

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT IN PRODUKTION UND HANDEL

Einkauf 4.0 - Erfolgsfaktoren für nachhaltige Ergebnisverbesserung

In der Industrie und noch mehr im Handel haben die Beschaffungskosten einen massiven Einfluss auf das Unternehmensergebnis. Diese Entwicklung wird sich mit der Umsetzung von Industrie und Handel 4.0 noch verschärfen. Eine Reduzierung dieser Kosten um nur 2,0 % kann schon heute das Ergebnis um bis zu 8,0 % verbessern. Deshalb kommt der Digitalisierung des Einkaufs strategische Bedeutung zu. Dadurch kann besonders der Mittelstand nicht nur seine Ergebnisse verbessern, sondern auch seine Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig absichern.

Ganz konkret bedeutet dies, dass möglichst viele Aufgaben im operativen Bereich des Einkaufs über intelligente Systeme und optimierte Prozesse automatisiert werden.

Der Einkauf und natürlich besonders die betroffenen Mitarbeiter müssen sich zu einem internen Dienstleister mit strategischer Ausrichtung entwickeln. In der Praxis hat sich eine Stufenweise Umsetzung der Erfolgsfaktoren im Unternehmen bewährt:

1. Analyse und Optimierung der Einkaufsprozesse.

Bestmögliche Automatisierung möglichst vieler manueller Aufgaben im Einkauf durch neue Technologien und intelligente Systeme. So können sich die verantwortlichen Mitarbeiter auf für das Unternehmen wesentliche Aufgaben konzentrieren. Die Fehlerrate sinkt erheblich, die Motivation der Mitarbeiter verbessert sich und die Produktivität steigt.

2. Vernetzung des Einkaufs intern und extern

Einsatz neuester Technologien, um den Einkauf intern und extern möglichst effizient zu vernetzen – wie eCommerce-Plattformen, C-Teile-Management, Online-Lösungen für Lieferantenmanagement, Supply Planning Systeme. Wichtige Informationen stehen so schnell und sicher zur Verfügung. So können richtige Entscheidungen zeitnah getroffen werden.

3. Strategische Lieferantenoptimierung.

Auf der Basis einer intensiven Ist-Analyse werden differenzierte Beschaffungsstrategien abgeleitet. Diese werden mit Einsparpotenzialen gewichtet und mit Steuerungskennzahlen versehen. Parallel werden notwendige organisatorische Anpassungen vorgenommen.

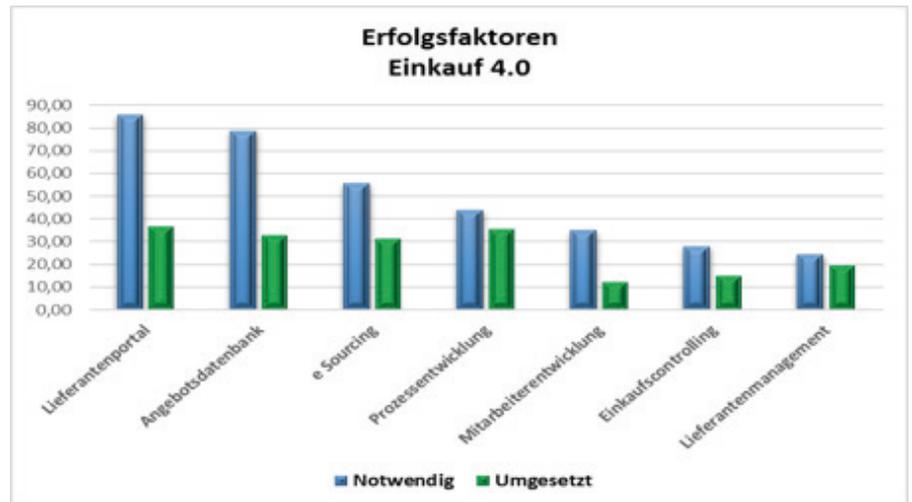
4. Weiterentwicklung des Geschäftsmodells durch Einkauf 4.0

Wenn intern das notwendige Knowhow für die Umsetzung von 4.0 nicht vorhanden ist, positioniert sich der Einkauf als Partner der Digitalisierung, indem er das Know-how von extern in die Firma bringt und somit entscheidend dazu beiträgt, dass das gesamte Unternehmen zukunftssicher ausgerichtet wird.

Fazit – Einkauf 4.0

Für die weitere Umsetzung von Industrie und Handel 4.0 hat eine Entwicklung des Einkaufs entscheidende Bedeutung. Dazu gilt es die entscheidenden Erfolgsfaktoren für das eigene Unternehmen zu identifizieren und zu quantifizieren. Bei der Umsetzung ist ein stufenweises Vorgehen dringend zu empfehlen. Zusätzlich ist das Hinzuziehen von externem Know-how bei Auswahl und Einführung neuester Technologien zu empfehlen. Unbedingt sollten bei der Umsetzung die verantwortlichen Mitarbeiter beteiligt und gleichzeitig weiterentwickelt werden. Nicht zuletzt sollte die Unternehmensführung die strategische Bedeutung des Einkaufs darstellen und systematisch kommunizieren.

Über die Erfolgsfaktoren und deren Umsetzungsstand bei der Umsetzung von Einkauf 4.0 im Unternehmen gibt die folgende Untersuchung Aufschluss:



Angaben in % - Quelle Eigene Recherchen in Anlehnung an BA



STRASSE HALENE-KAMPEN 26	ORT 59227 AHLEN	LAND DEUTSCHLAND
TELEFON 02382 804720	FAX 02382 889675	
MAIL INFO@IHRE-LOTSEN40.DE		WEB WWW.IHRE-LOTSEN40.DE