



Procurement Update



WE PROCUREMENT

...UND AUCH UNSEREN PLANETEN



Einkauf und Nachhaltigkeit schließen sich nicht aus - im Gegenteil. In diesem Heft findest Du spannende Ideen und Expert:innen, die den richtigen Weg gehen.

Nachhaltig beschaffen? Ja klar! Aber wie?

„Es soll nachhaltig beschafft werden - soweit wirtschaftlich vertretbar.“
Jan Bussiek geht darauf ein, was das bedeutet.

Sustainability: Zukunftsthema #1 und Chance für den Einkauf

Welche Tools können dabei helfen
und was ist eine geeignete Herangehensweise?

Chancen und Risiken im Einkauf 2023

Die neue Rolle des Einkaufs im Hinblick auf
volatile Märkte, das LkSG und weitere Risiken.



Die Zukunft des Einkaufs ist jetzt.

Dirk Schäfer darüber wie Digitalisierung,
Automatisierung und Plattformökonomie
den Markt revolutionieren.

Die Zukunft des Einkaufs ist jetzt: Digitalisierung, Automatisierung und Plattformökonomie revolutionieren den Markt

von Dirk Schäfer, CEO bei Crowdfox GmbH

Die Welt verändert sich rasant und der Einkauf ist hierbei keine Ausnahme. Die Digitalisierung und Automatisierung sowie die immer stärker aufkommende Plattformökonomie haben den Markt grundlegend verändert und ermöglichen es Unternehmen effizienter und transparenter zu arbeiten. Auch im indirekten Einkauf gibt es die Notwendigkeit für mehr Transparenz, um bessere Entscheidungen treffen zu können.

Die Einkaufsbranche befindet sich in einem starken Wandel. Welche Gründe gibt es hierfür?

Dirk Schäfer: Meiner Meinung nach kann man die Ursache für diesen Wandel auf zwei Entwicklungen zurückführen. Zum einen haben sich die geopolitischen Rahmenbedingungen rund um den Einkauf und Lieferketten stark verändert - wie etwa die Pandemie, der anhaltende Krieg in der Ukraine und die Spannungen mit autokratischen Regimen. Zum anderen treibt das Thema Nachhaltigkeit die Einkaufsbranche stark voran und steht in ihrer Wirkungsmacht deutlich im Vordergrund. Einkaufsentscheidungen basieren nicht mehr nur auf möglichst niedrigen Preisen, sondern auf einem ganzen Bündel von Faktoren, wie etwa Versorgungssicherheit, Kostensenkung, Risikominimierung, Compliance und Nachhaltigkeit.

Die fortschreitende Digitalisierung mit den technolo-

gischen Möglichkeiten verändert die Branche in einem enormen Tempo. Im Vergleich zu früher ist es um ein Vielfaches einfacher geworden Software zu entwickeln, diese flexibel aufzubauen und insbesondere Daten intelligenter zu nutzen. Neue Softwaretechnologien erlaubt es die veralteten - oftmals analogen - Strukturen der Einkaufsbranche aufzubrechen, zu digitalisieren und zu automatisieren. So entstehen auch immer mehr ProcureTech-Startups, die den dringenden Handlungsbedarf in der Einkaufsbranche erkennen und durch innovative Lösungen Abhilfe schaffen.

Welche Trends werden die Zukunft des Einkaufs bestimmen?

Dirk Schäfer: Für den Einkauf ist und bleibt die Digitalisierung als technologischer Trend ein zentraler Effizienztreiber. Unternehmen müssen ihre Strategi-



Das Team von Crowdfox auf dem Procurement Summit 2022

en spätestens jetzt anpassen, um nicht den Anschluss an die sich wandelnde Einkaufswelt zu verpassen. Es geht nicht darum „online zu gehen“, sondern darum die Einkaufsorganisation als strategischen, zukunftsgerichteten Effizienztreiber im Unternehmen zu positionieren. Alle nicht-strategischen Prozesse müssen automatisiert werden und die automatische Verarbeitung von Daten im Big Data Umfeld vorangeriebt werden. Hierdurch können intelligente Marktprognosen und Risikoanalysen erstellt und zur Optimierung genutzt werden.

Ein weiterer Trend, der die Zukunft bestimmen wird, ist der kollaborative Trend. Dieser Trend wird vor allem durch die Plattformökonomie verstärkt: Durch digitale Plattformen ist es deutlich einfacher geworden, sich uneingeschränkt mit relevanten Kooperationspartnern zu vernetzen. Spezialisten der einzelnen Fachgebiete

finden sich zusammen und entwickeln gemeinsam Lösungen. Beispielsweise kann im indirekten Einkauf mehr Transparenz sowie eine bessere User Experience realisiert werden, indem SRM-Anbieter mit AddOn-Anbietern, wie CROWDFOX, zusammenarbeiten.

Digitalisierung und Automatisierung sind Schlüsselbegriffe eines zukunftsgerichteten Einkaufs. Inwiefern kann hierdurch auch dem Fachkräftemangel entgegen gewirkt werden?

Dirk Schäfer: Einkäufer klagen über zeitaufwändige, mühselige Beschaffungsprozesse, veraltete Technologien, viel manuelle Arbeit und mangelnde Transparenz. Die allgemeine Unzufriedenheit über die veralteten Einkaufsstrukturen ist kein Geheimnis und lässt die gesamte Branche teilweise sehr unattraktiv erscheinen, besonders auch für zukünftige Arbeitnehmer.

In diesem Zusammenhang ist die Digitalisierung und Automatisierung der Einkaufsorganisationen vor allem für Fachkräfte ein Gamechanger: Durch moderne,

Die fortschreitende Digitalisierung mit den technologischen Möglichkeiten verändert die Branche in einem enormen Tempo

automatisierte Prozesse wird der Arbeitsalltag deutlich entlastet und strategische Aufgaben rücken wieder in den Fokus.

Digitale Plattformen bieten ein enormes Potential – gerade im B2B-Bereich. Welchen Mehrwert bietet die Plattformökonomie für ProcureTech-Startups?

Dirk Schäfer: Die Plattformökonomie steht für die digitale Transformation und erschafft neue Geschäftsmöglichkeiten. Kein anderes Modell hat in den letzten Jahren ein derart rasantes Wachstum erlebt. Dementsprechend bestimmen digitale Ökosysteme heute mehr und mehr den Markt und lösen alte Selbstverständlichkeiten ab. Besonders die ProcureTech-Branche profitiert durch die einfache sowie grenzenlose Vernetzung über digitale Plattformen. Es können wichtige Kooperationen mit anderen geschlossen werden. Durch eine enge Zusammenarbeit werden schneller Lösungen entwickelt, die die Herausforderungen der Einkaufsbranche bewältigen. ProcureTech-Unternehmen sind häufig hochspezialisierte Anbieter, die AddOns für bestehende Softwarelösungen anbieten und zumeist Teilbereiche dieser optimieren. Durch digitale Plattformen finden unterschiedliche Anbieter deutlich schneller zusammen und insbesondere Nischenanbieter können sich einfacher mit bereits etablierten Anbietern vernetzen und gemeinsam Lösungen erarbeiten. Zudem profitieren Unternehmen von einem großen Gestaltungsspielraum in der Plattformumgebung sowie der hohen Skalierbarkeit durch Netzwerkeffekte.

Durch Kooperationen lassen sich Herausforderungen einfacher bewältigen. Welche Rolle spielt hierbei der Best-of-Breed-Ansatz?

Dirk Schäfer: Best-of-Breed steht für die Philosophie,

sich aus jedem Anwendungsbereich die beste Lösung herauszusuchen und in die eigene IT-Infrastruktur zu integrieren, statt auf einen einzigen Anbieter zu set-

zen. Gerade in Bezug auf komplexe Produkte, wie beispielsweise Module für ERP- oder SRM-Systeme, stellt eine Implementierung von AddOn-Lösungen einen großen Mehr-

wert dar. Diese Anbieter sind Spezialisten und bieten Unternehmen individuelle Lösungen für bestimmte Teilbereiche. Durch die Fokussierung eines spezifischen Anwendungsbereichs weisen diese Lösungen eine enorme Entwicklungsgeschwindigkeit auf und können deutlich flexibler agieren. Diese Vorteile übertragen sich auch auf die Unternehmen, die auf die Best-of-Breed-Philosophie setzen: Sie erlangen nicht nur maximale Flexibilität und Kontrolle über den Mix ihres Lösungsportfolios, sondern verzeichnen meist auch eine schnelle Entwicklung.

Inwiefern sieht sich CROWDFOX als Teil des Best-of-Breed-Netzwerks?

Dirk Schäfer: Wir haben das Potenzial frühzeitig erkannt und uns zum Spezialisten zur Optimierung des indirekten Einkaufs entwickelt. Dabei setzen wir auf enge Zusammenarbeit sowie Kooperation, beispielsweise mit SRM-System-Anbietern, Lieferanten und auch Marktplatzanbietern. Auf diese Weise können wir unseren Kunden die bestmögliche Lösung anbieten und gleichzeitig von anderen Experten lernen. Die enge Zusammenarbeit und der Austausch mit anderen erlauben uns unsere Lösungen weiterzuentwickeln und unseren Kunden maximale Flexibilität sowie Kontrolle zu bieten. Für die Zukunft wünschen wir uns, dass noch weitere Unternehmen offen für Partnerschaften werden, denn es geht darum gemeinsam die Einkaufsbranche weiter voranzubringen.

Welche Lösung bietet CROWDFOX an und welche Rolle spielt hierbei Nachhaltigkeit?

Dirk Schäfer: Der indirekte Einkauf steht in den Einkaufsorganisationen oftmals im Schatten, doch gerade hier liegen große Potenziale, die durch Digitalisie-

rung und Automatisierung voll ausgeschöpft werden können. Zukunftsweisende Technologien wie unsere Lösung sind hierbei eine wichtige Unterstützung: Mit der Integration unserer Softwarelösung gewinnen Unternehmen nachweislich an Transparenz im indirekten Einkauf. Es werden Savings generiert, sowohl in Bezug auf Kosten und Zeit als auch im Bereich CO2. Gleichzeitig wertet unsere Lösung die Daten- und Contentqualität auf und realisiert hochwertige Reportings. Ermöglicht wird dies durch unsere eigens entwickelte UTIN®-Matching-Technologie. Durch diese wird derselbe Artikel von Bestands-, Alternativlieferanten und Marktplätzen erkannt, verglichen und zusammengefasst. Anwender können in Sekundenschnelle Kataloge ihrer Bestandslieferanten oder auch gleichzeitig die Kataloge alternativer Lieferanten und Marktplätze durchsuchen und vergleichen. Die Akzeptanz der Anwender wird nachweislich gesteigert und die User Experience durch den Einsatz der Lösung optimiert.

Das Thema Nachhaltigkeit spielt für uns eine große Rolle. Unsere Anwender werden demnächst die Möglichkeit haben, Artikel gemäß ihrem CO2 -Footprint auszuwählen. Zusätzlich weist unsere Lösung bereits jetzt, basierend auf den Artikeln im Warenkorb, bei der Auswahl weiterer Artikel auf Ergebnisse desselben Lieferanten hin. Bestellungen können so gebündelt werden und Verpackungen sowie Transportweg gespart werden.

Dirk Schäfer

dirk.schaefer@crowdfox.com

Dirk Schäfer bringt mehr als 20 Jahre Erfahrungen aus dem Bereich Consulting und Procurement als Gründer, geschäftsführender Gesellschafter, Berater und Projektmanager mit. Er hat sowohl hunderte Projekte für Kunden begleitet als auch Unternehmen selbst aufgebaut und entwickelt. Seit 2020 ist Dirk Schäfer CEO bei CROWDFOX.