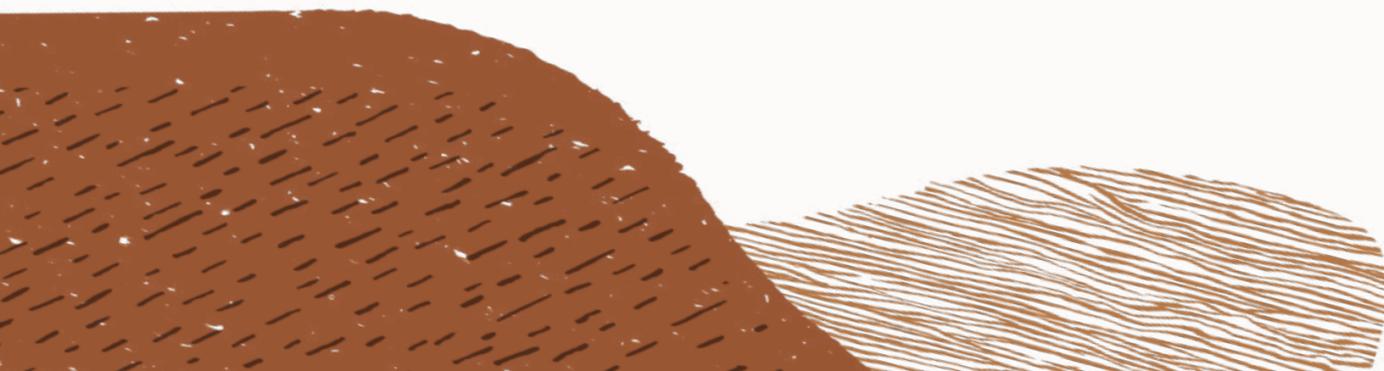
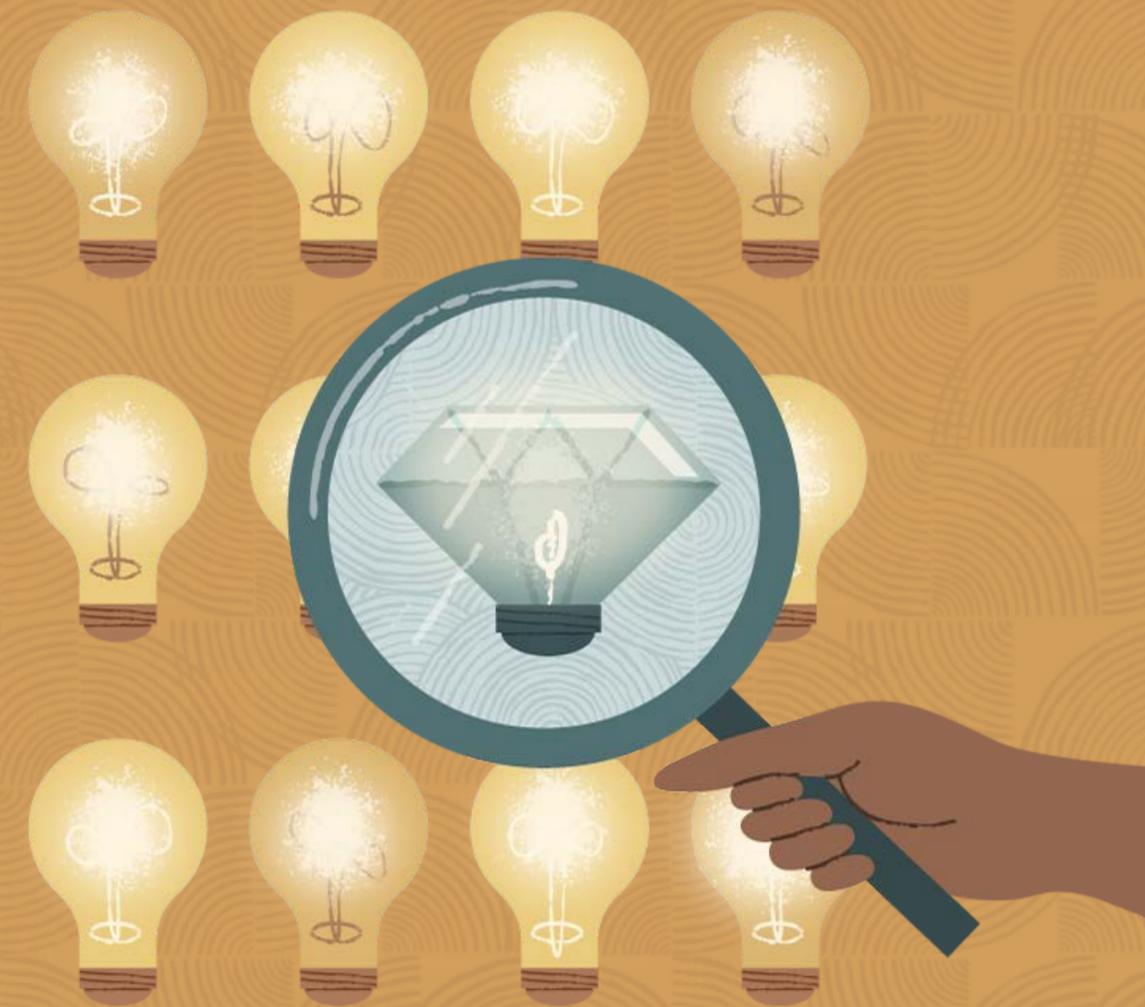


Eine
Perspektive für
Beschaffungsleiter
(CPO)



Inhaltsverzeichnis

Der Weg zum strategischen Geschäftspartner	3
Warum Sie eine einheitliche Plattform für das Lieferantenmanagement benötigen	4
Der Weg zur strategischen Beschaffung	5
Wie kann Oracle helfen?	6
Erste Schritte	7



Der Weg zum strategischen Geschäftspartner

Beschaffungsexperten werden zunehmend aufgefordert, ihren Unternehmen einen strategischen Mehrwert zu liefern. Ihre Kenntnisse über Beschaffungsmärkte und Lieferantenfähigkeiten sowie die Beziehungen, die sie zu den wichtigsten Lieferanten des Unternehmens pflegen, sind die Basis für Resilienz und Wettbewerbsvorteile.

Manuelle Prozesse und unterschiedliche Altsysteme erfüllen jedoch nicht die Anforderungen der heutigen Beschaffungsprozesse. Veraltete Systeme sind transaktionszentriert, können komplexe Lieferantenbeziehungen und damit verbundene Risiken nicht verwalten und sind außerdem nicht für die Unterstützung des strategischen Lieferantenmanagements konzipiert. Wie können Sie ohne die richtige Technik wichtige Lieferanten strategisch identifizieren, qualifizieren und auswählen, um das Umsatz- und Margenwachstum besser zu gewährleisten?

Strategische Beschaffungsteams sind markt- und lieferantenorientiert. Sie setzen Technik ein, um Liefermärkte effizient zu überwachen und innovative Lösungen von Lieferanten zu identifizieren. Die Teams wählen dann die besten Lieferanten aus und stellen gleichzeitig sicher, dass diese auf Risiken geprüft sind, unter Vertrag stehen und in der Lage sind, die Gesamtgeschäftsstrategie zu unterstützen.

88% der Befragten gaben an, dass sie gemeinsame Innovationsprogramme mit ihren Lieferanten entweder bereits gestartet haben oder gerade planen, welche zu starten.¹

¹ Five Themes can Help Procurement Shape Recovery in the Next Normal, McKinsey and Co., 2020



Kundeneinblicke

“Oracle hat uns ein integriertes, modernes, Global Procurement-System mit einem Set von Richtlinien, Verfahren und Kontrollen zur Verfügung gestellt. Unsere neuen standardisierten Arbeitsmethoden bereiten heute unsere Unternehmensführung auf schnelles zukünftiges Wachstum vor”

– **Diane Bolton**, Global Sourcing Director Abcam



Ihre Chance

Mit Oracle Cloud Applications können Sie Lieferanten in Prozesse integrieren, die Innovationen beschleunigen und die Anforderungen, die für die schnelle Vermarktung neuer Produkte erforderlich sind, identifizieren, priorisieren und validieren. Das erleichtert die Einhaltung von Produktionsplänen und Compliance-Standards des Unternehmens sowie die Verwaltung des Lieferantenrisikos während des gesamten Produktlebenszyklus.

Warum Sie eine einheitliche Plattform für das Lieferantenmanagement benötigen

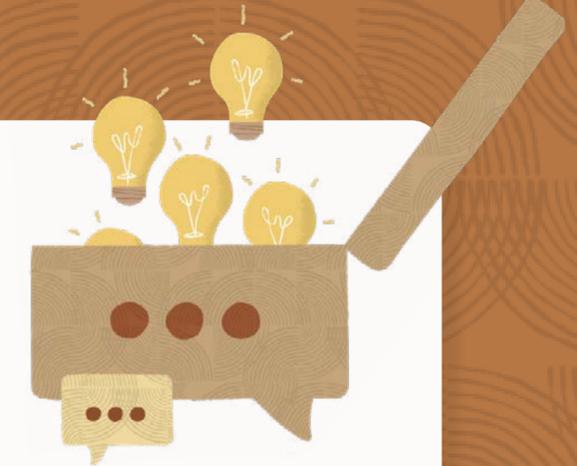
Um Lieferanten effektiv zu managen, benötigen Sie eine Plattform, die die Silos auflöst, welche die Produktentwicklung, Lieferkette, Fertigung und Beschaffung isolieren, und die Geschwindigkeit sowie die Widerstandsfähigkeit bietet, die Sie benötigen, um neue Geschäftsinitiativen, eine kontinuierliche Innovation und eine konstante Produktion zu unterstützen.



Mit der richtigen Plattform können Sie:

- ✓ Mit internen Organisationen und externen Lieferanten zusammenarbeiten, um Produktinnovationen zu beschleunigen, Entwicklungskosten zu verwalten und sich an Ihren strategischen Geschäftszielen zu orientieren.
- ✓ Liefermarktbedingungen, Lieferantenfunktionen, Fertigungsanforderungen und Lieferantenleistung überwachen und analysieren, um bessere Beschaffungsstrategien zu entwickeln.
- ✓ Potenzielle Liefer- und Lieferantenrisiken identifizieren, Lieferbasiskompetenzen bewerten und Backup-Pläne entwickeln, um einen ununterbrochenen Materialfluss und Komponenten zur Versorgung von Produktionslinien zu gewährleisten.
- ✓ Die Einhaltung der Lieferantenverträge überwachen, um sicherzustellen, dass Lieferanten weiterhin alle Anforderungen zur finanziellen Stabilität und zur Qualität erfüllen sowie regulatorische und unternehmensspezifische Verhaltensregeln einhalten, um die Einnahmequellen und den Ruf Ihres Unternehmens zu schützen.
- ✓ Die Lieferantenleistung im Hinblick auf die Qualität, Pünktlichkeit der Lieferungen und Preisvereinbarungen überwachen, um frühzeitige Anzeichen von Problemen zu erkennen und Schritte zu unternehmen, um diese zu mildern.

Der Weg zur strategischen Beschaffung



Moderne Beschaffungsabteilungen sind durch zunehmende Komplexität gekennzeichnet. Obwohl sie immer für Kosteneinsparungen und die Unterstützung der Geschäftskontrollausgaben verantwortlich sein werden, müssen sie in ihren Unternehmen mehr Einfluss gewinnen, um Innovationen voranzutreiben und sie vor Störungen der Lieferkette und dem Lieferantenrisiko zu schützen.

CPOs und die Beschaffungsabteilung haben sich vom eigentlichen Einkauf distanziert. Dieser ist nun eine taktische, zunehmend automatisierte Transaktionsfunktion. Die heutigen CPOs sind strategische Geschäftspartner, die eine Schlüsselrolle bei der Produktinnovation und der Umsatzsicherung spielen.

Ersteres umfasst die Bewertung von Lieferantenfähigkeiten und die Vermittlung von kollaborativen Beziehungen zu internen Stakeholdern, um die Produktentwicklung und die Kommerzialisierung zu beschleunigen. CPOs helfen dabei, Einnahmequellen und Margen zu schützen, indem sie Lieferanten qualifizieren und auswählen, um einen zuverlässigen, kostengünstigen und qualitativ hochwertigen Materialfluss für die Fertigung zu gewährleisten. Sie verwalten Lieferantenbeziehungen und analysieren die Leistung der Lieferanten, um sicherzustellen, dass Risiken nicht eintreten. Außerdem führen sie Notfallpläne aus, um eine konstante Produktion aufrechtzuerhalten, falls Risiken eintreten. CPOs schützen den Ruf und die Marke des Unternehmens, indem sie sicherstellen, dass die Kundenaufträge perfekt sind und dass Lieferanten sich an den Verhaltenskodex des Unternehmens halten (z. B. Durchsetzung der Anforderungen gegen Kinderarbeit und der Nachhaltigkeitsanforderungen).

Moderne CPOs verwalten ein Netz funktionaler und externer Komplexität und sind gegenüber ihren COOs, CEOs und Verwaltungsräten rechenschaftspflichtig. Zusammen mit ihren Kollegen auf der Führungsebene tragen sie die Last, den Erfolg der Unternehmen zu sichern und strategische Ziele zu erreichen.

So kann Oracle behilflich sein:

Um erfolgreich zu sein, benötigen CPOs eine Beschaffungslösung, die administrative Prozesse wie den Beschaffungsprozess optimiert und automatisiert, damit sie sich zunehmend auf strategische Aufgaben konzentrieren und die Zusammenarbeit der Lieferanten vom ersten Konzept über das Design bis zur Produktion erleichtern können.

In der Beschaffung ist das Lieferantenmanagement, einschließlich der Qualifizierung, des Sourcing, der Auftragsvergabe und der kontinuierlichen Überwachung, sehr strategisch für das Unternehmen, um die Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte zu ermöglichen.

Durch die Implementierung einer integrierten Lösung können Beschaffungsleiter

- ✓ Produktinnovationen beschleunigen und den strategischen Beitrag der Beschaffungsabteilung erhöhen, indem sie tägliche, manuelle Aufgaben automatisieren und Zykluszeiten verkürzen.
- ✓ Partnerschaften mit Lieferanten schaffen und stärken, indem sie die Lieferanten qualifizieren und auswählen und ihre Leistung überwachen, um potenzielle Risiken und Vertragsverletzungen zu vermeiden.
- ✓ Lieferantenqualifikationen während der gesamten Produktlebenszyklen des Unternehmens verwalten, indem sie sicherstellen, dass Lieferanten systematisch im Hinblick auf Unternehmensanforderungen bewertet werden, und Compliance durch eine spezifische Vertragssprache und regelmäßige Überwachung erzwingen.
- ✓ den Sourcing-Prozess vereinfachen und optimieren, indem sie qualifizierte Lieferanten ausfindig machen und Verhandlungen über den besten Mehrwert zum Schutz von Einnahmequellen und Gewinnspannen führen.
- ✓ Innovation ankurbeln, indem sie Lieferanten die Tools für die Zusammenarbeit bereitstellen, um Probleme zu lösen, Wettbewerbsvorteile zu erzielen und Gewinne zu maximieren.
- ✓ nützliche Einblicke in die Lieferantenleistung erhalten, indem sie die Lieferantenleistung, Verbrauchsmuster, Preise und die Vertragsnutzung überwachen, insbesondere um bevorzugte Lieferanten zu identifizieren.

Hier beginnen

Besuchen Sie unsere Seite, um zu erfahren, wie Sie kontinuierliche Innovation freisetzen können.

Copyright © 2021, Oracle und/oder verbundene Unternehmen. Dieses Dokument wird nur zu Informationszwecken bereitgestellt. Inhaltliche Änderungen bleiben vorbehalten. Die Richtigkeit dieses Dokuments kann nicht garantiert werden. Es unterliegt keinen Garantien oder Bedingungen, die mündlich gegeben wurden oder gesetzlich gegeben sind, einschließlich konkludenter Garantien oder Bedingungen hinsichtlich der Marktgängigkeit oder Eignung für bestimmte Zwecke. Oracle übernimmt keinerlei Haftung für dieses Dokument. Aus dem Dokument entstehen keinerlei direkte oder indirekte vertragliche Pflichten. Das Dokument darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung weder elektronisch noch mechanisch für irgendeinen Zweck kopiert oder weitergegeben werden. Oracle und Java sind eingetragene Marken von Oracle und/oder ihren verbundenen Unternehmen. Andere Namen und Bezeichnungen können Marken ihrer jeweiligen Rechteinhaber sein.