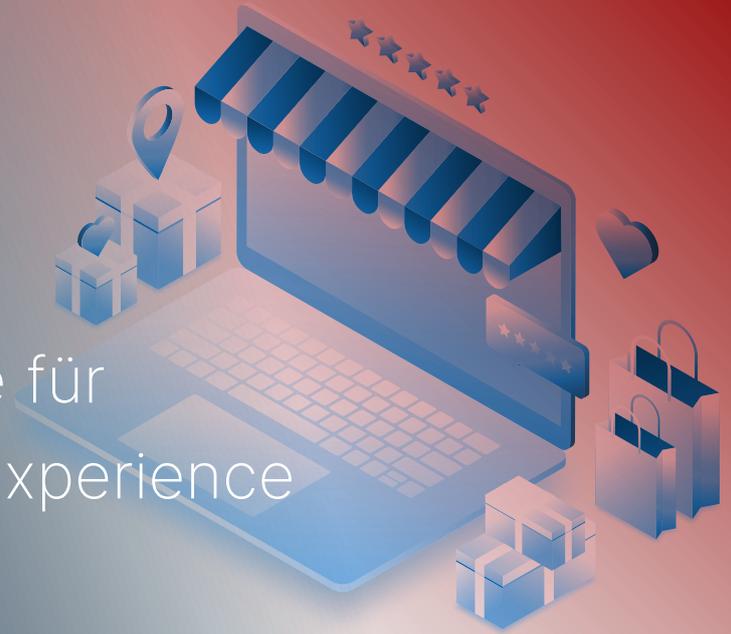
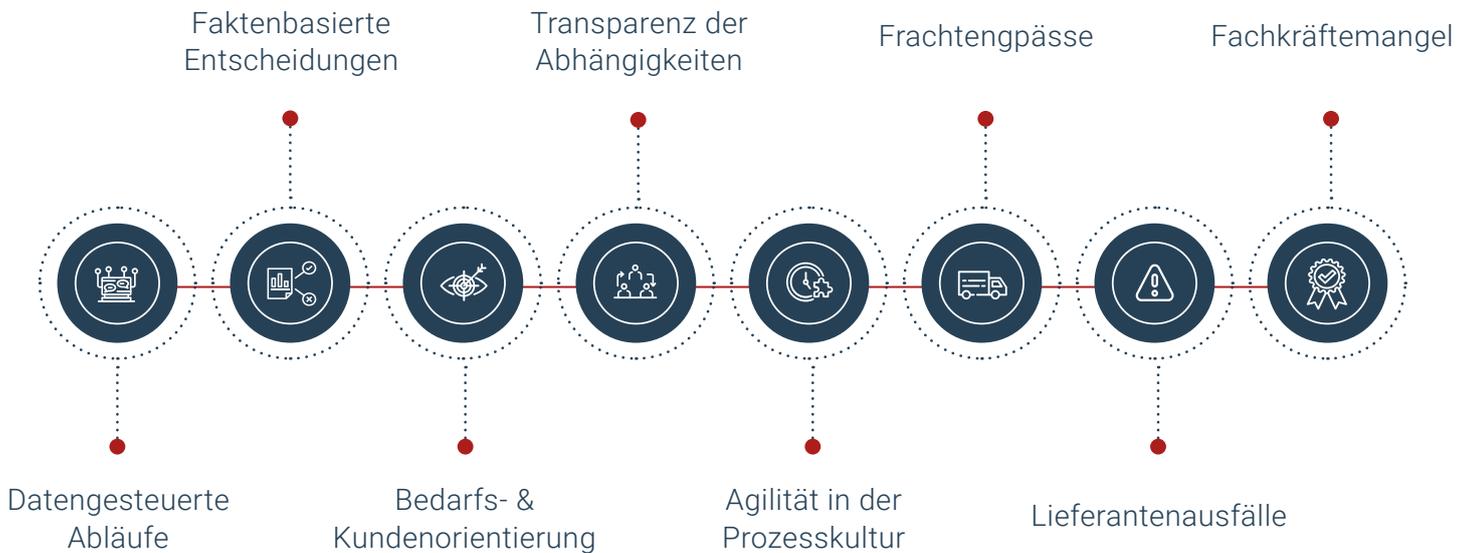


RPA im Einkauf –

Automatisierte Prozesse für verbesserte Customer Experience und höhere Profitabilität



Herausforderungen im Einkauf



Robotic Process Automation – Für mehr Profitabilität im Einkauf

- Bei Robotic Process Automation (RPA) handelt es sich um einen Ansatz, der die Entwicklung, Bereitstellung und Verwaltung von virtuellen Robotern (Software) darstellt. Diese virtuellen Assistenten ahmen fehlerfrei menschliche Handlungen bei der Interaktion mit digitalen Systemen und Software nach, wie z. B. bei der Dateneingabe und -extraktion, bei Klicks oder Markierungen.
- RPA rationalisiert Abwicklungsabläufe, wodurch Unternehmen dank höherer Produktivität profitabler und im Markt reaktionsfähiger werden. RPA erhöht darüber hinaus Zufriedenheit und Engagement der Mitarbeiter, weil ihnen alltägliche Routineaufgaben abgenommen werden.

- Weiterhin bringt RPA in Kombination mit der Papierdigitalisierung kurze Return-On-Investment-Zeiten mit sich. Dabei kann nicht nur von schnellen und nachhaltigen Kostensenkungen profitiert werden, sondern auch von mehr Zeit für Partner- und Kundenaktionen, wenn man den vollen Nutzen aus der Automatisierung zieht.

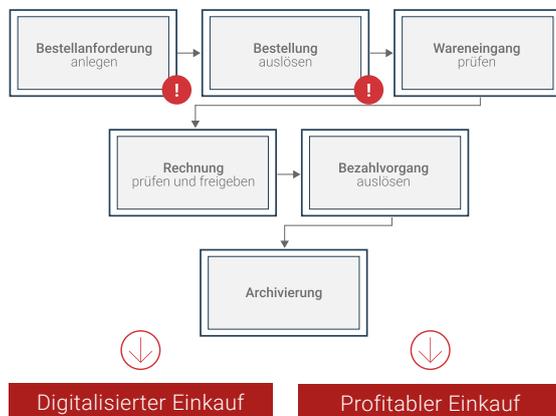
- Scheer empfiehlt eine kunden- und zugleich geschäftsorientierte Strategie, die nach wenigen Pilotimplementierungen übergreifende Potentiale faktenbasiert aufdeckt und priorisiert. Gleichzeitig werden Change- und Governance-Methoden für einen reibungslosen Betrieb festlegt.

Bestellprozess mit viel Automatisierungspotenzial

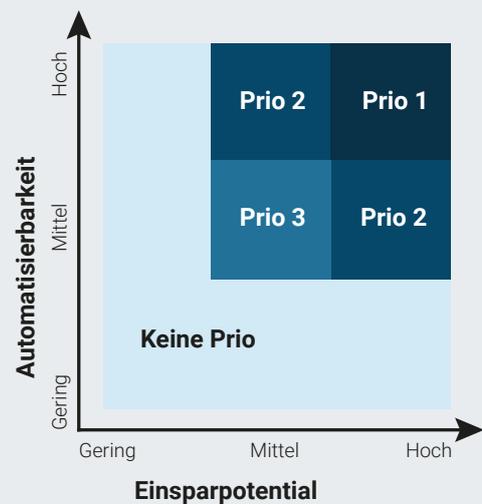
Entlang des BANF-to-Order Prozesses finden zahlreiche Aufgaben statt, die sehr viel Automatisierungspotential aufweisen: neben dem tendenziell steigenden Volumen und der routineartigen Natur spielt hier auch die Fehleranfälligkeit eine große Rolle. Unternehmen, die RPA einsetzen, können diesen Prozess deutlich schlanker und effizienter gestalten.

Gerade im operativen Einkauf fallen weitere reproduzierbare, regelbasierte Vorgänge an, die sich gut strukturieren und trainieren lassen.

- Überwachung von Preisen (Börsen)
- Kontrolle von Laufzeiten und potentiellen Nachverhandlungsmöglichkeiten von Verträgen mit Lieferanten
- Überwachung des pünktlichen Eingangs bestellter Ware
- Messung der Performance von Zulieferern



ROI-orientierte Potentialanalyse



Automatisierbarkeit:

Regelbasiert, Varianz, Strukturierte Daten

Einsparpotential:

Volumen, Bearbeitungsaufwand, Entwicklungsaufwand

ÜBER SCHEER

Die Scheer Group unterstützt als Consulting- und Software-Haus Unternehmen bei der Entwicklung neuer Businessmodelle, bei der Optimierung und Implementierung effizienter Geschäftsprozesse sowie beim verlässlichen Betrieb ihrer IT. Ein besonderer Schwerpunkt in der Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen liegt darin, Unternehmen bei der digitalen Transformation zu begleiten.

Sie haben noch Fragen oder möchten mit uns über konkrete Projekte sprechen? Kontaktieren Sie uns gerne per E-Mail oder rufen Sie uns an!