Guidebook

Das ultimative Starterpaket für die Beschaffung

Wie man die Beschaffung nutzen kann, um einen größeren Mehrwert für das Unternehmen zu erzielen



Einführung

Das ultimative Starterpaket für die Beschaffung

Schnell wachsende Unternehmen, Branchen-Disruptoren , Unternehmen mit einem starken Fokus auf ihren Markt und einem kompromisslosen Engagement für ihre Kunden müssen den richtigen Zeitpunkt erkennen, um ihre Beschaffungsreise anzutreten. Ansonsten laufen sie Gefahr, ein fragiles Gebilde zu errichten, das wie ein Kartenhaus beim kleinsten Windhauch einstürzt.

Ein erheblicher Umsatzanstieg, starkes Wachstum oder eine strategische Neuausrichtung des Unternehmens gehen einher mit:

- dem Bedarf an vollständiger 360°-Ausgabentransparenz,
- der Notwendigkeit, Kontrollen zu verschärfen (bei gleichzeitiger Wahrung von Autonomie und Agilität),
- einer stabilen und effektiven Kommunikation mit Lieferanten,
- sowie einer effizienten Beschaffung von Waren und Dienstleistungen.

Was können Unternehmen also tun, um die Beschaffungsaktivitäten zu verbessern und zu standardisieren? Es beginnt mit dem Verständnis der bestehenden Prozesse, der Ermittlung von Ineffizienzen und der Festlegung klarer Ziele. Dadurch ist es Ihrem Team möglich, in die richtigen Beschaffungsinstrumente zu investieren, die benutzerfreundlich sind, schnell eingesetzt werden können und die gesetzten Erwartungen in kürzester Zeit erfüllen.

Hier kommt unser **Starterpaket** für die Beschaffung ins Spiel. Es bietet Ihnen eine Übersicht über unsere wichtigsten Leitfäden, die Ihnen dabei helfen, Ihre Beschaffung dynamisch und erfolgreich zu gestalten.

An wen richtet sich das E-Book?



Wachsende Unternehmen, die eine verbesserte Ausgabentransparenz und strengere Kontrollen anstreben



Neue oder bestehende Beschaffungsteams, die standardisierte Verfahren einführen wollen



Führungskräfte, die mittels modernster Tools und Prozesse vorhandene Geschäftspotenziale ausschöpfen möchten

Inhaltsverzeichnis

Einführung 2

Ein Vergleich 3

Auswahl der richtigen Tools..... 5

Messung des ROI 6

eAuktionen 8

Mehrstufige RFQs & Erweiterte Lose 9

Hauptmerkmale von Esker Sourcing 10

Über Esker 11

Ein Vergleich

eSourcing oder traditionelle Verfahren

Für schnell wachsende Unternehmen ist die Implementierung von Beschaffungssoftware ein wichtiger Meilenstein, der die Beschaffungsteams in die Lage versetzt, den gesamten Beschaffungsprozess zu rationalisieren und seinen Nutzen zu maximieren.

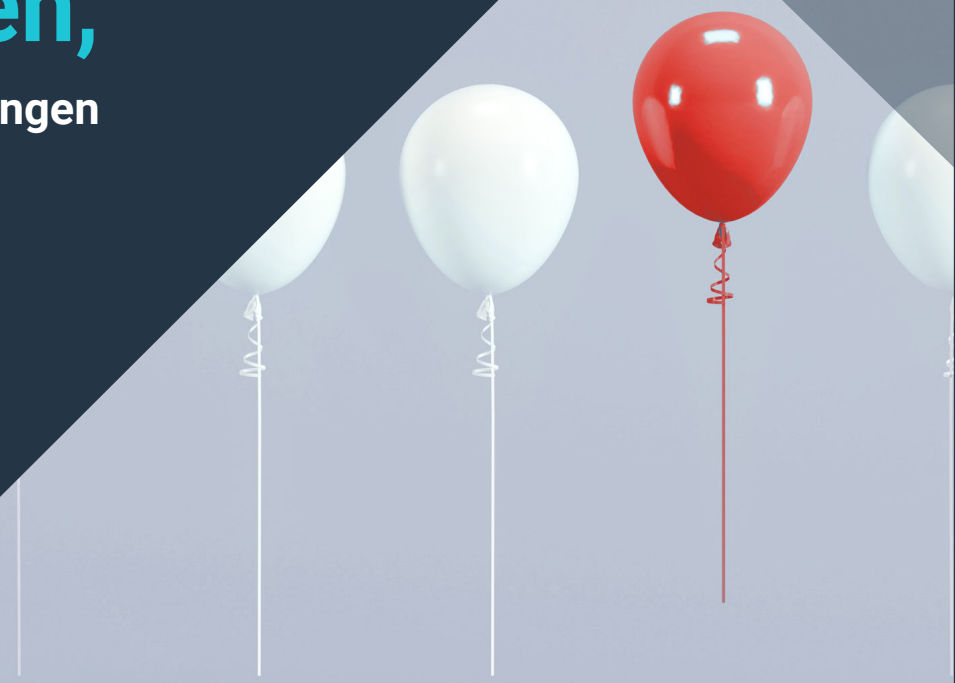
Wenn Sie diese kollaborative Technologie nutzen möchten, finden Sie hier eine Zusammenfassung der wichtigsten Vorteile von eSourcing gegenüber herkömmlichen Beschaffungsmethoden.

Hauptvorteile	Traditionelle Beschaffung	eSourcing
1. Automatisierung von sich wiederholenden Aufgaben	Starke Abhängigkeit von manuellen Prozessen, die die Erstellung neuer Entwürfe für ähnliche Aufgaben erfordern, was zu zeitaufwändiger Verwaltungsarbeit führt, die von der strategischen Ausrichtung ablenkt.	Ermöglicht die Automatisierung von Aufgaben, spart Zeit und setzt Ressourcen frei, um sich auf strategische Aktivitäten zu konzentrieren.
2. Optimierung der Ausschreibung	In der Regel erfordert dies ein langwieriges Auswahlverfahren per E-Mail und das Zusammenstellen von Antworten in Tabellen, was zu einer verzögerten Entscheidungsfindung führt und den Wettbewerb unter den Anbietern möglicherweise beeinträchtigt.	Ermöglicht parallele Angebotsvergleiche in Echtzeit, beschleunigt die Angebotsauswahl, erzeugt mehr Wettbewerb und erhöht die Einsparungen durch günstigere Angebote.
3. Verkürzte Beschaffungszeit	Die Abhängigkeit von konventionellen Methoden führt zu längeren Beschaffungszyklen und eingeschränktem Zugang zu Informationen, was die Schnelligkeit und Agilität des Beschaffungsprozesses behindert.	Einsatz von Web- und kollaborativen Workflow-Technologien, Verkürzung der Beschaffungszyklen um über 66 % in der ersten Phase und weitere Zeiteinsparungen in den nachfolgenden Zyklen.
4. Mehr Investitions-möglichkeiten	Mangelnde Effizienz führt häufig dazu, dass die Beschaffungsteams unter Druck stehen und Brände löschen müssen, was einen Mangel an neuen Initiativen und eine niedrige Moral zur Folge hat.	Die durch die Beschaffung gewonnene Zeiteffizienz kann in die Einführung zusätzlicher Beschaffungsinitiativen reinvestiert werden, was sich positiv auf das Endergebnis auswirkt.
5. Nachhaltige Einsparungen	Einsparungen werden im Laufe der Zeit durch die Herausforderungen bei der Überwachung und manuellen Umsetzung der Vertragserfüllung schnell aufgezehrt. Während des Prozesses wird nur eine begrenzte Wissensbasis zur Wiederverwendung und zur Unterstützung künftiger Entscheidungen geschaffen.	Beschaffungstools verfolgen die Ausgaben und die Einhaltung von Vorschriften, erfassen und organisieren Informationen und bieten einen Prüfpfad, der sicherstellt, dass die Einsparungen im Laufe der Zeit erhalten bleiben und in Zukunft reproduziert werden können.
6. Leistungsstarke Funktionen	Herkömmlichen Methoden fehlt die Funktionalität von Sourcing-Tools, was möglicherweise zu langsameren und weniger effizienten Beschaffungsprozessen mit weniger Verbesserungsmöglichkeiten führt.	Bietet Funktionen wie Lieferantenmanagement, RFx-Vorlagen und effiziente Auftragsabwicklung. Ermöglicht es Teams, über reine Verhandlungen hinauszugehen, indem datenbasierte Erkenntnisse genutzt werden, um Entscheidungen und Lieferantenbeziehungen zu verbessern.
7. Effizientes Ausschreibungs-verfahren	Ein zeitaufwändiges Ausschreibungsverfahren führt dazu, dass den Teams wertvolle Zeit für strategische Aktivitäten wie Lieferantenvielfalt, Risikominderung und Aufbau von Geschäftsbeziehungen anschließend fehlt.	Beschleunigung der Beschaffungsprozesse, Verringerung der Zeit, die für Ausschreibungen aufgewendet wird (Verringerung der Kosten für beide Parteien), so dass sich die Beschaffungsteams auf strategische Aktivitäten konzentrieren können.

Die Branchenführer arbeiten in der Beschaffung mit

21 % geringeren Kosten,

erzielen dadurch fast doppelt so hohe Einsparungen und generieren einen 2,4-mal höheren ROI.[1]



[1] Resilience: The Digital World Class® Procurement Advantage
The Hackett Group

Die Wahl der richtigen Werkzeuge

Übernehmen Sie die Kontrolle über Ihren Beschaffungsprozess

Gut, Sie sind bereit, Ihre Beschaffungsprozesse zu formalisieren.

Vielleicht haben Sie bisher vor allem Tabellenkalkulationen und E-Mails für die Verwaltung von Lieferanten, Angeboten, Verträgen und bestehenden Geschäftsbeziehungen verwendet.

Vielleicht haben Sie sich mit Beschaffungsplattformen oder sogar einem ERP-System beschäftigt.

Vielleicht haben Sie einige Verkaufsdemos erlebt, versucht eine Preisübersicht zu bekommen und hatten aufgrund der langen Implementierungszeiten bereits Zweifel. Wahrscheinlich fragen Sie sich, welche Software Sie wirklich brauchen und wie schnell Sie einen ROI erwarten können?

Diese Fragen werden wir auf den nächsten Seiten beantworten.

Zuerst müssen Sie die wichtigsten Phasen im Beschaffungsprozess verstehen – dieser Prozess führt Sie von „etwas einfach nur einkaufen“ hin zu einer strategischen Auswahl der richtigen Lieferanten und der passenden Waren/Dienstleistungen.

Die Grafik zeigt die Hauptphasen im strategischen Beschaffungsprozess sowie die Werkzeuge, die in jeder Phase verwendet werden. Sie können dies als Ihren „Bauplan“ für die Beschaffung betrachten.



Den ROI messen

Maximieren Sie Ihr Investment

Die Messung des ROI ist von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich. Wir glauben, dass Kosteneinsparungen ein guter Startpunkt sind, da sie mit der wichtigste Faktor in Bezug auf Beschaffungsinitiativen sind.

Wie bei anderen Softwareplattformen wird in der Regel ein 5- bis 10-facher ROI erwartet.

Das ist eine recht einfache Rechnung, aber die Frage ist, wie schnell Sie eine Rendite sehen müssen... und wir vermuten, die Antwort lautet: so schnell wie möglich!

Esker Sourcing ermöglicht es Ihnen, Ihre digitale Beschaffungsreise mit extrem niedrigen Einstiegshürden zu beginnen. Das einzigartige On-Demand-Modell ermöglicht es Ihnen, ein Sourcing-Event bereits ab 500 € durchzuführen. Und die Implementierungs- und Schulungszeiten gehören zu den kürzesten und effizientesten auf dem Markt.

Bedenken Sie, dass unsere Kunden im Durchschnitt 20 % des Marktpreises und etwa 30 % der Zeit im Vergleich zu herkömmlichen Methoden sparen. Unserer Meinung nach ist dies ein starker ROI.



„Was mir an Esker Sourcing gefällt, ist, dass der Einstieg einfach ist und dass man nur selten etwas bekommt, das nur für ein Sourcing-Event lizenziert ist”.

Chris Gormley

Co-Founder and CEO of SubPop Health

Kundengeschichte

CommerceHub, ein Unternehmen für eCommerce-Dienstleistungen, hat mit Esker Sourcing schnell und einfach seinen ersten RFP-Prozess durchgeführt. Vor der Implementierung der Software nutzte das Unternehmen Tabellenkalkulationen und E-Mails zur Verwaltung seines Ausschreibungsprozesses, was zur Folge hatte, dass es an Effizienz und Kosteneinsparungen mangelte.

Da es keine Beschaffungssoftware gab und man sich auf Tabellenkalkulationen und E-Mails verließ, war der formelle RFP-Prozess von CommerceHub so gut wie nicht vorhanden. In der Regel bewerteten die Abteilungen nur einen oder zwei Anbieter, bevor sie dem Einkaufsteam eine „geprüfte“ Lösung vorlegten.

Unter dem neuen Einkaufsleiter lag das Hauptaugenmerk darauf, die Beschaffungsaktivitäten von CommerceHub zu rationalisieren und die Kosten zu senken. Darüber hinaus mussten die neuen automatisierten Prozesse schnell, leicht verständlich und einfach zu bedienen sein, damit die Einkaufsabteilung innerhalb des Unternehmens als Wegbereiter und nicht als Hindernis angesehen wurde.

„Vom Kauf unserer Beschaffungslizenz bis zum Start der Ausschreibung vergingen nur 24 Stunden. Innerhalb von weiteren 24 Stunden wurde die Ausschreibung extern veröffentlicht. Ich kann mir nicht vorstellen, dass es noch schneller geht." Sören Petsch, CommerceHub

Kosteneinsparungen waren ohne Frage der wichtigste Vorteil.

Bei den Ausschreibungen, die mit der Beschaffungssoftware durchgeführt wurden, konnte das Unternehmen Einsparungen in Höhe von 30-40 % erzielen. Oder, um es mit den Worten von Sören Petsch zu sagen: *„Wir haben das 20- bis 50-fache der Kosten für die Lösung von Esker eingespart. Am Ende zahlt sich das Ganze mehrfach aus."*



eAuktionen

Die geheime Zutat für Ihre Beschaffung

Ein guter Einstieg in das Thema Beschaffungssoftware ist die Nutzung einer Online-Auktion oder eines E-Auktions-Tools. In diesem Abschnitt werden die wichtigsten Arten von E-Auktionen vorgestellt und erklärt, wie man erkennt, welche am besten zur eigenen Situation passt. Auktionen können enorme Einsparungen gegenüber den Marktpreisen bringen, doch nicht alle Beschaffungsexperten nutzen sie in vollem Umfang. Die Komplexität mancher Beschaffungstools kann zur Verwirrung beitragen, daher wollen wir das Thema eAuktionen entmystifizieren.

Vorwärtsauktion

Vereinfacht ausgedrückt handelt es sich bei einer Vorwärtsauktion um ein Verfahren, bei dem die Käufer um den Erwerb von Vermögenswerten konkurrieren und der Preis im Laufe der Zeit steigt (z.B. eBay).

Rückwärtsauktion

Bei einer Rückwärtsauktion konkurrieren Anbieter um Aufträge und der Preis sinkt mit der Zeit (siehe Upwork oder Fiverr).

Oft wird eine Rückwärtsauktion nach dem Prinzip der „Käuferauswahl" durchgeführt, d. h. der Käufer hat die Freiheit, einem beliebigen Anbieter den Auftrag zu erteilen, wobei andere Faktoren wie Dienstleistungsniveau, Qualität usw. eine Rolle spielen.

Beide Arten von Auktionen können auf auf eine der folgenden Arten durchgeführt werden.

Offen

Ermöglicht es den Anbietern, die Angebote ihrer Konkurrenten einzusehen und fördert so einen transparenten Wettbewerb.

Rang

Weist den Anbietern einen Rang auf der Grundlage des Angebotsvergleichs zu und fördert dadurch den Wettbewerb bei der Angebotsabgabe.

Japanisch

Es handelt sich um ein vom Käufer geleitetes Ausscheidungsverfahren, bei dem die Anbieter eine steigende/fallende Summe zahlen, bis nur noch ein Bieter übrig bleibt.

Gewichtet

Eine weitere Nuance ist, dass Auktionen zwar auf den besten Preis abzielen, die Gewichtung jedoch die letztendliche Wahl des Anbieters beeinflussen kann. Sie sollten kommunizieren, dass der Vertrag nicht automatisch an den höchsten/niedrigsten Bietenden geht und die Bedeutung anderer Faktoren wie Vertragsbedingungen, Qualität, Service und ESG-Konformität betonen.

Mehrstufige RFQs & erweiterte Lose

Einen flexiblen Ansatz wählen

Mehrstufige RFQs

Für Beschaffungsmaßnahmen, die sich nicht für eine eAuktion eignen, gibt es eine weitere Option - mehrstufige Angebotsanfragen (Request for Quotations, RFQs).

Mehrstufige RFQs unterscheiden sich von normalen Ausschreibungen dadurch, dass Sie:

- die Gebotsfrist für jede neue Runde konfigurieren können,
- festlegen können, ob die Teilnehmenden ihren Rang am Ende der vorherigen Runde einsehen dürfen,
- und bestimmen, welche Teilnehmenden in jeder Runde berücksichtigt werden sollen.

Aber woher wissen Sie, wann Sie eine mehrstufige RFQ durchführen sollten?

In der realen Welt der Beschaffung ändern sich die Anforderungen, egal wie gut ein Projekt geplant ist, und es gibt immer Raum für dynamische Verbesserungen oder Anpassungen.

Esker Sourcing wurde unter diesem Gesichtspunkt entwickelt. Anstatt im Voraus festzulegen, dass Sie ein mehrstufiges RFQ durchführen werden, können Sie mit einer einstufigen RFQ beginnen und auf die eingegangenen Angebote reagieren, indem Sie nachträglich eine oder zwei weitere Runden hinzufügen.

Erweiterte Lose

Ein weiteres nützliches Tool für Beschaffungsexperten ist die Möglichkeit zur Erstellung einer aus mehreren Variablen bestehenden Preismatrix - wir nennen dies „erweiterte Lose“.

Für komplexe Projekte mit komplexen Spezifikationen sind erweiterte Lose eine fantastische Möglichkeit, um detaillierte Angebote von Ihrer Lieferkette einzuholen.

In der Regel ist es schwierig, diese Art von RFQs in eine vollständige Auktion zu überführen, da der Umfang der erforderlichen Einreichungen sehr groß ist.

In diesem Fall sind mehrstufige RFQs ein wirksames Mittel, um zusätzliche Einsparungen und Transparenz zu erzielen, ohne dass eine Auktion durchgeführt werden muss.

Hauptmerkmale von Esker Sourcing

Software für die Beschaffung

Erweiterte Beschaffungsfunktionen

Bearbeiten Sie alle Ausschreibungsaktivitäten in einer einfach zu bedienenden Plattform. Führen Sie RFIs, RFPs und RFQs, Event-Gewichtung und Dokumentenuploads durch und nutzen Sie erweiterte Preistabellen. Anstelle von klassischen Tabellenkalkulationen und statischen, isolierten Informationen erhalten Sie zentralisierte, konforme, kollaborative und entscheidungsrelevante Daten.

Autonome eAuktionen

Eines der benutzerfreundlichsten Auktionstools auf dem Markt, von einfachen Losen bis hin zu einer fortschrittlichen Losmatrix. Führen Sie offene, gerankte oder japanische Vorwärts- und Rückwärtsauktionen mit unserer KI, den automatisierten Funktionen und dem geführten Support durch und seien Sie sicher, dass Sie die bestmögliche Leistung erzielen.

Mehrstufige RFQs & RFx-Multiscoring

Einfache Konfiguration der Aufnahme von Teilnehmenden und der Gebotsfristen für jede Runde, mit optionaler Sichtbarkeit für Echtzeit-Gebotsranking. Führen Sie komplexe gewichtete Events mit Mehrfachbewertung durch, vereinfachen Sie Prozesse durch Automatisierung oder erlauben Sie Usern und Gruppen die Bewertung für verbesserte, gemeinschaftliche Ergebnisse.

Klonen von Events und Vorlagen

Das einfache Template-System vermeidet langwierige Einrichtungszeiten und ermöglicht konsistente Formate für alle Events. Replizieren Sie Teile oder das gesamte Event für eine schnelle Bereitstellung.

Excel-Import und -Export

Ermöglichen Sie den Teilnehmenden das Bieten über Tabellenkalkulationen dank der Excel-Integration für die Erstellung von Events. Hosts können auch detaillierte Zusammenfassungen exportieren, um Reports zu erstellen oder in andere Systeme zu importieren.

KI-gestützte Fragebögen

Das Festlegen von Anforderungen und das Anfordern von Lieferanteninformationen war noch nie einfacher. Erstellen Sie gewichtete Fragebögen mit verschiedenen Fragetypen, Tabellen und Dokumenten-Uploads, unterstützt durch generative KI. Automatische und manuelle Bewertungen sorgen für einen robusten Beschaffungsprozess, konsistent formatierte Antworten und zentralisierte Daten.

Eine einzige Quelle

Erfassen Sie alle Lieferanteninformationen und Ausschreibungsaktivitäten auf einer Plattform. Die zentralisierten Daten sind vollständig auditierbar und können leicht als Tabellenkalkulation für Berichte und Nachbesprechungen exportiert werden.

Transformationelle Berichterstattung

Die leistungsstarke Analyselösung und maßgeschneiderten Dashboards helfen Unternehmen, unbearbeitete Ausgabedaten in umsetzbare Erkenntnisse zu verwandeln, um bessere Geschäftsentscheidungen für Beschaffung, Finanzen und weitere Bereiche zu ermöglichen.

Nahtlose Integration

Verbinden Sie sich mit bestehenden Systemen oder mit anderen Lösungsmodulen, von der Risiko- und Spend-Analyse bis zum Lieferantenmanagement, dem Vertragsmangement und der Kreditorenbuchhaltung. Unsere Tools sind besser vernetzt und ermöglichen eine zentrale, verlässliche Datenquelle in Ihrer gesamten Organisation – für intelligentere Zusammenarbeit und fundierte Einblicke entlang des gesamten Source-to-Pay-Prozesses (S2P).

Vollständig auf Anfrage

Beschleunigen Sie den Wandel und schaffen Sie die Voraussetzungen für einen positiven Wandel. Wir helfen Ihnen dabei den ROI zu erhöhen - Sie haben die volle Kontrolle.

Hi, wir sind Esker

Esker wurde 1985 gegründet und ist der globale KI-Spezialist für die smarte Automatisierung von Geschäftsprozessen für das Office of the CFO. Durch den Einsatz neuester Automatisierungstechnologien optimieren die Source-to-Pay- und Order-to-Cash-Lösungen von Esker das Working Capital und den Cashflow. Zugleich werden damit die Entscheidungsfindung verbessert sowie die Zusammenarbeit und zwischenmenschlichen Beziehungen mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden gefördert.

40

Jahre Erfahrung,
davon mehr als 20
Jahre in der Cloud

> 1.100

Mitarbeitende betreuen
mehr als 1.120.000 User
und 3000 Kunden weltweit

15

globale Standorte
mit Hauptsitz in Lyon,
Frankreich, & zwei
deutschen Niederlassungen

205,3 Mio. €

Umsatz im Jahr 2024



Erfolg ist am besten, wenn man ihn teilt

Wir bei Esker glauben, dass der einzige Weg zu einer echten, sinnvollen Veränderung in einem positiven Wachstum (wir nennen es Positive Sum Growth) besteht. Das bedeutet, dass der Geschäftserfolg nicht auf Kosten eines Einzelnen, einer Abteilung oder eines Unternehmens geht - alle gewinnen! Aus diesem Grund ist unsere KI-gesteuerte Technologie so konzipiert, dass sie alle Stakeholder unterstützt und gleichzeitig eine langfristige Wertschöpfung fördert.

ESKER®

www.esker.de



©2025 Esker S.A. All rights reserved. Esker and the Esker logo are trademarks or registered trademarks of Esker S.A. in the U.S. and other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.

013-EBOOK-S2P-DE-A