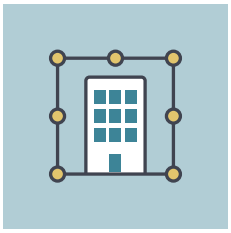
8 Tipps, wie Sie Ihren direkten Einkauf in 2024 resilienter aufstellen

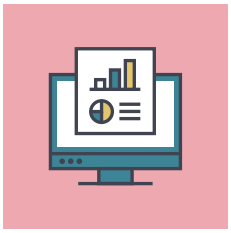
Einkauf ist so dynamisch wie nie zuvor. Entsprechend dynamisch reagieren Unternehmen auch auf die Veränderungen im Einkauf – im Idealfall zumindest. JAGGAER gibt Ihnen in dieser Checkliste einige Anregungen und Ideen auf den Weg, wie Sie Ihren Einkauf ab 2024 krisensicherer, resilienter und effizienter aufstellen können und wie Ihnen die digitale Transformation dabei helfen kann.

1. **Wie weit sind Sie mit Ihrer digitalen Transformation? Machen Sie den Check!** Der Einkauf kann zukünftig nicht mehr manuell oder nur teildigitalisiert ablaufen. Denn wo Märkte sich rasant digitalisieren und die Prozesse immer komplexer werden, müssen Unternehmen mitziehen. Prüfen Sie gemeinsam mit einem IT-Berater, wie weit Sie mit der Digitalisierung Ihrer Source-to-Pay-Prozesse sind und wo Sie am besten mit dem nächsten Autonomous Commerce (AC)-Projekt beginnen sollten. Es empfiehlt sich, jetzt in dieses Projekt zu investieren, als in naher Zukunft gegenüber der Konkurrenz den Anschluss zu verlieren.

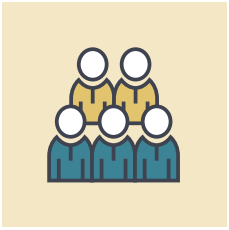
2. Nutzen Sie eine zentrale digitale Lösung mit smarten Schnittstellen. Normalerweise werden der Einkauf und seine Prozesse nicht nur von einer einzelnen Lösung gesteuert. Doch JAGGAER entwickelt Technologien und ein zentrales Tool, die Schnittstellen zu allen bestehenden Lösungen ermöglichen. So erreichen Sie eine „Single Version of the Truth“ über alle Prozesse und damit mehr Effizienz und Transparenz.



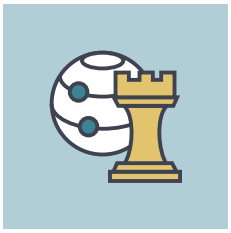
3. Erhöhen Sie die Transparenz in Ihrer Lieferkette. Ein professionelles Risikomanagement kann Ihnen nur gelingen, wenn Sie umfassende Informationen über Ihre gesamte Lieferkette besitzen. Das muss allerdings organisatorisch wie technisch gut vorbereitet werden. Wie das gelingen kann? Indem Sie Daten und Prozesse deutlich stärker digital zentral managen und Ihr digitales Lieferantenmanagement tiefer, detaillierter und diversifizierter anlegen.



4. Digitalisieren Sie Ihren Source-to-pay-Prozess endlich vollständig. Sie möchten in 2024 effizienter werden, wiederkehrende Prozesse automatisieren und die Kooperation mit Ihren Lieferanten auf ein neues Niveau bringen? Dann brauchen Sie einen vollständig digitalisierten Source-to-Pay-Prozess, der mit anderen Fertigungsprozessen integriert werden kann.

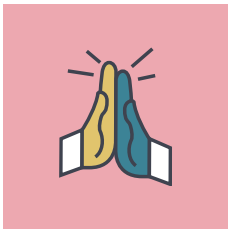


5. Rekrutieren Sie Top-Talente. Die Antwort auf die Frage „Brauchen wir die digitale Transformation wirklich?“ ist längst gegeben. Beschaffungsfachleute wollen heute in einem modernen, hochtechnologischen Umfeld arbeiten, in welchem sie sich vorranging auf die Strategie und nicht auf die Routine konzentrieren können. Ansonsten wechseln sie zur Konkurrenz!



6. Setzen Sie verstärkt auf Local Sourcing. In diesen unsicheren Zeiten ist es sinnvoll, die Lieferantenbasis zu diversifizieren, um das Risiko zu verringern. Diversifizieren Sie deshalb Ihre Lieferanten-Basis und integrieren Sie verstärkt kleinere Lieferanten im europäischen Umfeld. Das bedeutet bei der Auftragsvergabe auch: Vergeben Sie Aufträge nicht nur nach reinem Preisniveau, sondern auch nach der Reaktionsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Belastbarkeit des Lieferanten. Dadurch sind Sie besser in der Lage, Risiken in der Lieferkette und tatsächliche Unterbrechungen zu überstehen.

7. Gehen Sie die ersten ESG-Kriterien an. Nachhaltigkeit ist nicht länger ein „nice to have“ - sondern ein Muss für jedes Unternehmen. Da Verbraucher zunehmend Gerechtigkeit und Nachhaltigkeit in der Lieferkette fordern, wird ESG schließlich zu einem wirtschaftlichen Faktor. Damit wird auch die Einhaltung von ESG-Standards zu einem immer wichtigeren Unternehmensziel, gerade wenn Gesetzgebungen wie das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) in Kraft treten. Wer hier die Nase vorn hat, wird sich nachhaltige Wettbewerbsvorteile sichern.



8. Verbessern Sie Ihre Lieferantenbeziehungen. Die Beziehung zu guten und verlässlichen Lieferanten zu pflegen oder auszubauen, trägt ebenfalls zu mehr wirtschaftlicher Nachhaltigkeit bei. Denn in Druck- und Krisenzeiten sind genau jene Beziehungen belastbarer und können der eigenen Handlungsfähigkeit den entscheidenden Spielraum geben. Wir wollen an diesen Beziehungen arbeiten und stets darauf achten, dass sie für beide Seiten optimalen Nutzen bringen. Wir haben in JAGGAER-Lösungen investiert, die unseren Kunden die Zusammenarbeit erleichtern und zu mehr Stabilität, Offenheit und Transparenz in den Lieferantenbeziehungen führen.

Gehen Sie jetzt Ihre digitale Transformation an – mit JAGGAER:

Sie möchten Ihre digitale Transformation voranbringen, beschleunigen oder anders ausrichten? Die Experten für digitales Procurement von JAGGAER unterstützen Sie dabei und beraten Sie gerne, wie die nächsten Schritte dabei aussehen können.

JAGGAER.COM

Copyright © 2024 JAGGAER – All Rights Reserved