

Vorwort

Der Einkauf ist genial/Der Einkauf ist *#Awesome*

Vor einiger Zeit traf ich einen unserer Kunden in Asien. Die Einkaufsleiterin trug ein T-Shirt mit der Aufschrift »*#Procurement Is Awesome*« – ungewöhnlich, aber wichtig. Die Firma war dabei, die SAP-Ariba-Lösung auszurollen, und die Einkaufsleiterin wollte ihre Mannschaft und ihr Unternehmen auffordern, die Digitalisierung mitzugestalten. Dynamik und Veränderungswille gehören bei der digitalen Transformation dazu. Ich war begeistert.

Ich bin ebenso begeistert von diesem Buch. Denn der Zeitpunkt zur Digitalisierung des Einkaufs ist jetzt, und SAP Ariba ist die marktführende Lösung. Digitalisierung ermöglicht es dem Einkauf, einen neuen und höheren Stellenwert im Unternehmen zu gewinnen. Früher war der Einkauf häufig transaktionsgetrieben, strategisches Lieferantenmanagement und der strategische Einkauf kamen zu kurz. Das hat dazu geführt, dass Unternehmen den Einkauf als »Backoffice«-Funktion ansehen.

Die Welt hat sich aber verändert. In Wertschöpfungsketten werden externe Lieferanten immer wichtiger. Angestellte kaufen im Privatleben auf E-Commerce-Plattformen ein, und Endkunden wollen wissen, was sich hinter welchen Produkten verbirgt. All dies verändert die Erwartungshaltung an den Einkauf. Es geht über Kosteneinsparungen hinaus. Daher muss der Einkauf Transaktionen automatisieren, Angestellten eine einfache Einkaufserfahrung wie im Privaten bieten und Transparenz in der Lieferkette gewinnen. Um dies zu erreichen, benötigt er eine Einkaufsplattform, die in die Betriebswarensysteme des Unternehmens integriert ist. Dabei sind die Daten von großer Wichtigkeit, denn sie ermöglichen die Verbindung in der digitalen Welt, sie erlauben es, Trends zu erkennen, Benchmarks zu erstellen oder andere Einsichten zu gewinnen.

Ebenso wichtig ist es, ein globales Netzwerk an Lieferanten zu verwenden. Wenn Ihr Unternehmen mit einem Lieferanten arbeitet, der schon Teil einer digitalen Plattform ist, spart dies Zeit und Geld. Informationen können einfacher geteilt werden. Und das Gute ist, wenn neue Dienstleistungen ins Netzwerk kommen, können alle Teilnehmer davon profitieren. Facebook und LinkedIn machen es vor.

Eine erfolgreiche Umsetzung erlaubt es dem Einkauf, sich auf die strategischen Aktivitäten zu konzentrieren und ein wichtiger und einflussreicher Partner bei strategischen Entscheidungen im Unternehmen zu werden. Die Veränderung geschieht heute bei vielen unserer Kunden.

Susanne Wagner und Marcus Mock haben diese Veränderungen erkannt. Ich freue mich daher sehr, dass sie sich entschieden haben, ihren Erfahrungsschatz mit Ihnen, den Lesern dieses Buches, zu teilen. Es bietet allen Interessierten im Einkauf einen Ausblick darauf, was möglich ist, und weckt bei allen neuen Mitarbeitern ein Interesse am Einkauf. Und es ist und bleibt das Wichtigste am Einkauf: Menschen wie Susanne Wagner und Marcus Mock, die den Einkauf wirklich genial und #Awesome machen.

Alex Atzberger

President, SAP Ariba

New York, August 2017

Danksagung

Liebe Leser,

im Herbst 2016 suchte der Rheinwerk Verlag über den DSAG-Arbeitskreis Einkauf nach Autoren für ein Buch zum Thema SAP Ariba. Wir meldeten uns voll Enthusiasmus für dieses Projekt. Zu diesem Zeitpunkt ahnten wir allerdings noch nicht, wie intensiv, spannend und auch fordernd das Schreiben dieses Buches sein würde, insbesondere in Zeiten, in denen wir gleichzeitig mit besonderen Herausforderungen in unserem beruflichen Alltag konfrontiert waren.

An dieser Stelle wollen wir uns ganz besonders bei unseren Ehepartnern und Kindern bedanken, die uns beim Schreiben des Buches ermutigt haben und viele Stunden auf uns verzichten mussten.

Wir wollen uns auch bei unseren Arbeitgebern Swarovski und SAP bedanken, die uns zum einen mit dem Thema SAP Ariba in Berührung gebracht haben und uns zum anderen Freiräume und Ressourcen gegeben haben, um dieses Buch zu schreiben.

Besonderer Dank gilt dem Rheinwerk Verlag, der dieses Buch möglich gemacht hat. Ohne unsere Lektorin Kerstin Billen wäre das Buch wohl nicht zustande gekommen. Sie hat uns angetrieben und ermuntert und auch gerne die gleiche Frage zweimal beantwortet.

Susanne Wagner und Marcus Mock im Juli 2017

Einleitung

Im Mai 2016 hat Alex Atzberger (President for SAP Ariba) das Motto *#make-procurementawesome* im Rahmen der Ariba Live ausgegeben. Was macht denn nun den Einkauf des 21. Jahrhunderts aus? Wir würden sagen, es ist das stetige Erneuern, das Anpassen an sich ändernde Rahmenbedingungen und das Ausloten neuer Möglichkeiten, mit Lieferanten in aller Welt zusammenzuarbeiten. Dazu braucht es eben auch die passende Softwarelösung mit einer intuitiven Benutzerführung, schlanken Prozessen und der Konzentration auf die strategischen Einkaufsprozesse.

Manche Fragestellungen müssen immer wieder beleuchtet und neu beantwortet werden, etwa: Wo kaufen wir am besten ein, lokal, in der Nähe, innerhalb einer bestimmten Region oder auch in anderen Teilen der Welt? Und dabei gilt: Nicht alles, was die letzten Jahre galt, muss auch heute oder morgen noch gelten. Rahmenbedingungen, Technologien und Märkte ändern sich immer schneller, und das fordert eine enorme Anpassungsfähigkeit innerhalb der Einkaufsorganisation.

Lösungen für die Beschaffungsprozesse erleben derzeit eine Renaissance. Nach den »Gründerjahren« und Systemen wie dem SAP Supplier Relationship Management (SRM) präsentieren sich neue Anbieter verstärkt auf dem Markt. Allgemeine Trends wie die Verlagerung von Prozessen und Systemen in die Cloud unterstützen diese Bewegung und bieten Unternehmen auch in Europa neue Möglichkeiten, Einkaufsprozesse zu implementieren. Mit SAP Ariba wird eine Source-to-Pay-Suite angeboten, die strategische und operative Beschaffungsprozesse auf einer einzigen Plattform vereint und dabei den direkten und indirekten Einkauf abdeckt.

Dieses Buch *Einkauf mit SAP Ariba* bietet Projektleitern, Entscheidern, Beratern und Anwendern gleichermaßen einen komprimierten Überblick über alle SAP-Ariba-Applikationen und das Vorgehensmodell zur Einführung dieser Lösungen.

Wenn Sie sich gerade mit der Frage beschäftigen, ob und welche neue Einkaufslösung Sie einführen sollten, finden Sie in diesem Buch eine Zusammenfassung des Marktes. Wir stellen Ihnen Kriterien vor, die Ihre Auswahl und Entscheidung erleichtern.

Die Komponenten von SAP Ariba werden ausführlich erläutert und Besonderheiten, Anwendung sowie Integration vorgestellt. Beginnend mit der Ausgabenanalyse werden die strategischen Einkaufsprozesse Ausschrei-

Aktuelle
Entwicklungen

Zielgruppe des
Buches

bung, Lieferantenmanagement und Vertragsmanagement sowie die operativen Beschaffungsprozesse und das Ariba-Netzwerk beschrieben. Allen IT-Verantwortlichen wird zudem eine Zusammenfassung der wichtigsten Aspekte hinsichtlich Integration, mobiler Nutzung und Erweiterung von SAP Ariba gegeben.

Aufbau des Buches

In **Kapitel 1** geben wir Ihnen einen Überblick über die aktuellen Trends im Einkauf und erläutern den Unterschied zwischen Cloud und on premise. Sie erhalten eine Marktübersicht zu Einkaufslösungen, und wir geben Ihnen einige Tipps für die Auswahl der richtigen Software.

In **Kapitel 2** stellen wir Ihnen SAP Ariba als Softwarelösung für den strategischen und operativen Einkauf vor und geben einen Einblick in die Benutzeroberfläche. Außerdem wird das Ariba Network als größtes Unternehmensnetzwerk der Welt vorgestellt.

Kapitel 3 widmet sich den Prozessen und SAP-Ariba-Lösungen für den strategischen Einkauf: der Ausgabenanalyse, der Durchführung von Ausschreibungen, dem Lieferantenmanagement sowie dem Vertragsmanagement.

Die Prozesse des operativen Einkaufs sind Thema von **Kapitel 4** dieses Buches. Sie erfahren, wie Sie Anforderungen und Bestellungen über SAP Ariba abwickeln, wie Rechnungsprüfung und Rechnungszahlung durchgeführt werden können. Außerdem stellen wir Ihnen den SAP Ariba Catalog für die Erstellung, Verwaltung und Verwendung von Einkaufskatalogen vor.

Für Unternehmen, die SAP Ariba einführen möchten, erklären wir in **Kapitel 5** die Vorgehensweise bei der Implementierung und nehmen auch den Prozess des Onboardings von Lieferanten für das Ariba Network unter die Lupe.

In **Kapitel 6**, »Technologie«, erfahren Sie mehr über die Erstellung und Verwendung von Workflows und Formularen. Wir erläutern darüber hinaus, wie SAP Ariba mobil genutzt werden kann, und geben einen Einblick in die Erstellung von Berichten in diesem System.

Wie Sie SAP Ariba mit SAP ERP bzw. SAP S/4HANA integrieren können, wird in **Kapitel 7** beschrieben. Es wird erläutert, welche Möglichkeiten für den Daten- und Belegaustausch zur Verfügung stehen und welche Optionen für eigene Entwicklungen bestehen.

In **Kapitel 8** werfen wir einen Blick auf die zukünftige Entwicklung von Einkauf und Softwarelösungen.

Wir möchten Sie auch auf die Übersicht der Ariba-Network-Regeln im **Anhang** dieses Buches hinweisen. Hier erhalten Sie einen Überblick über

die verschiedenen Konfigurationsmöglichkeiten für den Austausch von Belegen wie Bestellungen und Rechnungen.

In diesem Buch verwenden wir Kästen, um Sie auf bestimmte Dinge gesondert hinzuweisen.

In Kästen, die mit Hinweissymbol gekennzeichnet sind, finden Sie Informationen zu weiterführenden Themen oder wichtigen Inhalten, die Sie sich merken sollten.



Die mit dem Tippsymbol gekennzeichneten Kästen geben Ihnen spezielle Empfehlungen, die Ihnen die Arbeit erleichtern können.

