

EINE ERSTKLASSIGE ANWENDUNG FÜR OPTIMISIERTEN EINKAUF

Der Druck ist groß, bei gleichbleibend hoher Qualität dauerhaft die Kosten zu senken. Dazu werden auch vom Einkauf signifikante Beiträge erwartet. Hier die Effizienz zu erhöhen, ist das Ziel. SAP Supplier Relationship Management bereitet dem den Weg.



Unternehmen aller Branchen suchen einfache Wege zu höheren Gewinnen. Zu den Bereichen, die dabei ins Blickfeld rücken, gehören die Bezugsquellenfindung und der Einkauf. Vorausschauend agierende Unternehmen steuern mit der strategischen und operativen Beschaffung verbundene Prozesse aktiv. Sie richten ihre Einkaufsaktivitäten an den Unternehmenszielen aus und arbeiten über unternehmensinterne und geografische Grenzen hinweg. Weil sie die Beschaffungsaktivitäten aus dem Blickwinkel eines Profitcenters betrachten, können sie ihre Profitabilität steigern und ihre Lieferantenbeziehungen stärken.

Beschaffungsprozesse im Wandel

Der Aufbau einer engen Zusammenarbeit mit Lieferanten setzt eine unternehmensweite Infrastruktur von Daten und Prozessen mit einer gleichermaßen durchgängigen informationstechnischen Unterstützung voraus. Diese Unterstützung bietet Ihnen SAP® Supplier Relationship Management (SAP SRM). Mithilfe der in SAP SRM enthaltenen Funktionen können Sie Ihre Einkaufskosten direkt und indirekt senken, die Zusammenarbeit mit Ihren Lieferanten intensivieren und Ihre Lieferantenbasis effektiver verwalten.

SAP SRM bietet dazu umfassende Beschaffungsfunktionen, die alle Prozesse im Zusammenhang mit strategischem und operativem Einkauf, Vertragsverwaltung und der Zusammenarbeit mit Lieferanten automatisieren, vereinfachen und beschleunigen. Die Anwendung optimiert Ihre Bezugsquellenfindungs- und Beschaffungspro-

zesse, entlastet von Routineabwicklung und schafft Freiräume. Ihre Mitarbeiter können sich im Umfeld der Beschaffung auf strategisch bedeutsamere Aufgaben konzentrieren, die Reduzierung allgemeiner und administrativer Kosten in den Fokus nehmen und die Einhaltung betrieblicher wie gesetzlicher Auflagen besser im Blick behalten.

Zugriff und Integration

SAP SRM ermöglicht einen dynamischen, rollenbasierten Zugriff auf Ihr gesamtes Beschaffungsnetzwerk.

Vorausschauende Unternehmen steuern ihren Bedarf aktiv, bringen ihre Einkaufsaktivitäten mit den Unternehmenszielen in Einklang und agieren über organisatorische und geografische Grenzen hinweg. Sie betrachten ihren strategischen und operativen Einkauf als Profitcenter und sind stetig bestrebt, ihre Lieferantenbeziehungen zu stärken.

Mithilfe der personalisierten Oberfläche können Sie elektronische Ausschreibungen erstellen, Anfragen durchführen,

nach Lieferanten suchen, in Arbeitsvorräten und Bestellungen navigieren und auf erfolgsentscheidende Informationen zugreifen.

Darüber hinaus können Ihre Mitarbeiter über die Oberfläche die nahtlose Integration mit operativen Daten nutzen, um sich Detailinformationen anzeigen zu lassen oder mit leistungsstarken integrierten Analysefunktionen erstellte Auswertungen abzurufen. Diese Integration wird durch die Technologieplattform SAP NetWeaver® unterstützt. Sie verbindet SAP- und Fremdsoftware auf einer einheitlichen Basis und trägt entscheidend dazu bei, IT und Geschäftsprozesse besser aufeinander abzustimmen. Darüber hinaus bildet SAP NetWeaver die Grundlage für die Gestaltung von serviceorientierten Architekturen, mit denen Sie schneller und wesentlich flexibler als bisher neue Geschäftsanwendungen zusammenstellen und bestehende Anwendungen erweitern können.

Und nicht zuletzt können Sie mit SAP SRM problemlos ihr Beschaffungsnetzwerk auf neue Partner ausweiten, sodass Lieferanten und andere Prozessbeteiligte noch besser mit Ihrem Unternehmen zusammenarbeiten können.

Nachhaltige Ergebnisse

Eine mit SAP-Software gesteuerte Beschaffung führt nicht nur zu Kostenreduzierungen. Sie erhöht zudem die Qualität Ihrer gesamten Beschaffung, was sich positiv auf Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit auswirkt. Ihre Investitionen in die Software rechnen

sich schnell, denn SAP SRM optimiert Prozesse in zentralen Bereichen wie:

- Operative Beschaffung
- Katalogmanagement
- Strategischer Einkauf
- Verträge verwalten und verfolgen
- Zusammenarbeit mit Lieferanten
- Lieferantenbewertung
- Beschaffungsanalysen

Operative Beschaffung
Mehr Effizienz im Einkauf zu schaffen und damit einen Beitrag zu höherer Wertschöpfung zu leisten sind Ziele, die SAP SRM unter anderem mit Funktionen für Automatisierung und Einhaltung von Beschaffungsrichtlinien unterstützt. Genehmigungsverfahren werden in vorgegebene Bahnen gelenkt. Die Bearbeitung von Ausnahmen wird beschleunigt. Der Bestellzyklus läuft schneller ab. Und auch die Einhaltung von Buchhaltungsvorschriften ist gewährleistet.

Katalogmanagement
Katalogbasierte Bestellanforderungen helfen Ihnen, Beschaffungsvorgänge am Einkauf vorbei zu vermeiden und die Einhaltung von Regeln und Auflagen im gesamten Unternehmen zu gewährleisten. Mit SAP SRM können Sie Katalogdaten effektiv verwalten und in Geschäftsprozesse integrieren. Komplexe Datenmodellierung und Funktionen für Import und Zuordnung stellen optimierte und präzise Katalogdaten sicher. Sie können Workflows erstellen und verändern und leistungsstarke Suchfunktionen anbieten: Ihre Mitarbeiter können innerhalb weniger Sekunden passende Artikel

auswählen. Außerdem sind Sie in der Lage, die Katalogdaten präzise und zeitnah zu halten, die Kosten für die Datenpflege zu reduzieren und die Abwicklung von Online-Transaktionen zu beschleunigen.

SAP SRM bietet umfassende Beschaffungsfunktionen, die alle Prozesse in Zusammenhang mit strategischem und operativem Einkauf und der Zusammenarbeit mit Lieferanten automatisieren, vereinfachen und beschleunigen.

Strategischer Einkauf

Der Einsatz der SAP-Beschaffungslösung erhöht die Transparenz des strategischen Einkaufs, reduziert Kosten und steigert die Effizienz. Sie können Ihre Lieferanten zu elektronischen Ausschreibungen oder Auktionen einladen und dabei vom direkten Wettbewerb der Lieferanten profitieren. Sie sind in der Lage, Angebote zeitnah zu bewerten und zu analysieren: Der Markt bestimmt den Preis, wobei Sie weitere Kriterien wie Zuverlässigkeit und Lieferantenqualifikation in die Bewertung einfließen lassen können. Das in SAP SRM integrierte Beschaffungs-Cockpit vereinfacht die Abwicklung derartiger Aktivitäten. Es bietet zudem eine zentrale Plattform, um interne und externe Bezugsquellen zu ermitteln, Preise in elektronischen Katalogen abzurufen, auf Stammdaten

zugreifen und Bestellanforderungen anzuzeigen. Kurz gesagt: Mit SAP SRM kann sich Ihr Einkauf darauf konzentrieren, mithilfe von präzisen und zeitnahen Informationen die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Verträge verwalten und verfolgen
SAP SRM beinhaltet eine systematische Vertragsverwaltung und nutzt aufgrund der Integration mit SAP ERP ein zentral verwaltetes und kategorisiertes Vertragsverzeichnis. Basierend auf den Anforderungen identifiziert die Anwendung den Vertrag, der am besten für die Erfüllung des Bedarfs geeignet ist. Dabei werden Faktoren wie Preis, Lieferzeiten und Standort berücksichtigt. Auch verschiedene Arten der Diskontierung fließen ein – beispielsweise Skonti, abgestufte Mengenrabatte, Gruppenrabatte oder Nachlässe aufgrund von Abrufwerten. Diese Kombination von Funktionen bietet Ihnen die Möglichkeit, stets den maximalen Profit aus Ihren Verhandlungen zu erzielen.

Zusammenarbeit mit Lieferanten
Mit der SAP-Beschaffungslösung können Sie Ihre Lieferanten enger in die Einkaufsprozesse einbinden und die Zusammenarbeit im gesamten Lebenszyklus ökonomischer und einfacher gestalten. Integrierte Self-Service-Funktionen ermöglichen es den Lieferanten, auf für sie relevante Transaktionen und Informationen zuzugreifen, ihre Katalogdaten selbst zu aktualisieren und Zahlungsflüsse zu verfolgen. Sie können Prozessschritte bestätigen, Änderungen an Bestellungen vorschlagen oder Einblicke in Bewertungs- und Bestandsdaten nehmen. Das Ergebnis: niedrigere

Die Anwendung SAP Supplier Relationship Management unterstützt einen leistungsstarken, rollenbasierten Zugriff auf Ihr gesamtes Liefer- und Beschaffungsnetzwerk. Mithilfe der personalisierten Oberfläche können Sie Ausschreibungen erstellen, Anfragen ausführen, Suchanfragen definieren, in Arbeitsvorräten und Bestellungen navigieren und auf erfolgsentscheidende Informationen zugreifen.

Prozesskosten, mehr Automatisierung und mehr Transparenz im Beschaffungsprozess.

Lieferanten qualifizieren und Leistungen bewerten
SAP SRM unterstützt die Qualifizierung neuer Lieferanten und begleitet Sie, wenn Sie Ihre bestehenden Lieferanten einem Bewertungsprozess unterziehen wollen. Diese Beurteilungen können

aus zwei unterschiedlichen Quellen kommen: zum einen aus den Belegen in Ihren Beschaffungssystemen und zum anderen aus Lieferantenbefragungen. Verschiedene mehrdimensionale und flexible Berichtsfunktionen helfen Ihnen dabei. So steuern Sie einen standardisierten Lieferanten-Entwicklungsprozess, reduzieren Kosten und steigern die Effizienz. Das Ergebnis ist ein besserer Überblick über die Leistungen Ihrer Lieferanten und mögliche Verbesserungspotenziale.

Reporting und Analysen

Die Analysefunktionen von SAP SRM sorgen für Transparenz über Daten und Prozesse Ihrer Beschaffungsaktivitäten. Sie können Daten über das gesamte Unternehmen hinweg sammeln, konsolidieren und aufbereiten. Somit stellen Sie sicher, dass wichtige Informationen jederzeit und überall verfügbar sind.

Ein völlig neuer Ansatz bei der Beschaffung

SAP SRM eröffnet Ihnen die Perspektive, Ihre Strategien für Beschaffung und Lieferantenmanagement völlig neu zu gestalten und damit folgende Ziele zu erreichen:

- Kürzere Beschaffungszeiten und reduzierte Prozesskosten durch straffere und automatisierte Prozesse
- Optimierte Lieferantenauswahl
- Geringere Einkaufspreise
- Mehr Datentransparenz im gesamten Beschaffungsprozess

Zusammenfassung

Kosten senken, ohne die Qualität der Produkte oder die Zuverlässigkeit der Versorgungsbasis zu verringern – mit diesem Ziel vor Augen konzentrieren sich Unternehmen auf die Optimierung ihrer Beschaffungsaktivitäten. Die Anwendung SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM) unterstützt dieses Vorhaben durch die Verbesserung der Zusammenarbeit mit Lieferanten, eine Optimierung der Beschaffungsprozesse und ein effektives Kostenmanagement.

Herausforderungen

- Mehr Transparenz in Bezug auf Lieferantenbeziehungen und -leistung schaffen
- Nachhaltige Einsparungen durch strategischen Einkauf erzielen
- Risiken bezüglich der Nichtbeachtung von gesetzlichen Auflagen im Bereich der Beschaffung minimieren
- Beschaffungsprozesse standardisieren und zentralisieren
- Rechnungen und Zahlungen besser überwachen und verwalten

Unterstützte Geschäftsprozesse und Softwarefunktionen

- **Operative Beschaffung:** Beschleunigen Sie die Prozesse und verkürzen Sie den Bestellzyklus, fördern Sie Standardisierung und stellen Sie die Einhaltung von Auflagen sicher.
- **Katalogmanagement:** Vermeiden Sie unkoordinierte Einkäufe und verbessern Sie die Einhaltung interner Richtlinien und Verfahren.
- **Strategischer Einkauf:** Senken Sie die Kosten und verkürzen Sie die Zykluszeiten, verbessern Sie die Transparenz des Einkaufs und fördern Sie bei Ausschreibungen den Wettbewerb zwischen Lieferanten.
- **Integration von Lieferanten und Zusammenarbeit:** Binden Sie Lieferanten effektiv in Ihre Beschaffungsprozesse ein, arbeiten Sie während des gesamten Lebenszyklus eng mit ihnen zusammen und erreichen Sie eine ökonomische und einfach zu verwaltende Integration mit Lieferanten jeder Größe.
- **Lieferantenmanagement:** Bewerten und verwalten Sie Ihre Lieferanten effektiver und vertiefen Sie die Zusammenarbeit.
- **Reporting und Analysen:** Sammeln, konsolidieren und stellen Sie entscheidungsrelevante Daten im gesamten Unternehmen bereit.

Kundennutzen

- Verkürzte Beschaffungszeiten, schnellere und automatisierte Beschaffungsprozesse
- Niedrigere Einkaufspreise
- Vertiefte und wertvollere Lieferantenbeziehungen
- Gezielte Qualifizierung von Lieferanten, zeitnahe Transparenz über alle Beschaffungsvorgänge und aussagekräftige Analysen als Entscheidungsgrundlagen
- Effizientere IT-Unterstützung durch die Zusammenführung von getrennten, heterogenen Systemen und Datenquellen auf einer flexiblen Plattform

Weitere Informationen

Sie möchten näher informiert werden? Kontaktieren Sie Ihren SAP-Berater oder besuchen Sie uns online unter www.sap.com/srm.

50 089 215 (08/04)

© 2008 SAP AG.

Alle Rechte vorbehalten. SAP, R/3, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.