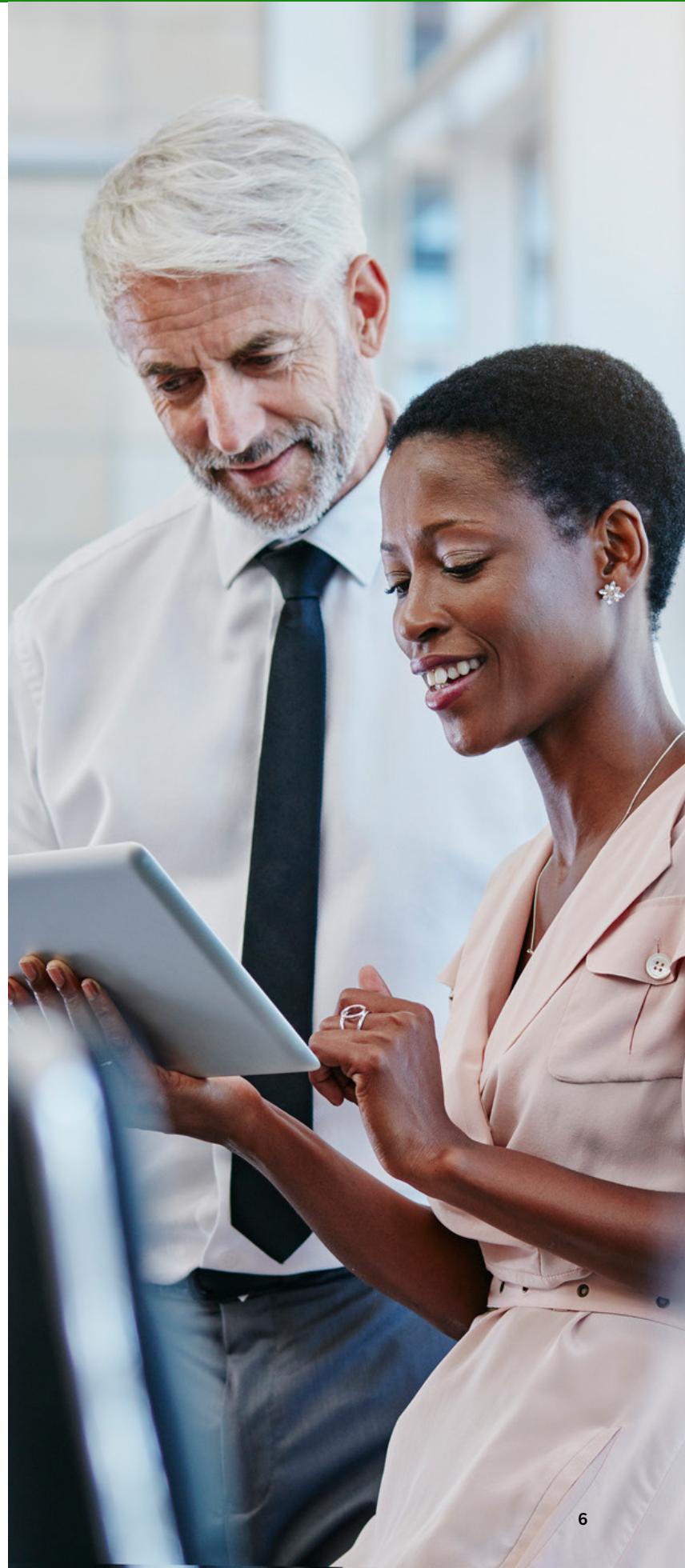
Zum Beispiel:

- **SAP Spend Control Tower** nutzt maschinelles Lernen in Analysen, damit Sie Optimierungspotenzial erkennen.
- **SAP Ariba Sourcing** setzt auf KI für die schnelle, einfache Erstellung von Beschaffungsergebnissen und unterstützt beim Einladen und Auswählen der besten Lieferanten (im **kurzen Video** live erleben).
- **SAP Ariba Category Management** bietet Ihren Warengruppenmanagern kontextbezogene Einblicke und Empfehlungen mithilfe generativer KI und der Integration großer Sprachmodelle (LLM).

Wie KI die Beschaffung verändert



HIER KLICKEN



Frage 4

Können die Mitarbeitenden die benötigten Waren einfach bei bevorzugten Lieferanten einkaufen?

Dank durchsuchbarer Einkaufskataloge fällt es den Mitarbeitenden leicht, die benötigten Materialien zu finden und auf der Basis ausgehandelter Verträge bei genehmigten Lieferanten zu kaufen. Das reduziert unkontrollierte Einkäufe, verbessert die Compliance und erhöht der Anteil der kontrollierten Ausgaben.



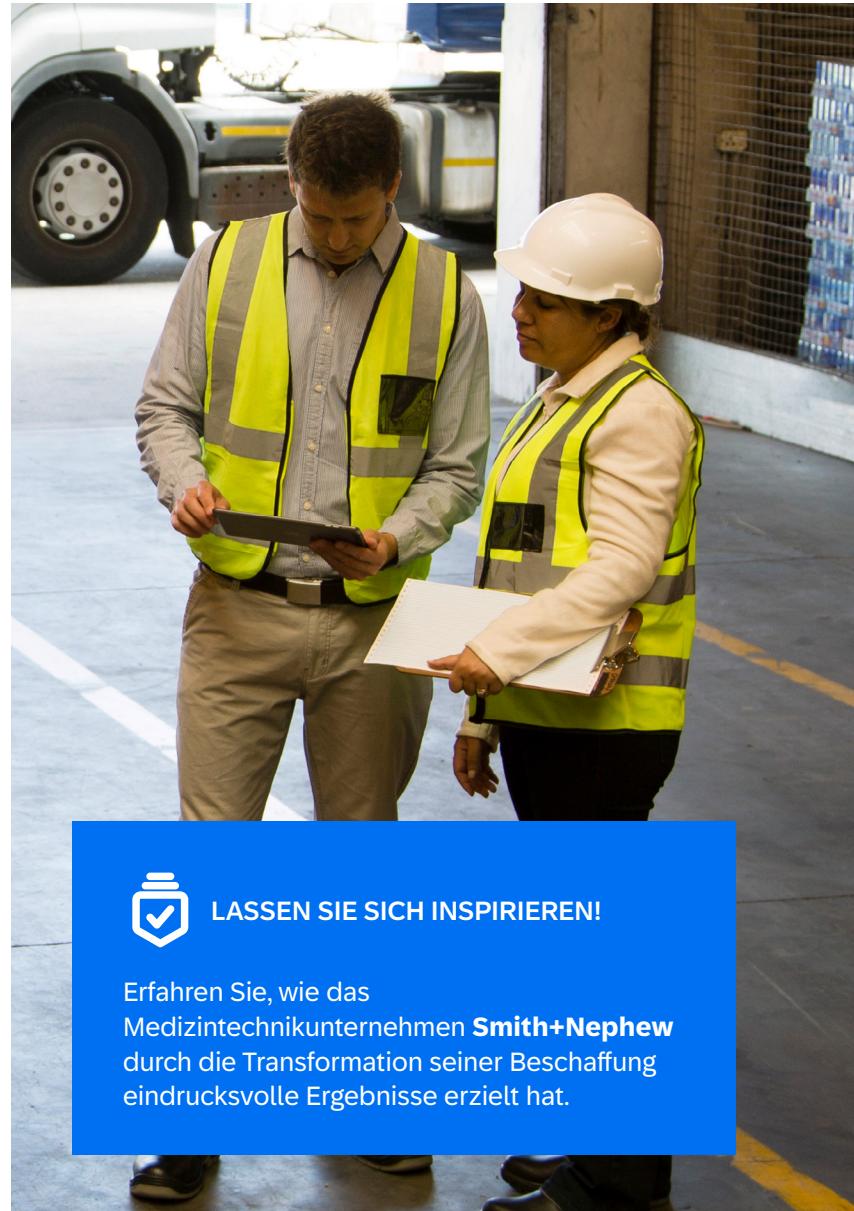
Erfolgreiche Beschaffungsorganisationen erstellen **3-mal mehr** Einkaufstransaktionen auf der Basis von Verträgen, Katalogen und Abrufbestellungen.¹²



Die Zyklen von der Anforderung bis zur Bestellung sind in erfolgreichen Beschaffungsorganisationen bis zu **3-mal kürzer**.¹³



Die Genehmigungszyklen für Rechnungen sind in erfolgreichen Beschaffungsorganisationen bis zu **81 % kürzer**.¹⁴



LASSEN SIE SICH INSPIRIEREN!

Erfahren Sie, wie das Medizintechnikunternehmen **Smith+Nephew** durch die Transformation seiner Beschaffung eindrucksvolle Ergebnisse erzielt hat.

Lücken schließen

SAP Ariba Buying and Invoicing bietet ein intelligentes und einfaches geführtes Einkaufserlebnis, um Transparenz, Kontrolle und Compliance in allen ausgabenbezogenen Prozessen zu verbessern und die ausgehandelten Einsparungen durchzusetzen.

Mit den **Sofortkauf-Funktionen** in den SAP-Ariba-Beschaffungslösungen können Sie Tail-Spend-Einkäufe in genehmigte Einkaufskanäle leiten.

Frage 5

Wie viel wissen Sie über die externen Arbeitskräfte in Ihrem Unternehmen?

Jedes Jahr zahlen Großunternehmen Millionenbeträge für befristet Beschäftigte und Dienstleistungen von Dritten, wie Beratungsfirmen, IT-Outsourcern und Gebäudemanagementunternehmen.

Den meisten Beschaffungsexperten fehlt jedoch der Überblick über diese Arbeitskräfte – einschließlich der Frage, wer die Personen sind, was sie tun und auf welche Systeme und Ressourcen sie zugreifen. Dies birgt ein erhebliches Risiko und Unternehmen wissen nicht, ob sie bestmöglich von diesen Ausgaben profitieren.

Die meisten Top-Führungs Kräfte sagen, dass **5–15 %** der Personalkosten auf externe Arbeitskräfte entfallen.¹⁵

Ein Unternehmen, das Personalkosten in Höhe von 1 Mrd. USD hat (einschließlich der Gehälter), gibt demnach zwischen 50 und 150 Mio. USD für externe Arbeitskräfte aus.

Nr. 2

Kosteneinsparungen sind laut Top-Führungs Kräften der zweitwichtigste Grund für den verstärkten Einsatz externer Arbeitskräfte.¹⁶

99 %

der SAP-Fieldglass-Kundenrechnungen sind korrekt und vorschriftenkonform.¹⁷



Frage 5 (Fortsetzung)

“

Von einer Gesamtsicht auf die Beschaffung bis hin zu einer sehr spezifischen Ausgabenunterkategorie liefern uns die Daten der SAP-Fieldglass-Lösungen die Erkenntnisse, die wir zur Umsetzung unserer Beschaffungsstrategie der nächsten Generation benötigen.

Gregg Schneider, Global Services
Strategic Capability Lead, Accenture

“

Lücken schließen

SAP Fieldglass Contingent Workforce Management und **SAP Fieldglass Services Procurement** ermöglichen Ihnen, an Transparenz zu gewinnen und Ihr Fremdpersonal aktiv zu managen – und realisieren dadurch einen höheren ROI bei geringeren Risiken.

SAP Fieldglass Worker Profile Management bietet Ihnen einen einzigen, standardisierten Datensatz für Ihre externen Arbeitskräfte – auch für die, denen kein Tätigkeitsprofil und keine Leistungsbeschreibung zugeordnet ist. So können Sie Personalbestand, Reporting und On- und Offboarding-Aufgaben an einem Ort verfolgen und verwalten.



LASSEN SIE SICH INSPIRIEREN!

Erfahren Sie, wie Accenture die Dienstleistungsbeschaffung auf die nächste Stufe hebt. Lesen Sie die **Fallstudie** oder sehen Sie sich das **Video** an.



Was würden Sie mit absoluter Klarheit anfangen?

CPOs, die von SAP-Lösungen unterstützt werden, haben ein vollständiges Bild von Ausgaben, Risiken und wissen, wie sie eine unterbrechungsfreie Beschaffung sicherstellen können. Dies verschafft ihnen die Freiheit, Mehrwert zu generieren und ihre Beschaffungsprozesse zu optimieren.

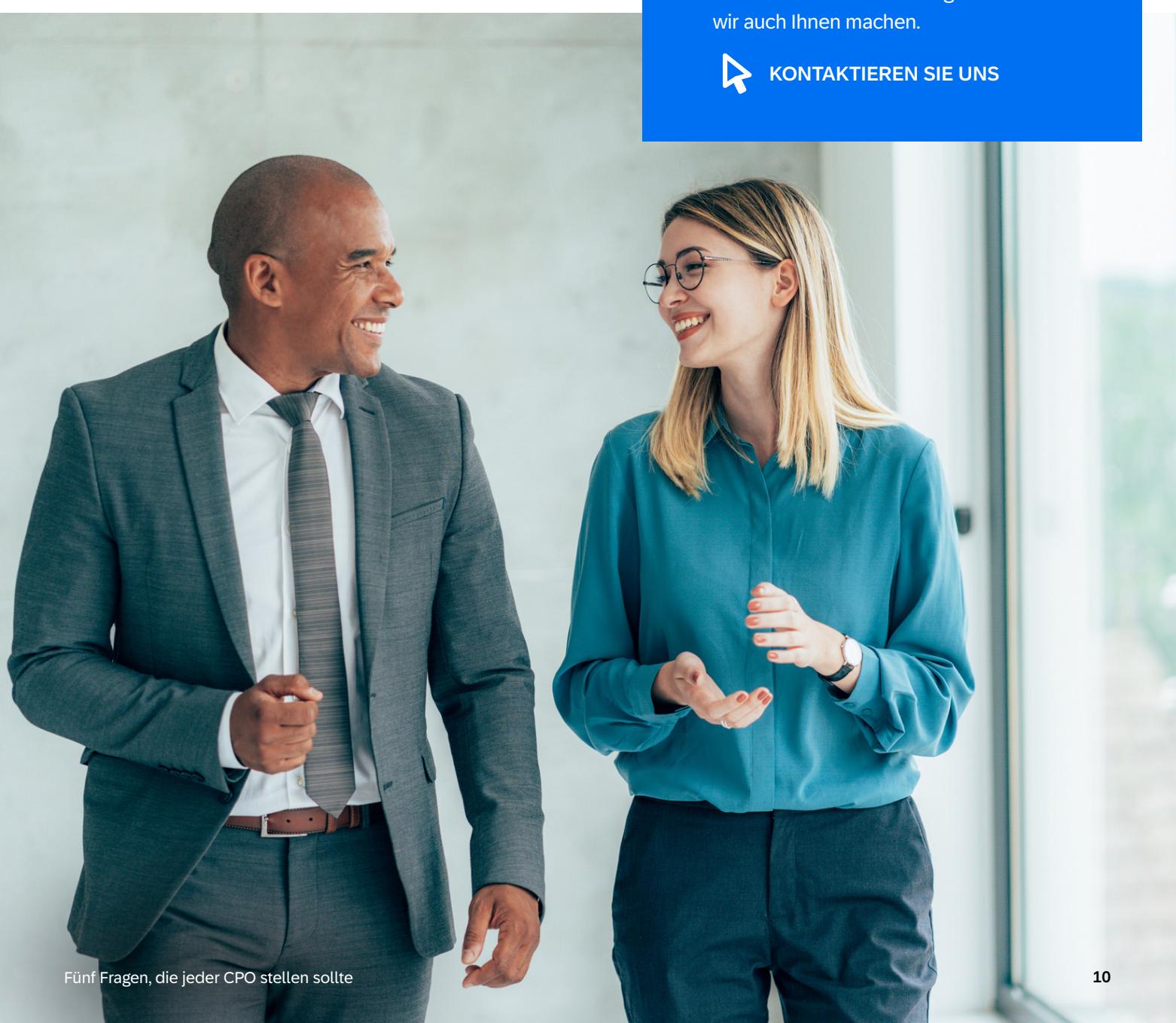
Mit anderen Worten: **Es ist Zeit, das Potenzial der Beschaffung voll auszuschöpfen.**

Wir möchten Sie auf Ihrem Weg zu Veränderungen begleiten

Unser Ziel ist es, Unternehmen wie dem Ihren den Weg zum Erfolg zu ebnen. Wir sind bereits Tausenden von Unternehmen geholfen, positive Veränderungen herbeizuführen. Dieses Angebot möchten wir auch Ihnen machen.



KONTAKTIEREN SIE UNS



Quellen

- 1, 5–9, 12–14: „**Analyse zu Beschaffungs-Benchmarks**“, SAP, Mai 2024.
- 2–4: „**Rund um die Beschaffung: Neue Trends in der Beschaffungsfunktion**“, Economist Impact, Mai 2024.
- 10–11: **Internes SAP-Performance-Benchmarking**.
- 15–16: „**Decoding confidence in the procurement function**“ (**Studie zur neuen Rolle der Beschaffung**), Economist Impact, Juni 2023.
- 17: **SAP Fieldglass Benchmarking Services**.