



WHITEPAPER | VERWALTUNG VON KATALOGINHALTEN UND GEWÄHRLEISTUNG VON DATENQUALITÄT

Die Qualität der Kataloginhalte in Ihrem Beschaffungssystem ist ausschlaggebend für Ihre Bemühungen, das Einkaufsverhalten innerhalb Ihres Unternehmens zu lenken und vertraglich vereinbarte Ausgaben einzuhalten. Aus ihrem Privatleben sind Anwender ein Einkaufserlebnis mit detaillierten Produktinformationen wie bei Amazon gewohnt und erwarten vom Einkaufssystem in ihrem Unternehmen mindestens genauso viel. Hochwertige Inhalte und ein modernes Katalogmanagement tragen maßgeblich dazu bei, dass Ihre Nutzer Ihr System akzeptieren und Ihre operativen Beschaffungsziele erfüllt werden. In diesem Kapitel beleuchten wir die Herausforderungen, denen Unternehmen beim Management ihrer Kataloginhalte häufig gegenüberstehen und schauen uns an, wie die Automatisierung von Prozessen Sie bei der Lösung von Problemen unterstützen kann.

KATALOGE VON GERINGER QUALITÄT BEEINTRÄCHTIGEN DIE BESCHAFFUNGSEFFIZIENZ

Elektronische Kataloge bilden das Herzstück der modernen Beschaffung. Als wir kürzlich Einkäufer zu ihren indirekten Beschaffungsprozessen befragt haben, gab gerade einmal ein Viertel an, dass alle ihrer wichtigsten Lieferanten elektronische Kataloge zur Verfügung stellen. Dies kann daher rühren, dass die Lieferanten technisch nicht in der Lage sind, einen Katalog oder ausgewählte Produkt-Informationen als Excel-Datei anzubieten, oder es bevorzugen, wenn der Käufer die Punch-Out Funktionen ihres eigenen Online-Shops nutzen.

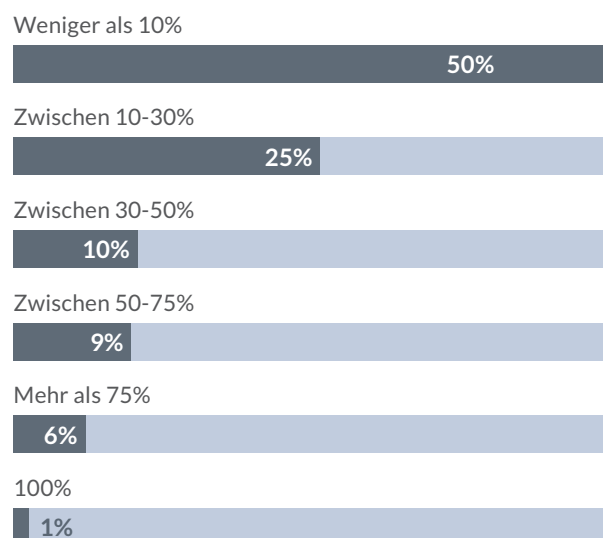
Unserer Erfahrung nach ist es jedoch tatsächlich die Datenqualität, die Einkäufern heute die größten Kopfschmerzen bereitet und die Entwicklung rationalisierter Einkaufsprozesse behindert.

Das Management von Kataloginhalten ist sehr arbeitsintensiv und hält den Einkauf von strategischen Aufgaben in Bereichen wie Lieferantenbeziehungen oder Vertragsverhandlung ab, mit denen sich größerer Mehrwert

erzielen lässt. Dennoch kommt man nicht darum herum, denn der Einkaufsprozess ist nur so gut wie die Daten, die für ihn zur Verfügung gestellt werden.

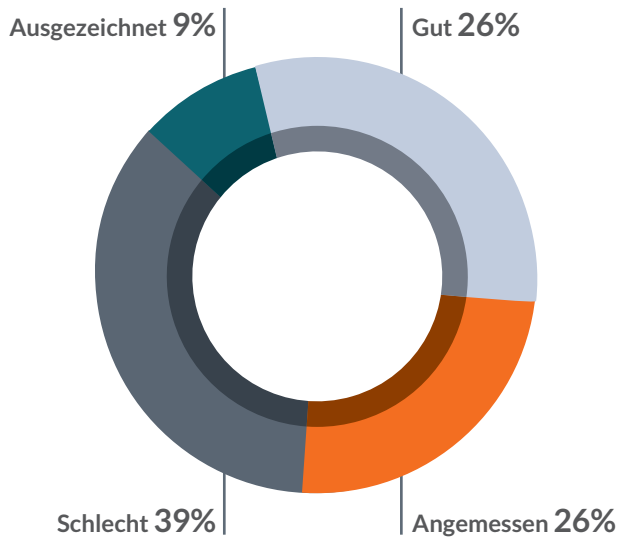
Allerdings ist es die Datenqualität, die Einkäufern heute die größten Kopfschmerzen bereitet und die Weiterentwicklung von Einkaufsprozessen behindert.

ANTEIL LIEFERANTEN, DIE ELEKTRONISCHE KATALOGE SENDEN



[Quelle: Indirect procurement: 2017 Market Report von OpusCapita und SSON]

MANAGEMENTPROZESS FÜR ELEKTRONISCHE KATALOGE



ERSTENS,

beeinträchtigt eine unzureichende Katalogdatenqualität erheblich die Beschaffungseffizienz und die Fähigkeit des Unternehmens, Waren und Dienstleistungen einzukaufen. Fehlen beispielsweise eindeutige, detaillierte Produktinformationen, hat es der Nutzer schwer, die Produkte zu finden, die er bestellen möchte. So kann es passieren, dass das Unternehmen eine hohe Anzahl falsch aufgegebenen Bestellungen und unnötige Rücksendungen bearbeiten muss, was mit unnötigen Aufwänden verbunden ist. Außerdem können unzureichende Daten im Einkaufssystem die Menge an Freitextbestellungen erhöhen, was einen größeren Aufwand für die Einkäufer bedeutet, rationalisierten Prozessen im Wege steht und höhere Kosten nach sich zieht.

ZWEITENS,

wirken sich Unzulänglichkeiten beim Katalogmanagement letztendlich auf das Maverick Buying aus. Anwendern Kataloge zur Verfügung zu stellen, in denen sie Produkte suchen, vergleichen und zwischen verschiedenen zugelassenen Lieferanten wählen können, ist eine gute Möglichkeit, Maverick Buying zu reduzieren. Erfüllen die Kataloginhalte im elektronischen Beschaffungssystem des Unternehmens die Bedürfnisse der Nutzer nicht, weichen diese mit höherer Wahrscheinlichkeit auf andere Beschaffungskanäle aus. Dadurch wird es schwieriger, das Ziel der Beschaffung umzusetzen, d. h. Einkäufe zu bevorzugten Lieferanten zu lenken und die vertragskonformen Ausgaben zu erhöhen.

DER SCHLÜSSEL: DIE ZUSAMMENARBEIT MIT LIEFERANTEN ERMÖGLICHEN

Schlussendlich haben Lieferanten, Hersteller und Service-Anbieter die Kontrolle über ihre Daten, was das Content Management für die einkaufenden Unternehmen zu einer mühseligen Aufgabe macht. Typische Herausforderungen ist bspw. die Kontrolle der vertraglichen festgelegten Preise, Anreicherung zusätzlicher Informationen, Formatunterschiede sowie Fehleranfälligkeit durch manuelle Tätigkeiten.

In einigen Branchen stellen gesetzliche Vorgaben bestimmte Anforderungen an die Integrität von Inhalten. So liegt es zum Beispiel in der Verantwortung des Unternehmens, von dem Produkte bestellt werden, diese ggf. als Gefahrgut zu kennzeichnen und die Einhaltung eines ordnungsgemäßen Bestellprozesses sicherzustellen. Jedoch können die hierfür notwendigen Informationen nur von den Lieferanten bereitgestellt werden. Außerdem sind für einen effizienten, ganzheitlichen Einkaufsprozess viele Informationen erforderlich, die der Lieferant nicht liefern kann.

So hat beispielsweise die Kreditorenbuchhaltung eigene Anforderungen an Katalogdaten und daraus generierte Bestellungen, um die Abwicklung von Lieferantenrechnungen verbessern zu können. Eine unkomplizierte und einfache Zusammenarbeit mit Lieferanten zu ermöglichen ist Grundvoraussetzung für die Erweiterung der Katalogreichweite und eine effiziente Katalogverwaltung. Für einen reibungslosen Informationsfluss ist es unverzichtbar, die von Lieferanten bereitgestellten Inhalte zu ergänzen und zu optimieren und die Kataloge in Back-End-Systeme und beispielsweise Lieferantenverträge zu integrieren.

Wesentliche Hindernisse bei der digitalen Beschaffung:

49% Qualität der Daten

41% Fehlende Daten

[Quelle: The Deloitte Global Chief Procurement Officer Survey 2017]

78%

der Unternehmen reichen Lieferantenkataloge nicht mit zusätzlichen Informationen an

[Quelle: Indirect procurement: 2017 Market Report von OpusCapita und SSON]

VERWALTUNG VON KATALOGINHALTEN UND GEWÄHRLEISTUNG VON DATENQUALITÄT

DIE LÖSUNG VON OPUSCAPITA: AUTOMATISCHES IMPORTIEREN, VALIDIEREN UND ANREICHERN VON KATALOGINHALTEN

Durch eine verstärkte Automatisierung des Content-Management-Prozesses wird das Hochladen neuer und die Aktualisierung bestehender Kataloge im Einkaufssystem beschleunigt, die Qualität und Genauigkeit von Katalogen verbessert und der Arbeitsaufwand in der Beschaffung verringert.

Der Self Service Manager (SSM) von OpusCapita ist ein anwenderfreundliches Portal, über das dem einkaufenden Unternehmen elektronische Kataloge zur Verfügung gestellt werden können. SSM ermöglicht es Lieferanten unter anderem, alle erforderlichen Produkt- und Preisdaten für Ihr Einkaufssystem bereitzustellen. Darüber hinaus kann der OpusCapita Catalog Management Service Ihre Lieferanten unterstützen und mit Ihnen und Ihren Daten arbeiten, um den Arbeitsaufwand in Ihrer Beschaffungsabteilung zu reduzieren. Elektronische Kataloge können z.B. im Excel- oder XML-Format verarbeitet werden. Dank umfassender Validierungs-, Bearbeitungs-, Zuordnungs- und Ergänzungsfunktionen verringert SSM deutlich den auf Ihrer Seite für das Katalogmanagement erforderlichen Zeit- und Arbeitsaufwand.

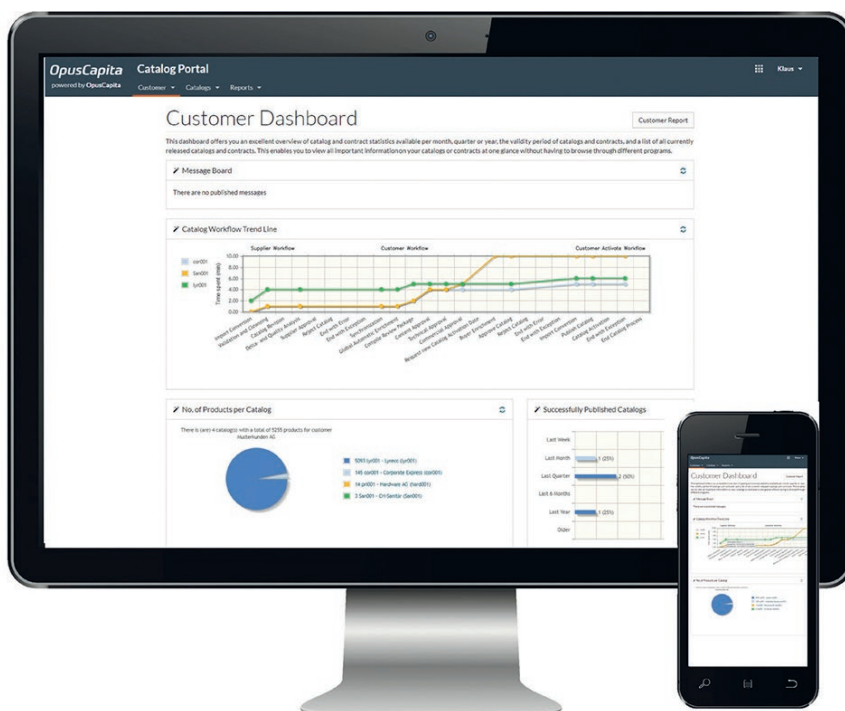
Die Datenqualität wird dadurch wesentlich erhöht, da der gesamte Inhalt geprüft wird.

Der Import von Katalogen in das Einkaufssystem kann z.B. direkt über das Produktinformations-Management- oder ERP-System des Lieferanten erfolgen. Sollte der Lieferant keine elektronischen Inhalte liefern können, kann auch der Catalog Management Service von OpusCapita Unterstützung leisten. OpusCapita arbeitet mit den Lieferanten bei jedem Schritt zusammen – von der Aufnahme und Integration von Verträgen bis hin zur Bereitstellung von technischem Support und sogar der Aufbereitung von Katalogen.

Die Validierung und das Mapping von Inhalten ist entscheidend für die Qualität eines Kataloges. Mit OpusCapita können Sie die Überprüfung erhaltener Kataloge anhand einer Reihe intelligenter Regeln automatisieren. So lässt sich bspw. überprüfen, ob für jedes Produkt eine Lang- und Kurzbeschreibung vorhanden und ob jedes Produkt mit einem Bild verknüpft ist. Außerdem kann der Inhalt mit den Lieferantenverträgen verglichen und geprüft werden, ob die Produkte mit den richtigen Preisen importiert wurden. Die Genehmigung neuer Kataloge erfolgt durch zuvor festgelegte Workflows. Die Kataloge können auch

automatisch abgelehnt werden, wenn sie nicht dem festgelegten Qualitätsniveau oder den Vorgaben aus Ihrem Vertrag entsprechen. Aktualisiert ein Lieferant einen bestehenden Katalog, können Sie diesen automatisch mit dem bestehenden vergleichen und mühelos die vorgenommenen Änderungen erkennen. Das automatische Mapping sorgt dafür, dass auch die Anforderungen Ihres ERP-Systems erfüllt werden – zum Beispiel wenn eine bestimmte Warengruppen-Struktur angewandt werden soll oder Ihr Lieferant nur die der ANSI-Norm entsprechenden Maßeinheitencodes nutzen kann, Ihr System jedoch die ISO-Codes benötigt.

Durch die Anreicherung der Kataloginhalte mit wesentlichen Informationen sind die Nutzer besser in der Lage, Einkäufe zu tätigen. Werden intern verwendete und allen bekannte Synonyme für Produkte hinzugefügt, fällt es den Anwendern leichter, das richtige Produkt im Katalog zu finden. Das Gleiche gilt für Daten, die von der Kreditorenbuchhaltung benötigt werden, wie z.B. Informationen über das entsprechende Sachkonto oder die jeweilige Warengruppe. Werden diese frühzeitig hinzugefügt, trägt das zur Automatisierung des gesamten Rechnungsprozesses bei. Nachdem sie einmal definiert wurden, gewährleisten die Automatisierungsregeln, dass die entsprechenden angereicherten Daten immer auf dem neuesten Stand sind, selbst wenn die Produktinformationen im Katalog aktualisiert werden.



Dank umfassender Validierungs-, Bearbeitungs-, Zuordnungs- und Ergänzungsfunktionen verringert SSM deutlich den auf Ihrer Seite für das Katalogmanagement erforderlichen Zeit- und Arbeitsaufwand. Gleichzeitig erhöht er die Datenqualität.

OpusCapita

FALLBEISPIEL 1: AKTUALISIERUNG EINES KATALOGES

Der Lieferant soll in einem bereits genehmigten Katalog Informationen zu einem neuen Mobiltelefon-Modell hinzufügen.

DAMALS

Das Unternehmen hat einen Vertrag mit einem Lieferanten, der mehr als 60 Mobiltelefon-Modelle von verschiedenen Herstellern für die Mitarbeiter des Unternehmens bereitstellt. Als ein neues Modell auf den Markt kommt, müssen die neuen technischen Daten und der Preis in einem genehmigten Katalog hinzugefügt werden. Um die neuen Daten einzupflegen, muss der Lieferant dem Käufer einen kompletten, neuen Katalog vorlegen. Die Übermittlung und Überprüfung eines kompletten Katalogs ist zeitaufwendig und arbeitsintensiv.

HEUTE

Mit dem Self Service Manager kann der Lieferant ganz einfach ein inkrementelles Update an dem genehmigten Katalog senden und dem Unternehmen so einen schnelleren Zugang zu der neuen Mobiltelefon-Version und dem aktualisierten Preis bieten. Nachdem der Lieferant die neuen Informationen gesendet hat, wird das Katalog-Update automatisch anhand der Validierungsregeln aktualisiert und die zu prüfenden Änderungen werden hervorgehoben. Der Facheinkäufer sieht auf den ersten Blick, was geändert wurde, und kann vor der Genehmigung des Updates prüfen, ob die Änderungen den vereinbarten Geschäftsbedingungen entsprechen. Auf diese Weise gelangen die neuesten Mobiltelefon-Modelle schnell in das Einkaufssystem, wo sie von den Anwendern bestellt werden können.

FALLBEISPIEL 2: VERBESSERUNG DER ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN KÄUFER UND LIEFERANTEN

Das Unternehmen soll den Anwendern eine anwenderfreundliche Einkaufserfahrung bieten.

DAMALS

Die Einkaufsabteilung hat viel Arbeit investiert, um bevorzugte Lieferanten auszuwählen und vorteilhafte Verträge mit ihnen auszuhandeln. Für den Kauf von Produkten und Dienstleistungen empfinden es Anwender jedoch als einfacher, zum Telefon zu greifen, ihren "Lieblingsslieferanten" anzurufen und die Bestellung telefonisch anstatt über das Beschaffungssystem aufzugeben. Denn aufgrund unzureichender Produkt- und Preisinformationen ist das Finden der richtigen Produkte in dem von der Beschaffungsabteilung angebotenen Online-Shop schwierig und zeitaufwendig. Die Beschaffungsabteilung ist nicht in der Lage, auf effiziente Weise Produkt- und Preisdaten von hoher Qualität mit den Lieferanten auszutauschen. Lieferantenverträge zu verwalten und sicherzustellen, dass die Preisdaten die Verträge widerspiegeln, ist umständlich.

HEUTE

Wenn ein neuer Lieferant aufgenommen wird, wird mithilfe von SSM die Zusammenarbeit mit diesem verbessert. Der Lieferant lädt via SSM Informationen über die angebotenen Produkte und vereinbarten Preise hoch. Die Daten werden automatisch geprüft und genehmigt und der Lieferant wird umgehend informiert, falls der Katalog den Qualitätsanforderungen oder anderen Vorgaben nicht entspricht. Mit hochwertigen Daten kann die Beschaffungsabteilung den Nutzern ein "Einkaufserlebnis" wie bei Amazon bieten. So können sie mühelos nach Produkten und Dienstleistungen suchen und diese bestellen, was auch ihre Bereitschaft erhöht, das Beschaffungssystem zu nutzen. Die Beschaffungsabteilung kann den Anteil vertragskonformer Ausgaben erhöhen und Maverick Buying reduzieren und so Kosteneinsparungen erzielen.

DIE NÄCHSTE STUFE IM KATALOGMANAGEMENT ERREICHEN



SCHRITT FÜR SCHRITT:

Nutzen Sie den Self Service Manager und den Catalog Management Service von OpusCapita, um die Inhalte von Lieferantenkatalogen zu standardisieren. Bitten Sie Ihre Lieferanten, Ihnen elektronische Kataloge über das Self-Service-Tool zur Verfügung zu stellen und bestimmen Sie das erforderliche Qualitätsniveau. Verlangen Sie als Minimum klare, informative Kurz- und Langbeschreibungen, Bilder und aktuelle Preisinformationen für alle im Katalog aufgeführten Produkte. Überwachen Sie das Hochladen von Katalogen und führen Sie optimale Abläufe für das Genehmigen neuer Kataloge und von Änderungen ein, die an bestehenden Katalogen vorgenommen wurden.



SPRUNG NACH VORN:

Nutzen Sie die fortschrittlichen Funktionen zur Datenbereinigung, -validierung und -bearbeitung, die Ihnen mit dem OpusCapita Self Service Manager zur Verfügung stehen. Führen Sie automatisierte Regeln zur Validierung und Genehmigung der Kataloginhalte ein und integrieren Sie Kataloge in Verträge, um die benötigten Daten zu generieren. Lehnen Sie Kataloge, die Ihren Kriterien hinsichtlich des Qualitätsniveaus nicht gerecht werden oder Ihren Verträgen mit dem jeweiligen Lieferanten nicht entsprechen, automatisch ab. Nutzen Sie die Datenqualitätsanalyse, um Ihren Lieferanten dazu zu bringen, seine Inhalte im Vergleich zu denen anderer Lieferanten oder sogar denen seiner Wettbewerber zu verbessern. Reichern Sie die Katalogdaten an, indem Sie zusätzliche Informationen von Lieferanten anfordern oder selbst hinzufügen. Stellen Sie Ihren Anwendern alle von Ihren Lieferanten gepflegten Kataloge über das OpusCapita eProcurement-System zur Verfügung.

Alternativ können Sie OpusCapita diese Aufgabe für Sie übernehmen lassen und das Katalogmanagement als Service wählen. Der OpusCapita Catalog Management Service kann einen erweiterten Backoffice-Support bieten und den gesamten Prozess abwickeln - von der Kontaktaufnahme mit Lieferanten über das Hochladen ihrer Kataloge bis hin zur Ergänzung und durchgängigen Verwaltung der Inhalte.

In unserem **Demo-Video** sehen Sie, wie Lieferantenkataloge effizient verwaltet werden.

<https://www.opuscapita.com/demo-center/register-e-procurement>

3 WESENTLICHE VORTEILE EINES AUTOMATISIERTEN KATALOGMANAGEMENTS

FÜR DIE BESCHAFFUNGSABTEILUNG:

- Weniger Zeit- und Arbeitsaufwand beim Katalogmanagement.
- Einhaltung von Verträgen mit Lieferanten.
- Weniger Maverick Buying und höhere Akzeptanz des Beschaffungssystems.

FÜR ANWENDER:

- Schnelles Suchen und Finden von Produkten im Beschaffungssystem.
- Einfaches Vergleichen von Produkten Dank standardisierter Katalogdaten.
- Höhere Effizienz im gesamten Source-to-Pay-Prozess.

FÜR FINANZWESEN UND KREDITORENBUCHHALTUNG:

- Höhere Matchingrate von Rechnungen, da mehr Daten zur Verfügung stehen.
- Weniger Retouren, was sich in weniger Gutschriften aufgrund falscher Rechnungen, niederschlägt.
- Erhöhtes Potenzial für Skontoabzüge und anderen Finanzierungsmöglichkeiten.



VERFASSER:



DIRK FISCHBACH

Head of Procurement & Accounts
Payable Automation

dirk.fischbach@opuscapita.com

Dirk Fischbach hat mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Unternehmenslösungen. Aufgrund seiner langjährigen Projekterfahrung, kennt er die wesentlichen Herausforderungen, die viele Unternehmen heutzutage haben. Seine gewonnenen Erkenntnisse bringt er in jedes Projekt, mit passenden, individuellen Lösungen für jeden Kunden, ein.

Erfahren Sie mehr über die eProcurement-Lösung von OpusCapita unter:

<https://www.opuscapita.com/de/loesungen/source-to-pay>

OpusCapita ermöglicht es Unternehmen, schnell und sicher zu verkaufen, zu kaufen und zu bezahlen, während sie ihr Geschäft in Echtzeit im Blick haben. Mehr als 3.000 Kunden in über 100 Ländern nutzen unsere Source-to-Pay-, Cash Management- und Product Information Management-Lösungen, um sich zu vernetzen, Transaktionen abzuwickeln und zu wachsen. In seinem Geschäftsnetzwerk aus weltweit fast 1 Million Unternehmen und über 11.000 Finanzinstitutionen verarbeitet OpusCapita jährlich mehr als 220 Millionen elektronische Transaktionen. Der Hauptgeschäftssitz von OpusCapita befindet sich in Helsinki, Finnland. Der deutsche Hauptsitz befindet sich in Dortmund. Besuchen Sie unsere Webseite unter <https://www.opuscapita.com/de>