

Erfolgsrezept: Dienstleister und Einkäufer lernen und wachsen gemeinsam

Walldorf, 08.10.2018

Die Zukunft des Einkaufs und News aus der Netfira-Entwicklungsabteilung waren Themen des ersten Netfira Kundenforums in Mannheim. Gefragt waren an diesem Tag ein offener Austausch über Funktionalitäten und Wünsche zur Anpassung. In Workshops wurde Klartext geredet: Was passt und was könnte in Zukunft zusätzlich weiterhelfen? Am Ende waren sich alle einig: Reden hilft allen Seiten. Und es wird eine zweite Veranstaltung geben.

E-Procurement hat den Einkauf verändert, Prozesse verschlankt, mehr Transparenz herbeigeführt. Einkauf 4.0 steht für intelligente Systeme, Echtzeitkommunikation und digitale Vernetzung. „Aber es gibt keine Software, die den Einkäufern die Strategie abnimmt“, betonte Prof. Dr. Florian Kleemann in seinem Impulsvortrag auf dem ersten Netfira Kundenforum am 18. September 2018 in Mannheim. Strategien seien bisher oft noch gar nicht oder unstrukturiert hergeleitet. Erst der professionelle Einsatz von Instrumenten wie Big Data oder Künstlicher Intelligenz (KI) ermöglichten Strategieempfehlungen und entsprechende Prozesse. Basis sind zu sammelnde und auszuwertende vielfältige interne und externe Daten. Wenn die Werkzeuge nicht stimmten, würde die Segnung der Digitalisierung freilich ad absurdum geführt, meinte der Supply-Chain-Experte von der Hochschule München. Es helfe nicht, Digitalisierung und Change auszurufen, ohne sich über die immense Bedeutung einer strategischen Verankerung mit Auswirkungen auf die unterschiedlichen Funktionsbereiche bewusst zu sein. „Veränderung macht sich nicht daran fest, dass ein Vorstand plötzlich auf die Krawatte verzichtet“, befand Kleemann und brachte damit die rund 40 Einkaufsexperten im Mannheimer Maritim-Hotel zum Schmunzeln.

Prof. Kleemann riet den Teilnehmern des Netfira Kundenforums, die Entwicklung einer Digitalisierungsstrategie für den Einkauf „in jedem Fall ins Gesamtunternehmen einzubetten“. Beginnend mit dem strategischen Rahmen gelte es, Ressourcen festzulegen, Stakeholder einzubinden sowie grundlegende Unternehmens- und Umfeldanalysen mit Rahmenzielen zu entwickeln. Im zweiten Schritt sollten Ist-Analyse des Einkaufs, Szenarioanalyse zu Digitalisierung, Reifegradbestimmung und Gap-Analyse erfolgen. Der dritte Schritt könnte dann mit „Maßnahmen und Selektion“ überschrieben sein. Abzuleiten seien Handlungsfelder, Maßnahmen mit Priorisierung, Potenzialbewertung, Umsetzung und Steuerung. Ein strukturiertes Reifegradmodell helfe, den konkreten Handlungsbedarf des Einkaufs einzuleiten. Zu betrachten seien Kriterien wie Strategie, Leadership, Produkte, Operations, Kultur, Personal, Governance und Technologie. Die Vernetzung von Systemen und Prozessen sowie die Steuerung der Rahmenbedingungen erfordert laut Kleemann zugleich eine Neuausrichtung der Lieferantenbeziehungen. Hierbei zu betrachten: gemeinsame Prozess- und Produktinnovation im Digitalisierungsumfeld, verbesserte Prozesse (wie der KI-Einsatz, vereinfachte und schnellere Anbindung der Lieferanten) sowie die Nutzung von Virtual Reality- und Kollaborationsplattformen für Produktinnovation.

Prof. Kleemann zeichnete anschaulich ein „Big Picture“ – ein theoretisches Gebilde mit Sollprozessen. Aber auch er weiß nur zu gut, dass der Arbeitsalltag an mannigfaltigen Schnittstellen Reibung erzeugt, die kon-

stanten Fortschritten entgegensteht. Sein Petikum: „Nichts überfrachten, niemanden überfordern. Keine Wolkenkuckucksheime konstruieren. Gehen Sie durchdacht in kleinen Schritten vor und lassen Sie sich nicht von Totschlag-Argumenten abschrecken.“ Erste kleine Steps gingen immer: Leuchtturmprojekte, Quick wins ... alles mit wenig Aufwand und hohem Nutzwert (Effizienzgewinne). Klar müsse indes sein, dass sich Wettbewerbsvorteile nur über Investition generieren ließen. Eine fundierte Kosten-Nutzen-Abwägung sei unerlässlich. Langer Applaus am Ende für einen inspirierenden Vortrag.

Netfira: Software mit langfristiger Perspektive

Wer sich mit der Zukunft des Einkaufs beschäftigt und sich und seine Abteilung verändern will, muss zunächst den Ist-Zustand analysieren. Hier bestehen traditionelle Problemfelder, die bis heute hemmen. Das machten die Statements der Teilnehmer des Netfira-Kundenforums deutlich. Die Themen Stammdaten und Belegfluss sind in vielen Unternehmen noch immer nicht befriedigend gelöst. Man erhofft sich vor allem Tools, deren Implementierung nicht von der eigenen IT abhängt und dortige Ressourcen nicht unnötig „anzapft“ – also wenig Aufwand, hoher Nutzen. Nicht selten müsse man feststellen, dass so manches Dienstleisterversprechen hinsichtlich einer „fertigen Lösung“ im Praxisbetrieb nicht haltbar sei, hieß es in der Mannheimer Runde. Netfira-Chairman Hal Herron (Australien) machte deutlich: „Unsere Business Suite ist nicht starr, sondern eine flexible und lernende Plattform, die sich problemlos an alle gängigen ERP-Systeme, auch SAP, andocken lässt. „Wir gehen den Weg mit unseren Kunden gemeinsam, wir wachsen gemeinsam mit Ihnen und richten uns dabei immer an den jeweiligen Erfordernissen aus. Das bedeutet: Wir bieten eine langfristige Perspektive“, fügte Netfira-Geschäftsführer Reinald Schneller hinzu. Ziel sei es, in der Entwicklung befindliche neue Funktionen bzw. Attribute auf Knopfdruck im Self Service anzubieten. Mittelfristig soll Netfira durch KI und App-Technologien zur geschäftsübergreifenden Plattform für den Austausch von B2B-Informationen werden, die weit über den Einkauf hinausgehen können – Beispiele: Forecasts, Zertifikate, Lieferantenselbstauskünfte, Zoll-/Außenhandelsdokumente – mit maximalem Nutzwert für jede Abteilung.

Netfira: Eine Zeitreise – Die Zukunft Ihres Einkaufs beginnt jetzt

Anfänge und Neuerungen: Frank Hartmann (Senior Software Developer) und Marcel Ellermann (Entwickler Software und Anbindungsautomatisierung) spannten in Mannheim einen Bogen über die Netfira-Erfolgsstory von den Anfängen bis zur Zukunft. Startpunkt war ein Modul für die Verarbeitung von Auftragsbestätigungen, zunächst bezogen auf eine Bestellung, mit festem Abgleich von Menge, Preis und Lieferdatum sowie Zuordnung über die Lieferanten-/Kundenartikelnummer. Zu den Neuerungen zählten dann unter anderem ein Auftragsbestätigungs-Cockpit in neuem Design und mit zusätzlichen Funktionen (z.B. Beispiel für das Handling von Abweichungen), die Unterstützung von multiplen Bestellbezügen und von Konsi-Bestellungen sowie die Positionszuordnung über Bestelltext. Jeder Teil wurde pro Lieferant konfigurierbar gemacht.

Mit der Einführung des Lieferanten-Cockpits wurde die Zuordnung von Lieferscheinen zu Bestellungen bzw. Positionen ermöglicht. Das Chargenmodell wurde mit Einteilungen auf Positionsebene ergänzt. Und: Die Integration in SAP wurde vertieft und erweitert. Auch Kundenbestellungen ließen sich fortan an ERP-Systeme weiterreichen. Weitere Schritte: ein Portalmodul für Anfragen und Angebote und ein Modul für Leistungserfassung. Mit Einführung eines Rechnungsmodells (integrierbar in SAP) konnten unter anderem folgende Attribute bearbeitet werden: Steuern, Zahlungs- und Lieferbedingungen, Liefer-, Rechnungs- und Kundenadresse, Umsatzsteueridentnummern, Referenzdokumente. Zudem wurde der Export massiv erweitert und flexibler gestaltet.

Weitere Neuerungen umfassten komfortable Bestellvorlagen (eingehende Bestellungen ohne direkten Bezug), die Einführung von Reporting-Funktionen, eine Übersicht der Dokumente pro Lieferant und Belegart, den Im- und Export der Daten von und zu FTP-/SFTP-Servern, die Suche nach Beleginformationen (Bestellnummer, Lieferscheinnummer) sowie die Suche nach Abweichungen bei Preisen und Mengen, das Bearbeiten von Kundenbestellungen (und Weitergabe ans ERP-System).

Gegenwart: Netfira-Kunden profitieren heute von komfortablen Services, die schnelle Prozesse und Transparenz bieten. Und auch Lieferanten wird eine bequeme Möglichkeit zur Beteiligung geboten: Sie brauchen ihre Prozesse nicht zu verändern, werden über die Onboarding-App angebunden – und das für sie kostenlos. Netfira hat den Fokus auf Kunden-Support gelegt: Das bedeutet konkrete Hilfe bei Problemen mit Belegen, Daten oder Funktionalitäten und Rückmeldung an den Anwender. Statt eine E-Mail mit Screenshots an den Projektleiter zu senden, melden Kunden ihr Anliegen zukünftig direkt aus dem Cockpit heraus (Ticket-System). KI unterstützt den Anwender bei Entscheidungen. Je mehr Belege im System, desto hilfreicher und akkurater die KI: Bereits nach wenigen Attributen besteht eine bis zu 90-prozentige Genauigkeit; nach Abschluss der Kalibrierung liegt der Wert bei 100 Prozent, was auch von den Teilnehmern in Mannheim bestätigt wurde.

Zukunft: Netfira wird seine Oberfläche erweitern und mehr Übersicht in Sachen Workflows ermöglichen. Nutzer können viele Einstellungsmöglichkeiten direkt und einfach im Cockpit vornehmen, selbst Einkäufergruppen pflegen, den Lieferantenstatus direkt einsehen und unter anderem Toleranzen selbst konfigurieren. Bei generischen Dokumenten lassen sich dann zum Beispiel Werte direkt aus dem Onboarding-Tool heraus ergänzen. „Das System soll lernen, sich ihrem System anzupassen“, bekräftigte Marcel Ellermann (Softwareentwicklung KI/Anbindungsautomatisierung). „Wenn eine Zuordnung per Hand gemacht wird, soll diese beim nächsten Mal wenn möglich wieder funktionieren. Und wenn eine Abweichung akzeptiert wurde, soll der Umrechnungsfaktor automatisch erlernt werden.“ Logik und Ansatz seien noch an vielen weiteren Stellen anwendbar.

Fazit: Einfacher, intelligenter, flexibler

Durch neue Oberflächen, automatisches Onboarding und mehr Einstellungsmöglichkeiten – alles adaptiv und unter Einsatz von KI – wird Netfira Kunden künftig noch intensiver bei ihren operativen Prozessen begleiten. „Wir halten Ihnen den Rücken frei und sorgen dafür, dass Sie mehr Zeit für strategische Aufgaben haben“, sagte Reinald Schneller am Schluss des gelungenen ersten Kundenevents. Der ehrliche und offene Austausch in den Workshops habe nicht nur den Anwendern wertvolle neue Erkenntnisse gebracht, sondern auch den Netfira-Managern und Entwicklern. „Wir freuen uns über Wünsche und Anregungen. Nur so können wir unsere Services optimal anpassen und nach Anforderung erweitern.“ Zu den Wünschen der Teilnehmer gehörte an diesem Tag auch eine zweite Auflage des Kundenevents. Gemeinsam lernen ist eminent wichtig, so der Tenor.

Über Netfira:

Die Netfira GmbH (Walldorf, München, Sydney, San Francisco) bietet innovative Softwarelösungen zur Digitalisierung der operativen Einkaufs- und Verkaufsprozesse. Daten und Belege (Anfragen, Angebote, Bestellungen, Rechnungen, Lieferscheine u.v.m.) werden elektronisch zwischen beliebigen Systemen übertragen und ausgetauscht, verglichen, überprüft und in angebundene Systeme weitergeleitet. Mit seinen auf künstlicher Intelligenz beruhenden Lieferanten-Apps kann Netfira schnell und unkompliziert Lieferanten jeder Größe anbinden.

Kontakt:

Tanja Bär
Marketingmanagerin
Netfira GmbH
Altrottstraße 31
69190 Walldorf, Germany
T: +49 (6227) 381-128, M: +49 (160) 9622 7262
tanja.baer@netfira.com
www.netfira.de