

Prozesse

Mit Robotic Process Automation (RPA) entlasten Sie Ihren operativen Einkauf

Wie RPA-Bots den Einkauf von operativen Tätigkeiten entlasten und den Einkaufsprozess vereinfachen können, ist mit zahlreichen Beispielen anhand des Bestellprozesses belegt. Dabei können Sie relativ einfache Software-Unterstützung einsetzen. Hier gebe ich Ihnen einige nützliche Tipps dazu.

Es gab einmal einen kleinen Einkäufer, der bis über beide Ohren mit operativer Arbeit beschäftigt war. Von morgens bis abends führte er einfachste und sich wiederholende Tätigkeiten aus. Da erschien ihm eine Fee, die fragte, ob sie ihn von diesen stupiden Aufgaben befreien solle. Er sagte „Ja“ – und die Fee setzte sich an den Rechner und programmierte einen RPA-Bot. Und wenn er nicht gestorben ist, dann erledigt der kleine Roboter seine Aufgaben immer noch mit höchster Zuverlässigkeit.

Das bringt RPA

Dieses kurze Märchen soll veranschaulichen, wo der Nutzen von RPA liegt. Hierbei handelt es sich um kleine Programme, die Verkäufer von repetitiven Aufgaben entlasten sollen.

Der dadurch entstandene Zeitgewinn kann im Einkauf für strategische Aufgaben genutzt werden, zu denen man sonst nicht gekommen wäre und die aufgrund der Komplexität nicht von einem Programm erledigt werden können (z. B. Lieferantenqualifizierung, Begleitung von Neuentwicklungen).

Tatsache ist, dass es von diesen sich wiederholenden und einfachen Aufgaben immer noch sehr viele im Einkauf gibt:

- Einpflegen von Auftragsbestätigungen, die der Lieferant dem Einkauf per E-Mail sendet
- Ablegen und Verschlagwortung von Materialzeugnissen im Dokumentenmanagementsystem, die mit jeder Lieferung bereitgestellt werden
- Nachreichen geänderter Zeichnungen zu Bestellungen, die bereits an den Lieferanten versandt worden sind
- Generieren von Bestellungen aus Fertigungsplanungen, die die Arbeitsvorbereitung in Excel erstellt hat
- Einpflegen von Lieferantenlangzeit-erklärungen in die Materialstammdaten, die der Lieferant dem Einkauf jährlich zusendet

Diese Arbeiten können RPA-Bots übernehmen

So identifizierte ein Landmaschinenhersteller über 20 Aufgaben, für die er im Einkauf RPA-Bots einsetzen kann.

Sehr interessant ist, dass RPA-Bots insbesondere dort zum Einsatz kommen, wo etwas zwischen verschiedenen Programmen getan werden muss, also zwischen SAP, Outlook, Excel oder Internet.

Der Bot kann so programmiert werden, dass er

- E-Mails und deren Anhänge öffnet,
- sich in Unternehmensanwendungen anmeldet und entsprechende Transaktionen ausführt,
- Daten kopiert oder verschiebt,
- Formulare ausfüllt,
- Daten aus Dokumenten ausliest,
- Berechnungen erstellt und
- Wenn-dann-Entscheidungen trifft.

Im Grunde verhält er sich wie ein menschlicher User am System, nur mit 2 Unterschieden: Er kann dies rund um die Uhr machen – und dies mit einer Geschwindigkeit und in einer Qualität, die auf Dauer von Menschen nicht erreicht werden können.

Große Entlastung

Studien haben gezeigt, dass RPA zu einer Entlastung von bis 30 % führen kann. Und neben dieser Erleichterung trägt es auch ungemein zur Mitarbeitermotivation bei, da das Programm die mono-

tonen Aufgaben erledigt, ohne sich auch nur einmal zu beklagen.

Rentieren sich RPA-Bots für meinen Einkauf?

Für die Erstellung von RPA-Bots gibt es heutzutage spezielle Softwarelösungen, die keine zwingenden Programmierkenntnisse voraussetzen. Mithilfe von aufgezeichneten Klick-Protokollen und Workflow-Designern lassen sich die Abläufe erstellen.

Einfache Bots können mit einem Aufwand von 10 bis 15 Personentagen aufgesetzt werden, da sowohl die Erstellung als auch der Test und die Dokumentation nicht zu beachten sind.

Die Erfahrung zeigt, dass sich ein RPA-Bot dann lohnt, wenn durch ihn mehr als 200 Arbeitsstunden eingespart werden können.

Somit ist dem kleinen Einkäufer aus dem Märchen und vielleicht auch Ihnen ein Richtwert gegeben, ab wann die gute Fee mit dem Programmieren beginnen soll.



Frank Sundermann ist geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensberatung Durch Denken Vorne Consult GmbH, die innovative Beratungsansätze bietet und Unternehmen bei der Digitalisierung im Einkauf unterstützt.

IN DER NÄCHSTEN AUSGABE LESEN SIE:

Verhandlungspraxis: 6 erfolgreiche Taktiken im Verkäufermarkt

Checkliste: 14 Parameter für Ihren nachhaltigen Einkauf

Globaler Einkauf: 10 Tipps bei Verhandlungen mit Indern

Interview: Diese Parameter müssen Sie bei Ihrem Travelmanagement beachten

