

Chancen der Digitalisierung nutzen

Noch nie war es einfacher, Einkaufsstrategien erfolgreich umzusetzen

„Was gedenkt denn der Einkauf zur Digitalisierung im Unternehmen beizutragen“, wurde ich postwendend gefragt. Zuvor hatte ich laut lachen müssen, als der Vertrieb stolz verkündete, dass nun Rechnungen per E-Mail mit PDF-Anhang versendet werden – als Digitalisierungs-Maßnahme.

Ich bin in unserem mittelständischen Unternehmen schon seit vielen Jahren für den Bereich Einkauf und Materialwirtschaft verantwortlich. Heute hatten wir in der Führungsrunde mal wieder das Thema „Digitalisierung“ auf der Agenda. Seit Monaten diskutieren wir darüber, was man im Unternehmen mit den Möglichkeiten der Digitalisierung alles machen könnte.

Wegen dem Vorschlag bezüglich des Rechnungsversands musste ich deswegen lachen, weil wir im Einkauf solche Schreiben vermehrt erhalten. Stolz „verkauft“ man uns da unter dem Deckmantel der Digitalisierung Selbstverständlichkeiten. Und was bitte schön hat den eine E-Mail mit PDF-Anhang mit Digitalisierung zu tun?

Nun, wenn ich dieses Thema mit meinen Einkaufskolleginnen und -kollegen bei den Veranstaltungen des BME e.V. - wir sind Firmenmitglied - diskutiere, ist fast immer auch der Bestellversand per E-Mail oder der Einkauf bei einem der virtuellen Supermärkte die „Digitalisierungs-Idee“ überhaupt.

Für mich stellt sich diese Option nicht, ich möchte die Rechnungsdaten gleich elektronisch haben – und zwar passend zu unseren Bestellungen. Geht nicht? Geht.

Und wenn ich schon den Rechnungseingang digitalisiere, dann bitte auch für den unnötigsten Beleg im Beschaffungsprozess: die Auftragsbestätigung. Ich weiß, dass ich damit alleine stehe mit meiner Meinung. Erkläre ich dann aber meine Gedanken, dann erhalte ich meistens ein zustimmendes Nicken. Was will ich denn wirklich erreichen, wenn ich eine Bestellung versende? Richtig. Die Ware oder Dienstleistung (oder beides) zum gewünschten Termin mit den gewünschten Bedingungen.

Wir setzen daher auf die agile Einkaufs-Methode „Q|wiki“. Alle Facetten des strategischen Einkaufs sorgen mit der Q|wiki-Methode für eine optimale Versorgung bei strukturierten und transparenten Prozessen.



Quelle Foto: MARBEHO Solutions GmbH

Mit der Q|wiki-Methode bewerten wir die Digitalisierungsmöglichkeit der Einkaufsprozesse und setzen diese einfach um: ohne Lastenheft, ohne langwierigen Diskussion im Haus. Wir beweisen, dass es funktioniert und passen an, wenn es Sinn macht. Die Chancen der Digitalisierung nutzen wir unter Einbeziehung der Menschen. Denn nur wenn der Mensch den Nutzen der Technik wahr nimmt, hat Digitalisierung überhaupt eine Chance. Wenn man so will, kehren wir eigentlich wieder zu dem zurück, was über viele Jahre „wegrationalisiert“ wurde: Vertrauen, Kreativität und Eigeninitiative.

Operativer Einkauf ade? Nein, nur automatisiert und trotzdem transparent und einfach. Früher, vor der Einführung, war unser Einkaufsteam ein mehr oder weniger gutes Schreibbüro oder mutierte zu einer Kontrollstelle. Die Bestellungen wurden von einem Zettel oder E-Mail abgetippt – ohne Rechtschreibprüfung.

Was hatten wir nicht schon alles im Einsatz: Einen Werkzeugausgabeschränk, ein Scan-System und aktuell ist es „Fiori“, das es zu integrieren gilt. Waren dies bisher immer separate Projekte mit separaten Systemen und separaten Schnittstellen, ist es mittels Q|wiki einfach, zügig und einheitlich zu integrieren. Alles passt zusammen, wenn man es richtig angeht.

In zwei Abteilungen haben wir ein Q|wiki-Board aufgestellt. Ohne die Abläufe zu ändern, digitalisierten wir gemeinsam im Team die Beschaffungsprozesse. Zwischenzeitlich nutzen die beiden Fertigungen Q|wiki zusätzlich für die Auftragssteuerung. Dies führt im gesamten Unternehmen zu

mehr Transparenz und unser strategischer Einkauf ist von Beginn an eingebunden. Entgegen früherer Meetings, in denen wir nur Rechtfertigungen abliefern durften, fragen wir heute nur noch „Wieviel bis wann?“. Wie bereits erwähnt, ist die Methodik zu unserem Tagesgeschäft geworden: Vordenken - Nachdenken - Umdenken.

Unserem Vertrieb habe ich übrigens vorgeschlagen, Kunden Zugriff auf unseren Q|wiki-Projektleitstand zu geben und ihn proaktiv über den Status zu seinem Auftrag zu informieren. Auftragsbestätigung ade – aktive Kundenkommunikation willkommen. Und das unsere Kunden jede Art von elektronischer Rechnung erhält, erübrigt sich sicherlich zu erwähnen. ☺

„Ist dann der Einkauf überflüssig?“ war daher auch die offene Frage von meinem Einkaufsteam, als wir die ersten Q|wiki-Projekte begannen. Meine Antwort ist immer noch ein klares NEIN. Im Gegenteil, noch nie waren die Chancen für einen strategischen Einkauf so gut wie heute.

„Die Digitalisierung bietet noch nie dagewesene Chancen, und das ist das eigentlich Interessante, man kann diese ohne großen Aufwand, Lastenhefte und Projektmeetings nutzen.“

Wie viele tolle Projekte bleiben in der Schublade, weil es zig Gründe gibt, es nicht zu tun. Wie beim Berliner Flughafen wird geplant, aber es fliegt kein Flugzeug. Beim Frankfurter Flughafen dagegen wird ständig erweitert, geändert, angepasst und dies bei vollem Flugbetrieb.

Mit der Q|wiki-Methode gleicht unser Einkauf dem Frankfurter Flughafen. Wir fangen einfach an, passen bei Bedarf an und reißen auch mal wieder etwas ein, wenn es sich als unpraktisch heraus stellt. Im Team prüfen wir die technischen Möglichkeiten und probieren diese einfach aus. Es sind die vielen kleinen Nutzen für die Menschen, die aus Technik überhaupt erst Digitalisierung machen. Menschen machen aus Technik erst etwas Sinnvolles und nicht umgekehrt.

Q|wiki gehört zu den von der Allianz Industrie 4.0 Baden-Württemberg ausgezeichneten Lösungen.



Quelle: Foto: Allianz Industrie 4.0 Baden-Württemberg

Bernd Düring

MARBEHO Solutions GmbH

Greschbachstrasse 19

DE-76229 Karlsruhe

Telefon: +49 721 782047 21

bernd.duerring@qwiki-methode.com

www.qwiki-methode.com

