



BESCHAFFUNGS-BOXENSTOPP: GENERIERUNG VON MEHRWERT



In unserem [Leitfaden zur Wertschöpfung in der Beschaffung](#) erläutern wir, wie Unternehmen mit einem strategischen Beschaffungsansatz 14 Mio. Euro* einsparen können. Ziehen Sie den maximalen Nutzen aus Ihren Sourcing Events?

Ob Feintuning des Beschaffungsmotors, systematische Risikobewertungen von Lieferanten und Dienstleistern oder effektive Anwendung von Vergabeentscheidungen auf Vertrags- und Einkaufsprozesse: Mit den folgenden Fragen können Sie ermitteln, wo Sie Wertschöpfungspotenziale ungenutzt lassen und wie Sie dies künftig ändern können.

**Basiert auf einem Unternehmen mit einem jährlichen Ausgabevolumen von 1 Mrd. Euro. In größeren Unternehmen können die Einsparungen höher ausfallen.*

Wie gut gelingt es Ihnen, optimale Lösungen zu realisieren?

Verfügen Ihre Beschaffungsteams über die folgenden Fähigkeiten, um größtmöglichen Nutzen aus Sourcing Events zu ziehen?

	Überhaupt nicht	Geringfügig	Mäßig	Sehr gut	Uneingeschränkt
Digitale Erfassung von Angeboten für in sich schlüssige Vergleiche					
Aufforderung zur Abgabe kreativer Gebote (Mengenrabatte, Artikelbündelung usw.)					
Anwendung mehrerer Vergleichskriterien (Preis, Qualität usw.)					
Berücksichtigung komplexer Kriterien (Mengenrabatte, ESG, Transportwege usw.)					
Durchführung großer Sourcing Events (zahlreiche Kriterien, > 1000 Lieferanten, > 1000 Produktlinien)					

Anwendung ausgefeilter Optimierungsmethoden („Was-wäre-wenn-Analysen“ usw.)					
Erstellung umfangreicher Echtzeitberichte zur Angebotsabgabe					

Wie gut gelingt es Ihnen, die Beschaffungsproduktivität zu maximieren?

Verfügen Sie über geeignete Prozesse und Tools, um wenig werthaltige manuelle Arbeiten und Ineffizienzen zu eliminieren, damit Ihr Team so produktiv wie möglich arbeiten kann?

	Überhaupt nicht	Geringfügig	Mäßig	Sehr gut	Uneingeschränkt
Identifizierung von Chancen (zur Neuverhandlung anstehende Verträge, umfangreiche laufende Kaufanfragen usw.)					
Volle Transparenz aller Ausgaben (fakturiert und gebucht, aus allen ERP-Systemen)					
Schnelle Event-Erstellung mittels Standardvorlagen oder -Spreadsheets					
Community-gestützte Lieferantenidentifizierung (Diversität von Lieferanten usw.)					
Schnelle Analyse anhand komplexer Kriterien (max. Vergabe pro Lieferant usw.)					
Community-gestützte Kooperation bei ungewöhnlichem Bedarf (geografisches Know-how usw.)					
Community-gestützte Beschaffung von Warenkategorien (Mietwagen, Büromittel usw.)					
Self-Service-Beschaffung für Geschäftsanwender bei einfachen Vergaben					

Wie gut gelingt es Ihnen, maximalen Mehrwert zu generieren?

Verfügen Sie über geeignete Beschaffungsprozesse und -technologien, um Risiken zu mindern, die Einhaltung vertraglicher Bestimmungen zu verbessern und damit Wertverluste zu vermeiden?

	Überhaupt nicht	Geringfügig	Mäßig	Sehr gut	Uneingeschränkt
Vorabprüfung von Lieferanten zur Vermeidung von Third-Party-Risiken und Nachbesserungsbedarf					
Automatische Vergabe- und Bedingungsübernahme in Verträge zur Realisierung des vollständigen Nutzens					
Abgleich von Ausgaben und vertraglich zugesicherten Angeboten zur Vermeidung von Wertverlusten					
Abgleich von Rechnungen und vertraglich zugesicherten Angeboten zur Maximierung der Wertschöpfung					

Wenn Sie diese Fragen nicht uneingeschränkt positiv beantworten können oder Zweifel an der Pandemievorsorge Ihrer Lieferanten haben, sollten Sie einen strategischen Beschaffungsansatz in Betracht ziehen.

Um größtmöglichen Nutzen aus Beschaffungsprozessen zu ziehen und Risiken zu mindern, empfiehlt sich eine digitale Lösung, die nahtlos in die Systeme für Vertrags-, Lieferanten- und Risikomanagement, Beschaffung, Kreditorenbuchhaltung und Zahlungsverkehr integriert ist.

In unserem Bericht erfahren Sie mehr darüber, wie die strategische Beschaffung den Mehrwert maximiert: Beschaffung auf der Überholspur: [Mehr Wertschöpfung durch strategische Beschaffung](#)