

Link: <https://www.computerwoche.de/a/die-sap-basierte-beschaffung-ist-gefordert,3549226>

Procurement Management

Die SAP-basierte Beschaffung ist gefordert!

Datum: 16.06.2020
Autor(en): Thomas Herbst

(SAP) Procurement Management nimmt gerade in Krisenzeiten eine Schlüsselrolle ein. Viele Faktoren in den Lieferketten ändern sich in kurzer Folge, der Homeoffice-Anteil steigt. Lesen Sie, worauf es in Sachen Beschaffungsmanagement jetzt ankommt.

Ob **Industrie 4.0**¹, Internet of Things (IoT), digitale Transformation oder E-Mobilität: An diesen großen Zukunftsthemen kommt kein Unternehmen mehr vorbei. Um diese umzusetzen, sollte sich der Einkauf als zentrale Schnittstelle zwischen internen und externen Partnern in der Wertschöpfungskette selbst digitalisieren. Zugleich hat er die **Innovationen**² und Technologien ins Unternehmen zu bringen, damit es die vierte industrielle Revolution erfolgreich meistern kann. Beide Aufgaben sind untrennbar miteinander verbunden: Erst durch die Automatisierung der operativen Beschaffungsprozesse wird erreicht, dass sich die Einkäufer stärker auf strategische Fragen konzentrieren und der Forderung nach einem erhöhten Wertbeitrag entsprechen können.



Gutes Beschaffungsmanagement hängt schon immer auch von einer guten Vernetzung ab.

Foto: StockEU - shutterstock.com

Da viele etablierte Lieferketten derzeit wegbrechen, lassen sich mit speziellen Tools schnell alternative Bezugsquellen und Lieferanten identifizieren und weiteren möglichen Lieferrisiken vorbeugen. Nachdem die meisten Fachmessen in diesem Jahr bereits abgesagt worden sind, können zudem Online-Plattformen und **virtuelle Meetings**³ zum Informationsaustausch mit den Lieferanten bisher unerreichten Nutzen erreichen. Schon heute wird deutlich: Auch nach Ende der Einschränkungen durch Corona werden die Unternehmen verstärkt auf die Automatisierung setzen, um das Potenzial ihrer operativen und strategischen Einkaufsprozesse zu heben.

SAP Procurement Management - die Möglichkeiten

Im SAP-basierten Einkauf gibt es dazu mehrere Ansätze. Einer davon ist die Migration auf **S/4HANA Procurement**⁴, das die bekannten und weiterhin bestehenden Funktionen von SAP Material Management (SAP MM) um eine intuitive Benutzeroberfläche und Fiori-Apps ergänzt. Diese neuen Funktionen vereinfachen die Bearbeitung nahezu aller einkaufsrelevanten Dokumente, auch auf mobilen Endgeräten, und beschleunigen die operativen Einkaufsprozesse - von der Bestellung bis zur Abrechnung. Zusätzlich stellt S/4HANA Procurement Kernfunktionen für den strategischen Einkauf zur Verfügung, unter anderem für die Lieferantenbewertung und Kontraktüberwachung.

Die Migration auf S/4HANA Procurement bietet sich für große Unternehmen an, die multiple SAP- und Non-SAP-**ERP-Systeme**⁵ im Einsatz haben. So steht mit der integrierten Central-Procurement-Funktion ein Hub-System zur Verfügung, das den Kunden Shared Services ermöglicht und sie dabei unterstützt, die Beschaffungsprozesse verschiedener angebundener Systeme von einem zentralen Punkt aus zu steuern.

Für kleinere Unternehmen mit einer einzigen SAP ERP-Instanz kann es hingegen genügen, ihr klassisches SAP Material Management (SAP MM) durch spezielle Apps auf Basis der SAP Cloud-Plattform und durch den Ariba-Marktplatz zu erweitern.

Lesetipp: SAP muss mehr für Integration tun⁶

Die Ariba-Plattform gilt als weiterer wichtiger Stellhebel zur Digitalisierung des SAP-basierten Einkaufs. Sie besteht aus dem Ariba Network, einem Online-Marktplatz für Geschäftskunden mit aktuell 4,2 Millionen registrierten Unternehmen, und Lösungen für die Abwicklung sämtlicher Einkaufs-, Beschaffungs- und Abrechnungsvorgänge. So stehen Tools für das Lieferanten- und Ausgabenmanagement und die Automatisierung von Prozessen zur Verfügung, zum Beispiel in der Kreditorenbuchhaltung. Darüber hinaus können die Einkäufer Funktionen für das Risk Management von Lieferanten, für Guided Buying und für die Suche nach den richtigen Lieferanten nutzen.

[Hinweis auf Bildergalerie: **Lünendonk: S/4HANA Transformation**] ^{gal1}

S/4 HANA Procurement vs. SAP SRM

Obwohl mit S/4HANA Procurement die SAP-Einkaufslösung der nächsten Generation verfügbar ist, setzen derzeit noch viele Kunden auf SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM) und viel mehr Kunden auf SAP Materialwirtschaft (SAP MM) zur Unterstützung ihrer Beschaffungsprozesse. Da SAP das ursprünglich für Ende 2025 angekündigte SAP ERP-Wartungsende bis Ende 2027/2030 verlängert hat, besteht für diese Unternehmen zwar kein unmittelbarer Handlungsbedarf. Doch auch wer mit dem Umstieg auf S/4HANA Procurement noch warten möchte, sollte schon heute die Synergien aus den neuen Technologien nutzen - allen voran das Ariba-Netzwerk und die Anwendungen aus der SAP Cloud Platform. Denn diese Technologien ermöglichen es, Prozesse abzudecken, die es in den herkömmlichen SAP-Einkaufslösungen nicht oder nicht ausreichend gibt. Durch die Bereitstellung als Cloud Services lassen sich die neuen Lösungen ohne großen Aufwand in die bestehende SAP-ERP-Umgebung integrieren.

Lesetipp: SAP verlängert Standardsupport für Business Suite⁷

Da bei einem Umstieg auf S4HANA Procurement oder andere zukünftige SAP-Lösungen wie SAP Ariba, je nach Unternehmensgröße und Lösung, mit einer Projektzeit von neun Monaten bis zu drei Jahren zu rechnen ist, sind die Unternehmen gut beraten, den Umstieg in einer Vorstudie zu beleuchten und in einem Analyseprojekt zu planen, das die geeigneten Migrationsszenarien und größten Einsparpotenziale identifiziert. Darauf aufbauend lassen sich Roadmaps erstellen, die für jedes Unternehmen die optimale Vorgehensweise definieren.

Wie jedes andere Transformationsprojekt sollte auch die S/4HANA-Migration von einem systematischen **Change-Management**⁸ begleitet werden. Ein Fokus sollte auf der Analyse und Optimierung bestehender Einkaufsabläufe liegen, und zwar immer in Richtung SAP-Standard. Da sich ein Kunde beim Umstieg in die Cloud-Varianten mit schnellen Release-Wechseln und Innovationen auseinandersetzen muss, sollte er ausreichend Zeit für die Analyse, Bewertung und Einrichtung der Erweiterungen einplanen.

Hilfreich kann es auch sein, den SAP-Standard um Werkzeuge für eine verbesserte Lieferantensuche zu erweitern. Solche Tools nutzen **Künstliche Intelligenz**⁹ (KI) und **Maschinelles Lernen**¹⁰ (ML), um große Datenmengen zu vergleichen und daraus in kurzer Zeit ein Lieferantenprofil zu erstellen. Auf ähnlichen Ansätzen basieren spezielle Risikomanagement-Lösungen, mit denen sich Herausforderungen im Liefernetzwerk noch besser identifizieren, bewerten und proaktiv verhindern oder verringern lassen. (bw)

[Hinweis auf Bildergalerie: **DSAG-Investitionsreport 2020**] gal²

Links im Artikel:

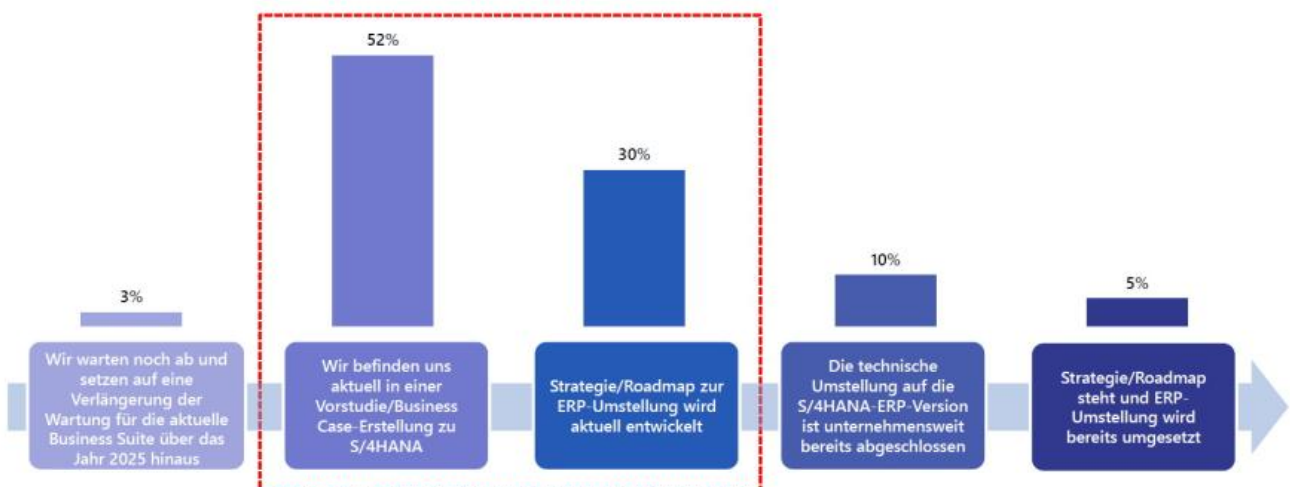
- ¹ <https://www.computerwoche.de/k/industrie-4-0,3500>
- ² <https://www.computerwoche.de/a/so-wird-ihr-unternehmen-innovativ,3548521>
- ³ <https://www.computerwoche.de/a/die-besten-kostenlosen-tools-fuer-videokonferenzen,2369894>
- ⁴ <https://www.computerwoche.de/a/sap-procurement-jetzt-die-weichen-richtig-stellen,3329991>
- ⁵ <https://www.computerwoche.de/a/gescheitert-am-erp-system,3548042>
- ⁶ <https://www.computerwoche.de/a/sap-will-sich-um-mehr-integration-bemuehen,3548449>
- ⁷ <https://www.computerwoche.de/a/sap-verlaengert-standardsupport-fuer-business-suite,3548381>
- ⁸ <https://www.computerwoche.de/a/der-wandel-beginnt-im-kopf,3545417>
- ⁹ <https://www.computerwoche.de/k/kuenstliche-intelligenz-artificial-intelligence,3544>
- ¹⁰ <https://www.computerwoche.de/a/was-sie-ueber-maschinelles-lernen-wissen-muessen,3329560>

Bildergalerien im Artikel:

gal¹ Lünendonk: S/4HANA Transformation

LÜNENDONK ”

Zögerlich: Die Mehrheit der Unternehmen befindet sich erst in der Business Case-Erstellung



Frage: In welcher Phase befindet sich Ihr Unternehmen bei der Umstellung der bisherigen ERP-Systeme auf die neue ERP-Version von SAP? n = 153

Lünendonk®-Studie: S/4 HANA Transformation

5

Foto: Lünendonk

Gefühlte Sicherheit: Brownfield wird als Migrationsansatz präferiert

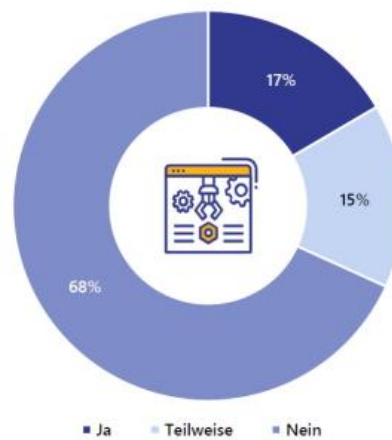


Frage: Auf welchen Migrationsansatz setzt Ihr Unternehmen bei der Umstellung auf S/4HANA? n = 150
Lünendonk®-Studie: S/4 HANA Transformation

10

Foto: Lünendonk

Zunächst die Pflicht: Ablösung von Eigenentwicklungen und Non-SAP-Produkten durch S/4HANA ist größtenteils (noch) nicht geplant



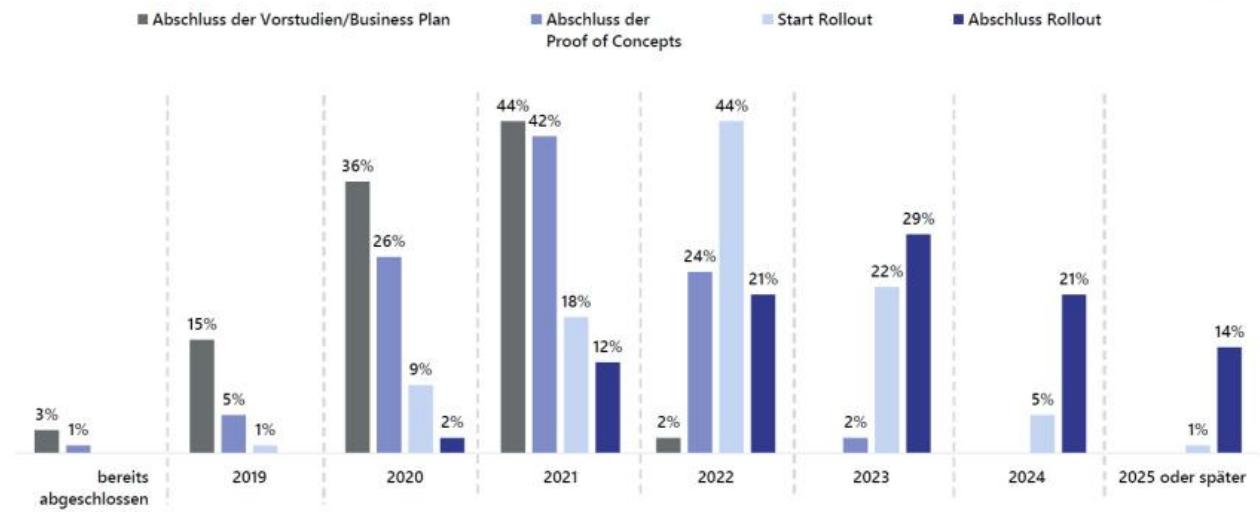
Frage: Plant Ihr Unternehmen neben der Migration von ERP 6.0 auf S/4HANA auch andere IT-Eigenentwicklungen und Alt-Systeme (Non-SAP-Systeme) durch S/4HANA abzulösen, um so die IT-Systemlandschaft weiter zu standardisieren? n = 151

Lünendonk®-Studie: S/4 HANA Transformation

7

Foto: Lünendonk

Roadmap der S/4HANA-Transformation: Projektstau ab 2022 erwartet



Frage: Welchen Zeitraum setzt Ihr Unternehmen für die S/4HANA-Transformation (technische Migration und Prozess-Transformation) an? n = 131

Lünendonk® -Studie: S/4 HANA Transformation

9

Foto: Lünendonk

Gefühlte Sicherheit: Brownfield wird als Migrationsansatz präferiert



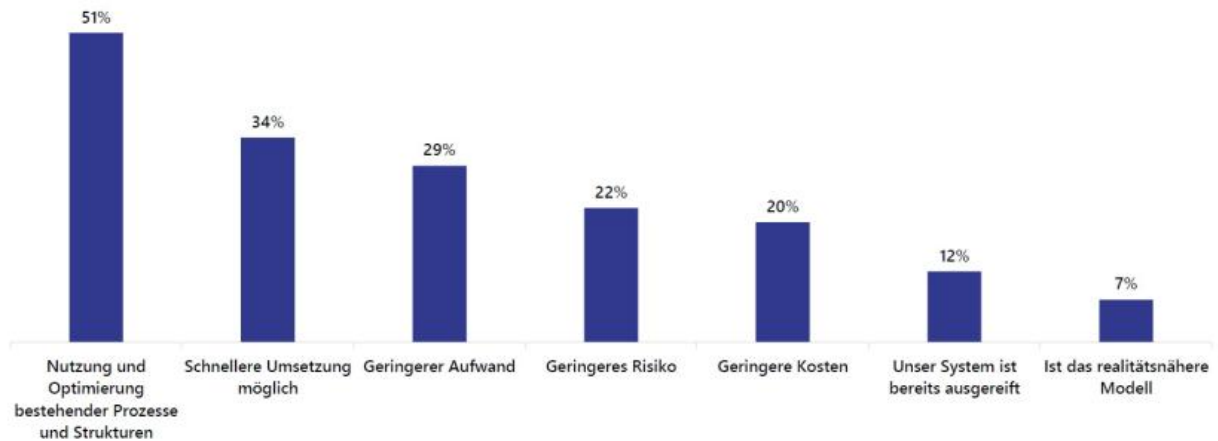
Frage: Auf welchen Migrationsansatz setzt Ihr Unternehmen bei der Umstellung auf S/4HANA? n = 150

Lünendonk® -Studie: S/4 HANA Transformation

10

Foto: Lünendonk

Gründe für die Entscheidung zum Brownfield-Ansatz

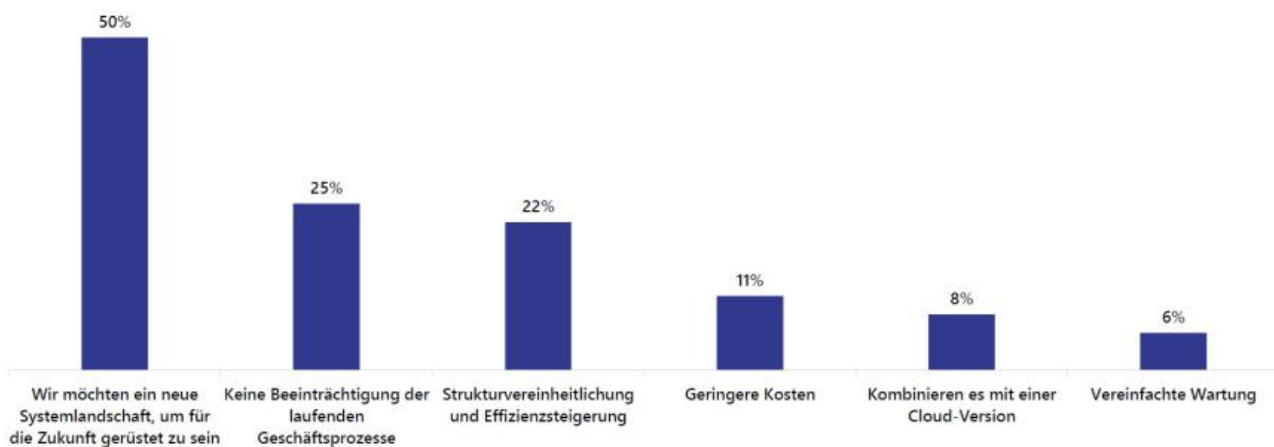


Frage: Was sind die drei wichtigsten Gründe, warum Sie sich für den Brownfield-Ansatz entschieden haben?; Mehrfachnennung; n = 86
Lünendonk®-Studie: S/4 HANA Transformation

11

Foto: Lünendonk

Gründe für die Entscheidung zum Greenfield-Ansatz

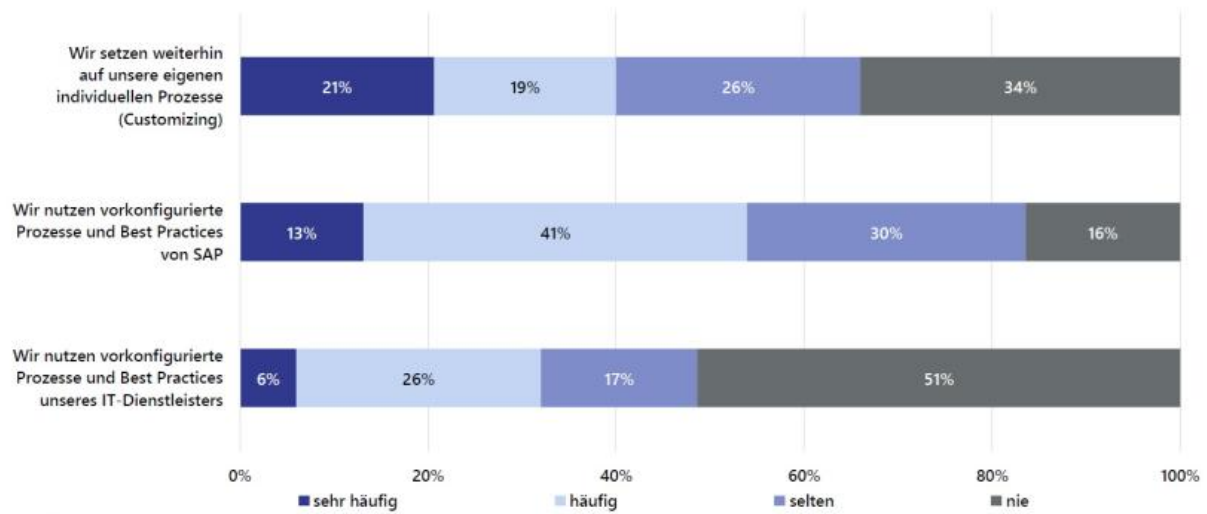


Frage: Was sind die drei wichtigsten Gründe, warum Sie sich für den Greenfield-Ansatz entschieden haben?; Mehrfachnennung; n = 36
Lünendonk®-Studie: S/4 HANA Transformation

12

Foto: Lünendonk

Nutzung vorkonfigurierter vs. eigener Prozesse: Best-Practices von SAP zur Implementierung werden zwar bevorzugt

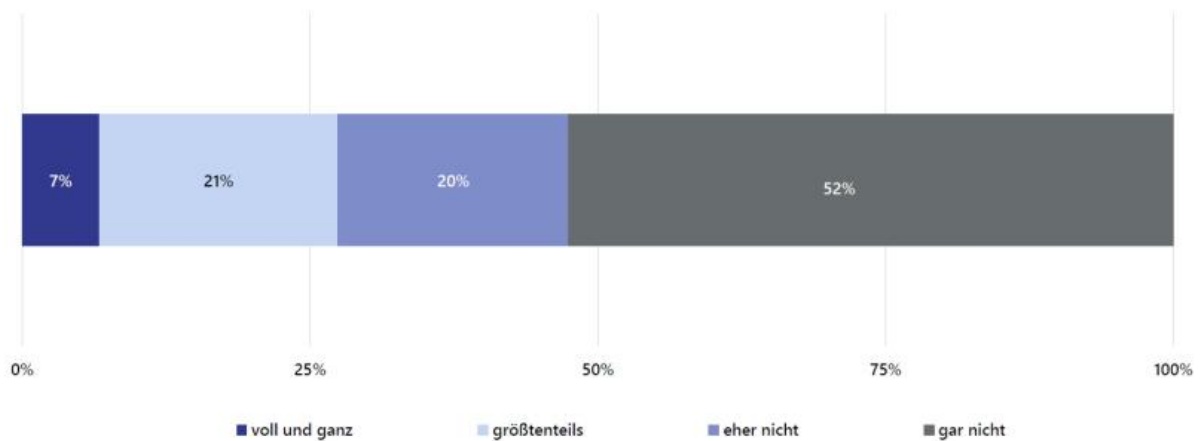


Lünendonk® -Studie: S/4 HANA Transformation

14

Foto: Lünendonk

Fehlendes Vertrauen: Best Practices von SAP decken aber nur in seltenen Fällen die Anforderungen der Kunden ab

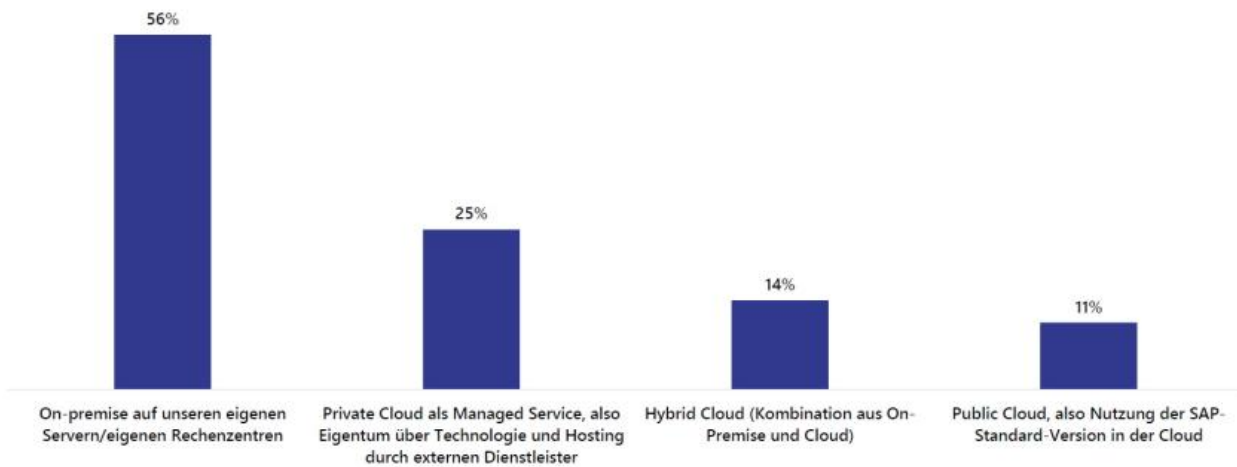


Lünendonk® -Studie: S/4 HANA Transformation

15

Foto: Lünendonk

Mehrheit der Studienteilnehmer plant S/4HANA On-premise im eigenen RZ zu betreiben – SAPs eigene Cloud hat aktuell nur geringe Akzeptanz



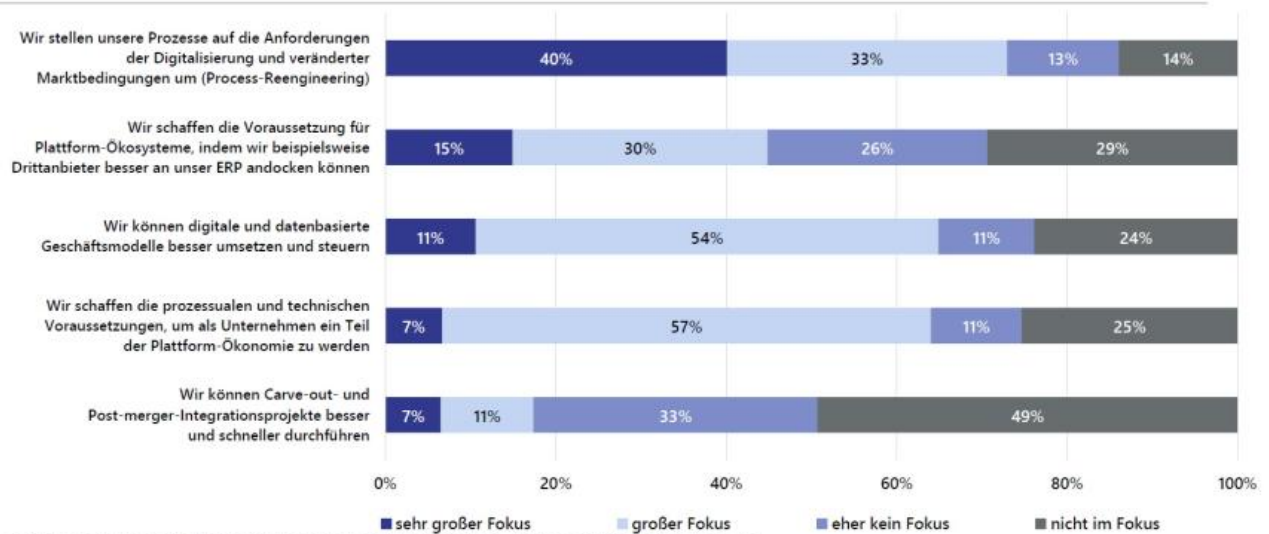
Frage: Welche Bereitstellungsmodelle nutzt bzw. plant Ihr Unternehmen für S/4HANA?; Mehrfachnennungen; n = 142

Lünendonk®-Studie: S/4 HANA Transformation

17

Foto: Lünendonk

Erwartete Business-Potenziale durch die Umstellung



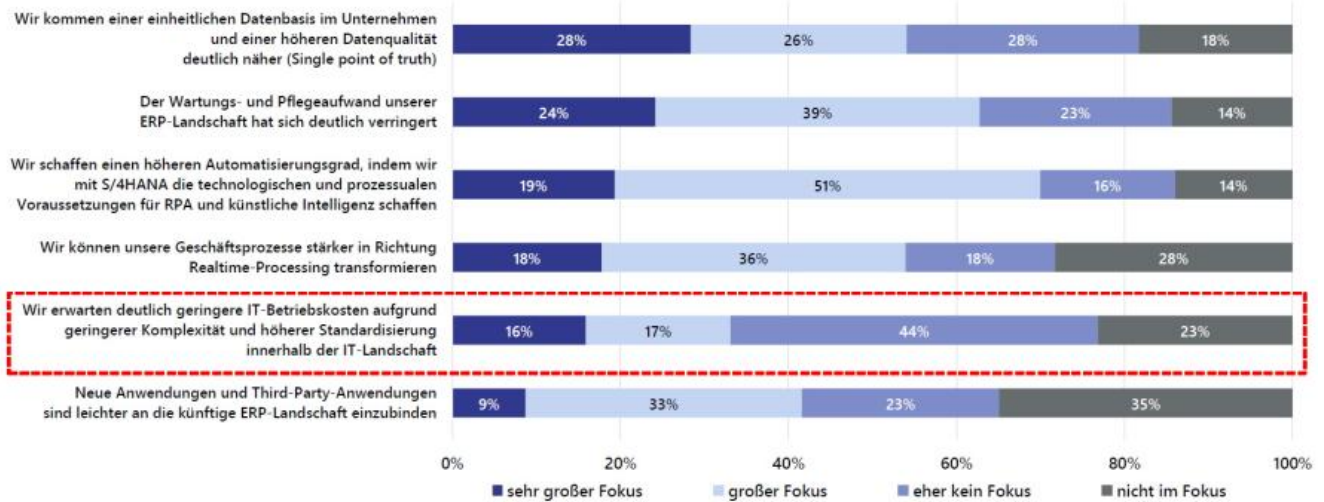
Frage: Welche Business-Potenziale sollen durch die S/4HANA-Transformation erzielt werden? Skala von 1 = „nicht im Fokus“ bis 4 „sehr großer Fokus“; n = 138

Lünendonk®-Studie: S/4 HANA Transformation

20

Foto: Lünendonk

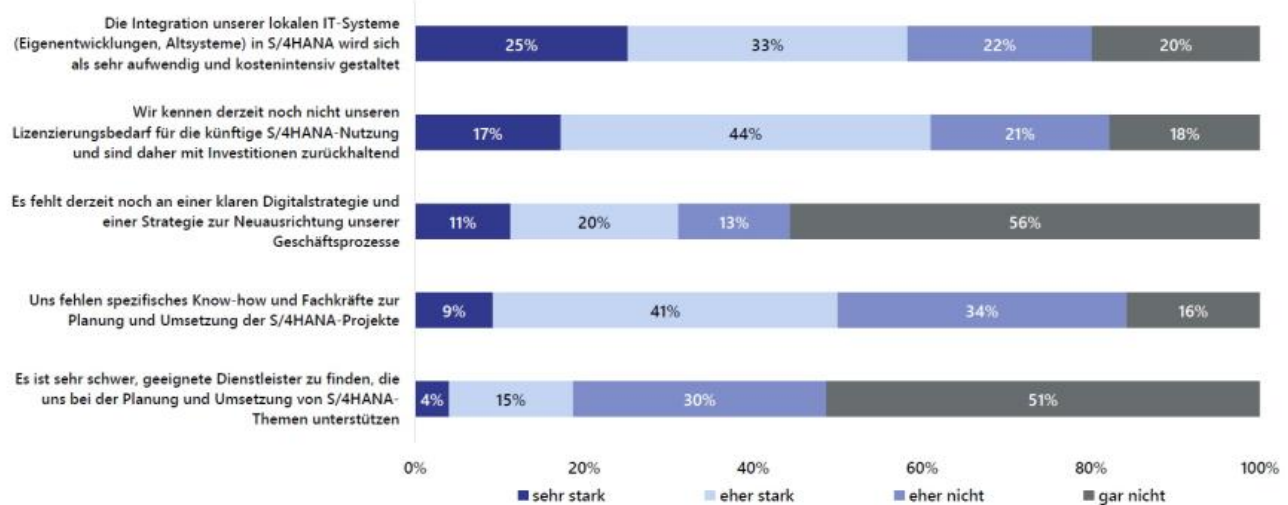
Erwartete technologische Potenziale durch die Umstellung



21

Foto: Lünendonk

Hindernisse bei der Umstellung auf S/4HANA

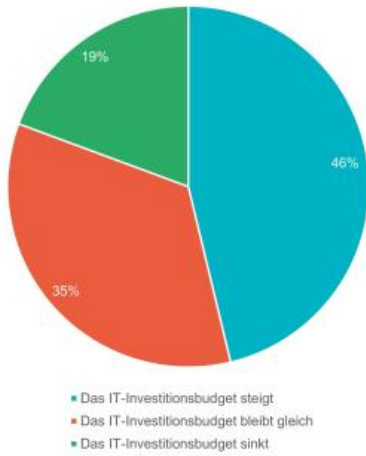


22

Foto: Lünendonk

gal2 DSAG-Investitionsreport 2020

Wie entwickelt sich Ihr **Gesamtbudget für IT-Investitionen 2020** im Vergleich zu 2019?

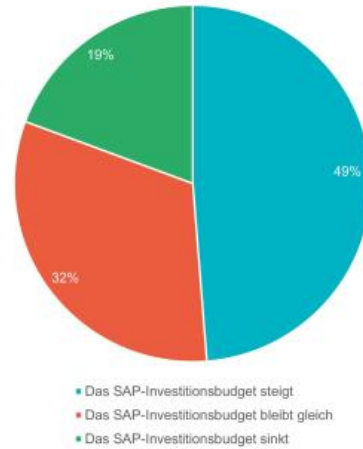


n=279, ohne „Ich weiß nicht“ und „Keine Angabe“, Ø = ca. 4 Prozent

© DSAG e.V.

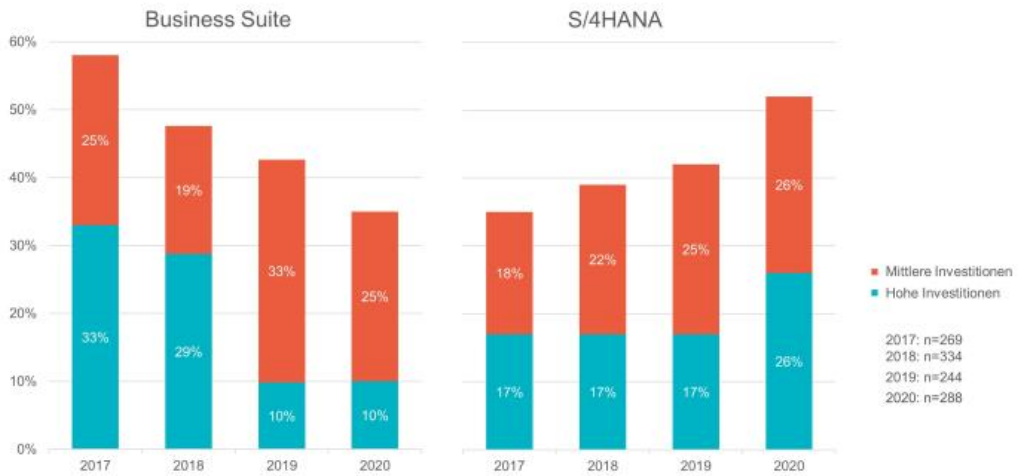
Foto: DSAG

Wie entwickelt sich Ihr **Gesamtbudget für SAP-Investitionen 2020** im Vergleich zu 2019?



n=279, ohne „Ich weiß nicht“ und „Keine Angabe“, Ø = ca. 6,1 Prozent

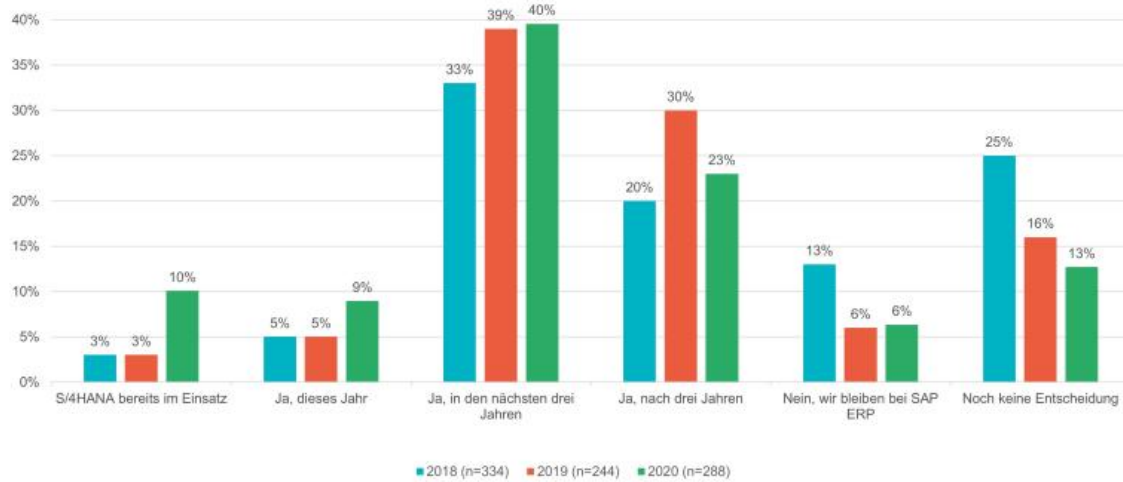
Inwieweit sind die folgenden **ERP-Lösungen** für Ihre SAP-Investitionen in 2020 relevant?



© DSAG e.V.

Foto: DSAG

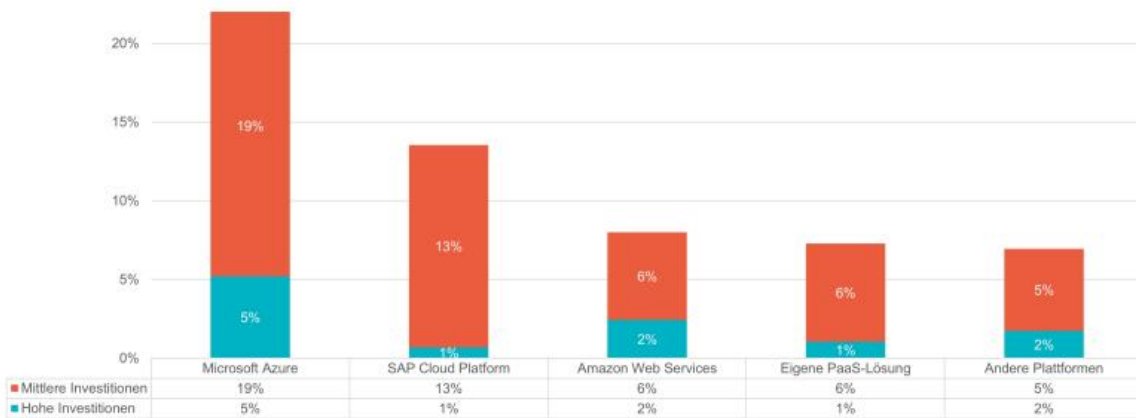
Plant Ihr Unternehmen den Umstieg auf S/4HANA?



© DSAG e.V.

Foto: DSAG

Inwieweit sind die folgenden Applikations-Plattformen (Platform-as-a-Service (PaaS), nicht Infrastruktur) für Ihre Investitionen in 2020 relevant?



© DSAG e.V.

n=288

Foto: DSAG

Wie weit ist Ihr Unternehmen bei der digitalen Transformation insgesamt?

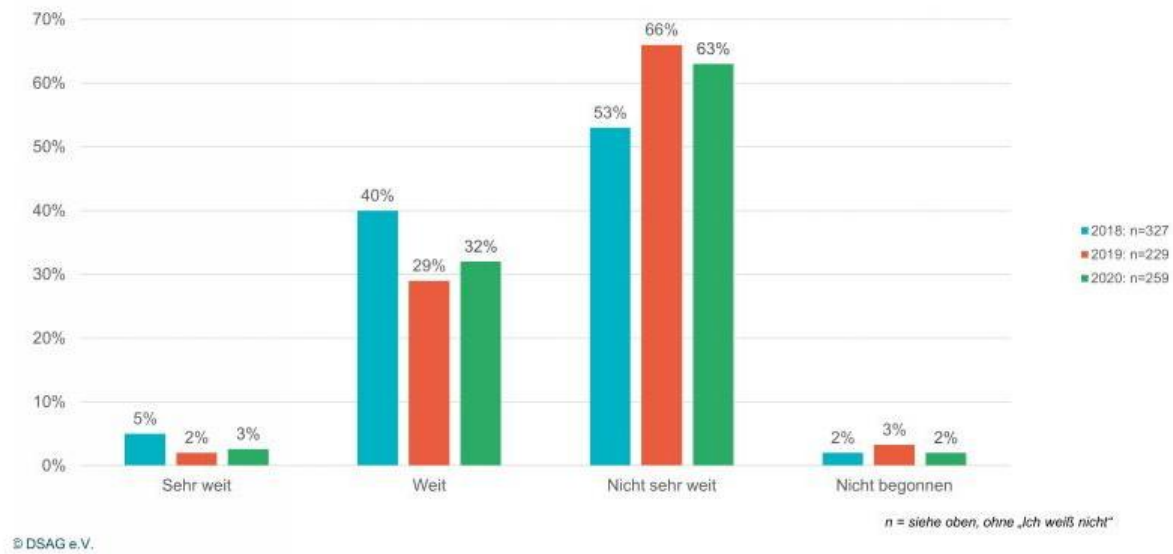


Foto: DSAG

IDG Business Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Business Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Business Media GmbH keine Verantwortung.