

## BESCHAFFUNGSOPTIMIERUNG MIT SAP® SRM 7

Nutzen Sie die Möglichkeiten optimal aus?

Mit dem Release SRM 7 und der fortwährenden Weiterentwicklung bis zum aktuellen EhP 3 bietet SAP erstmalig eine integrierte IT-Unterstützung über den gesamten Beschaffungszyklus an. Der operative Beschaffungsprozess wird durch Funktionalitäten für den strategischen Einkauf ergänzt. Dem Einkauf bietet dies die Möglichkeit, bisherige System- und Medienbrüche zu überwinden und sich als transparenter und messbarer Werttreiber im Unternehmen zu positionieren.

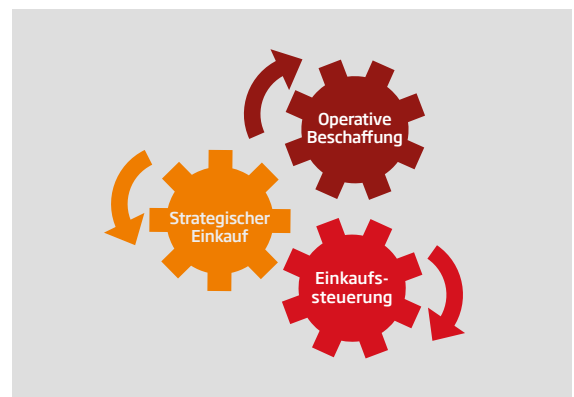
### Neuerungen in SAP® SRM 7

Viele Unternehmen haben aufgrund der auslaufenden Wartung der Releases SAP® SRM 4 bzw. SAP® SRM 5 bereits auf das aktuelle Release SAP® SRM 7 gewechselt. Bisher stand die Abbildung des operativen Beschaffungsprozesses mit Self-Service-Ansatz im Fokus.

Dabei diente SAP® SRM im Wesentlichen als Frontend zur Bedarfsmeldung und Genehmigung. Strategische Aufgaben wurden entweder im SAP® ERP MM oder außerhalb des SAP®-Systems mit Drittanbieter-Tools oder papiergestützt abgewickelt.

SAP® SRM 7 bietet aber sehr viel mehr. Neben Neuerungen in der Technologie wie Web-Dynpro-Oberflächen oder dem prozessgesteuerten Workflow sind neue und verbesserte Funktionalitäten verfügbar, die bisher bestehende Lücken in der vollständigen Abbildung des Beschaffungszyklus schließen.

- Erweiterungen der operativen Beschaffungsprozesse für Dienstleistungsprozesse
- Übernahme externer Bedarfe wie SAP®-Bestellanforderungen nach SAP® SRM
- Sourcing Cockpit als zentrale Plattform für den operativen Einkauf
- Zentralkontraktverwaltung für Bestellungen in SAP® SRM und SAP® ERP MM
- Voll in die Beschaffung integrierte Rfx-Funktionalitäten und Auktionen
- Ergänzung der Lieferantenbewertung durch ereignisgesteuerte und geplante Web-Surveys
- Erweiterte Auswertungs- und Analysemöglichkeiten mit SAP® BW



### Neuerungen im Detail

#### Externe Bedarfe

Anforderungen aus externen Systemen, wie Bestellanforderungen aus einem angebundnen SAP® ERP-Backendsystem, können nach SAP® SRM 7 exportiert und dort weiter prozessiert werden. Dies vereinheitlicht die Benutzeroberfläche für den Einkauf in der Bezugsquellenfindung. Hier können vom Einkauf auch direkt Auktionen und Ausschreibungen aus dem externen Bedarf initiiert werden, deren Ergebnis als Bezugsquelle für die Anforderung verwendet wird. Im Fall einer Bestellanforderung aus SAP® ERP MM wird daraufhin als Folgebeleg eine SAP® ERP-Bestellung im klassischen Szenario angelegt.



## Dienstleistungsprozesse

Die Abwicklung von Dienstleistungen war ein großer Schwachpunkt älterer SAP® SRM-Releases. Mit SAP® SRM 7 hat SAP® einen großen Schritt zur Angleichung der Funktionalitäten wie in SAP® ERP MM getan.

In den Anwendungen Sourcing Cockpit, Ausschreibungen und Auktionen sowie Kontraktmanagement sind Leistungshierarchien verfügbar.

Die Anforderung wird in SAP® ERP MM als Bestellanforderung unter Nutzung von Leistungsverzeichnissen angelegt und als externer Bedarf nach SAP® SRM übertragen. Sie steht im Sourcing Cockpit zur Verfügung. Hier kann der Einkäufer im Rahmen der Bezugsquellenfindung weitere Zeilen aus einem in SAP® SRM MDM-Katalog abgelegten Musterleistungsverzeichnis ergänzen und die Funktionalitäten der Bezugsquellenfindung wie das Kontraktmanagement oder Ausschreibungen und Auktionen nutzen. Nach der Zuordnung der Bezugsquelle wird als Folgebeleg aus dem Sourcing Cockpit heraus eine Bestellung in SAP® ERP angelegt.

Des Weiteren sind Funktionalitäten wie Limitbestellungen oder ein neues Szenario zur Beschaffung von externem Personal komplett in SAP® SRM verfügbar.

Nicht alle funktionalen Unterschiede zwischen SAP® SRM und SAP® ERP in der Dienstleistungsabwicklung wurden mit SAP® SRM 7 beseitigt. Die vollständige Integration von Muster- und Standardleistungsverzeichnissen zur Verwendung im SAP® SRM-Einkaufswagen ist noch nicht möglich.

## Sourcing Cockpit

Das Sourcing Cockpit dient als zentraler Arbeitsvorrat des Einkäufers in SAP® SRM. Durch die nahtlose Integration externer Bedarfe in SAP® SRM und die Anbindung des Kontraktmanagements und der Rfx-Funktionalitäten wie Ausschreibungen und Auktionen hat es sich zu einem ausgereiften Instrument für die Bearbeitung von Bedarfen für den strategischen wie den operativen Einkäufer entwickelt. Insbesondere die Integration externer Bedarfe hat dazu geführt, dass die Bezugsquellenfindung für alle Bedarfe zentral in SAP® SRM durchgeführt werden kann.

## Kontraktmanagement

Mit SAP® SRM 7 ist erstmals ein übergreifendes Kontraktmanagement über SAP® SRM und alle angebotenen SAP® ERP-Backendsysteme verfügbar. Dies erlaubt durch den neuen Beleg Zentralkontrakt eine durchgängige und konsolidierte Sicht auf die Abrufhistorie eines Kontrakts über alle Systeme hinweg.

Der Zentralkontrakt kann an angebundene SAP® ERP-Systeme verteilt werden und steht so auch als Bezugsquelle für Beschaffungsvorgänge im SAP® ERP-System zur Verfügung. Die Abrufwerte werden auf den Zentralkontrakt in SAP® SRM 7 übergeleitet und dort aggregiert. Rabatte und Nachlässe auf Zentralkontraktebene können auch in den replizierten SAP® ERP-Backendkontrakten verwendet werden, so dass alle einkäuferischen Vorteile des Zentralkontrakts unabhängig vom Beschaffungssystem SAP® SRM oder SAP® ERP realisiert werden können.

Alert-Funktionen beim Auslaufen der Gültigkeit oder dem Überschreiten eines Volumen-Schwellwerts informieren den Einkauf proaktiv, so dass er rechtzeitig reagieren kann.

## Ausschreibungen und Auktionen

Rfx-Funktionalitäten wie Ausschreibungen und Auktionen sind im Rahmen der Bezugsquellenfindung im Sourcing Cockpit verfügbar, aber auch direkt ohne Vorgängerbeleg. Externe Plattformen für die Vergabe wie AWA-Tools oder VOL- und VOB-konforme Anwendungen können über Business Add-Ins in die Rfx-Funktionen integriert werden.

Es sind verschiedene Ausschreibungsformen wie RfQ, RfI und RfP in offener und geschlossener Form verfügbar. Die Erteilung des Zuschlags dient entweder als einmalige Bezugsquelle für eine Anforderung oder als Grundlage für einen Zentralkontrakt.

Das Handling von Ausschreibungen wurde durch neue Möglichkeiten wie die Angebotsmodifikation, Alternativpositionen sowie Offline-Bidding verbessert.

Qualitative Aspekte können bei der Bewertung der Gebote durch die Verwendung von gewichteten Fragebögen in der Ausschreibung berücksichtigt werden. Hier sind offene und geschlossene Fragen verfügbar. Die Bewertung der Antworten kann automatisiert oder manuell vorgenommen werden.

## Lieferantenbewertung

Die herkömmliche SAP® ERP-Lieferantenbewertung bietet lediglich eine einseitige Sicht auf Preis- und Termintreue des Lieferanten. Weitere qualitative Aspekte wie Liefer- und Servicequalität fließen nicht in die Bewertung ein. Geplante Feedbackrunden über die Performance des Lieferanten waren nicht verfügbar. In SAP® SRM können sogenannte Web-Umfragen entweder ereignisgesteuert zum Beispiel beim Wareneingang oder geplant in einem festgelegten Teilnehmerkreis durchgeführt werden.

Anhand eines zugeordneten konfigurierbaren Fragebogens können durch wiederholte regelmäßige und ereignisgesteuerte Umfragen in Kombination mit der herkömmlichen Bewertung neuartige 360°-Sichten auf den Lieferanten und dessen Entwicklung in einem Zeithorizont gewonnen werden. Dies verbessert die Verhandlungsgrundlage für den Einkäufer.

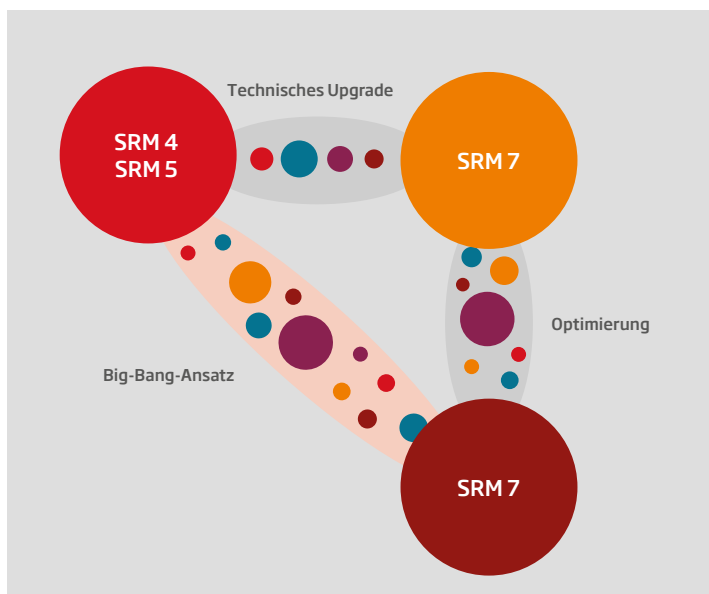
## Auswertungen

Abgerundet wird SAP® SRM, neben der schon verfügbaren Integration eines SAP® BW mit vorkonfigurierten Berichten in die SAP® SRM-Oberfläche, durch neue SAP® BW-unabhängige Reports.

## Technisches Upgrade vs. Prozessverbesserung?

Unternehmen stehen bei einem Releasewechsel auf SAP® SRM 7 vor der Wahl, lediglich ein technisches Upgrade von alten Releaseständen auf SAP® SRM 7 durchzuführen oder den Schritt nach SAP® SRM 7 mit einer Prozessoptimierung zu verbinden. Beides sind valide Vorgehensweisen:

- Entkopplung des IT-technischen Upgrades von einem nachgelagerten Optimierungsprojekt mit seinen Implikationen im Change Management



- Aufwandsminimierung bei Wahl eines Big-Bang-Ansatzes

In beiden Fällen stehen Sie vor der Fragestellung, ob und wie die Möglichkeiten von SAP® SRM 7 für Ihr Unternehmen optimal genutzt werden sollen und können.

Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten, sondern hängt von der Ausgangssituation, dem Umfeld, der geplanten Ausrichtung Ihres Unternehmens und dessen Einkauf sowie dem Umfang der geplanten Prozessänderungen ab.

SAP® SRM unterstützt flexibel die Einkaufsprozesse in allen Organisationsformen und -ansätzen vom dezentralen Einkauf über Lead-Buyer-Konzepte bis zum Zentraleinkauf sowie deren Mischformen. Ein stufenweises Vorgehen zur Optimierung Ihres Einkaufs mit der jeweils erforderlichen und sinnvollen Anpassung Ihrer Beschaffungsplattform ist somit gewährleistet.

## Unterstützungsangebot Sopra Steria Consulting

Sopra Steria Consulting bietet Ihnen bei der Durchführung von Optimierungsprojekten im Einkauf Unterstützung und Beratung entlang des gesamten Lifecycles an.

### Assessment

Im Rahmen eines Beschaffungs-Assessments begleitet Sie Sopra Steria Consulting bei der Erarbeitung Ihres Zielbilds im Einkauf und der Verprobung gegen Ihre Ausgangssituation. Dabei wird gemeinsam eine individuelle Programm- oder Projektplanung mit Abhängigkeiten, Meilensteinen und einer Aufwandsschätzung als Grundlage für eine Umsetzung erarbeitet.

Sopra Steria Consulting bringt dabei seine Erfahrungen aus Projekten im Bereich Beschaffungsoptimierung ein und stellt durch Best-Practice-Ansätze die Belastbarkeit der erarbeiteten Planungsansätze sicher.

### Projektdurchführung

In der Projektumsetzung begleitet Sie ein Beraterteam von Sopra Steria Consulting durchgängig in allen Projektphasen. So werden Reibungsverluste vermieden und Sie erhalten eine Projektdienstleistung aus einer Hand.



Wir unterstützen Sie bei der Erstellung der Fachkonzeption und stellen sicher, dass bereits in dieser Phase die Belange der IT berücksichtigt werden. Nach der Freigabe des Fachkonzepts wird darauf aufbauend das DV-Konzept erstellt. Parallel dazu wird der Testfallkatalog aufgebaut. In dieser Phase werden die Realisierungsansätze gegen die Vorgaben Ihrer IT verprobt. Anschließend erfolgt gemäß dem DV-Konzept die Implementierung in Ihrem System. Dabei liefern Entwickler- und Funktionstests durch die Entwickler die erforderliche Sicherheit, in die nächste Phase des Integrationstests einzusteigen. Anhand des Testfallkatalogs wird das neue System in mehreren Iterationschleifen getestet und abgenommen.

Die Produktivsetzung wird durch ein gemeinsam erarbeitetes Drehbuch unterstützt und in einem Annahmetest in der produktiven Umgebung abgesichert. Erst danach erfolgt die Freigabe zur produktiven Nutzung. In einem definierten Zeitraum wird Ihre Anwendungsbetreuung durch das Beraterteam unterstützt und der Know-how-Transfer durchgeführt.

## Systembetreuung

Optional übernimmt Sopra Steria Consulting die Wartung und den Betrieb der Anwendung auf Basis eines Betreuungsvertrags.

Zusätzlich können bestimmte Leistungen wie Katalog-Updates, Anbindung von neuen externen Katalogen und Lieferanten als paketierte Dienstleistungen erbracht werden.

## Sprechen Sie uns an!

Sopra Steria Consulting verfügt im Beschaffungsumfeld über belastbare Referenzen bei Kunden aus verschiedenen Branchen wie

- Finanzdienstleister
- Versorger
- Öffentliche Hand
- Telekommunikation

Sprechen Sie uns an und lassen Sie uns gemeinsam mögliche Wege zur Optimierung Ihrer Einkaufsprozesse diskutieren!



Über Sopra Steria Consulting  
([www.soprasteria.de](http://www.soprasteria.de))

Sopra Steria Consulting zählt heute zu den Top 10 der Business Transformation Partner in Deutschland. Als ein führender europäischer Anbieter für digitale Transformation bietet die Sopra Steria Gruppe mit 35.000 Mitarbeitern in über 20 Ländern eines der umfassendsten Angebotsportfolios für End-to-End-Services am Markt: Beratung, Systemintegration, Softwareentwicklung und Business Process Services. Unternehmen und Behörden vertrauen auf die Expertise von Sopra Steria, komplexe Transformationsvorhaben, die geschäftskritische Herausforderungen adressieren, erfolgreich umzusetzen. Im Zusammenspiel von Qualität, Leistung, Mehrwert und Innovation befähigt Sopra Steria seine Kunden, Informationstechnologien optimal zu nutzen.

AB\_17230\_1503-SAP-d



© Sopra Steria Consulting  
Tel.: +49 40 22703-0  
[www.soprasteria.de](http://www.soprasteria.de)

© Sopra Steria Consulting  
SAP, SAP ERP und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos und das SAP Partner Logo sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland oder von einem SAP-Konzernunternehmen.

