

Digitalisierung in der Bau- und Dienstleistungsbeschaffung: Umschalten auf Best Practice

Was sehen Sie in dem Bild? Einen Pokal? Oder zwei Gesichter? Egal, was es ist: Sie müssen Ihren Fokus ändern, um das jeweils andere in den Blick zu bekommen.

Ähnlich verhält es sich bei der Analyse Ihrer Beschaffungsprozesse und der Spezifikation der Anforderungen. Der Blick für den Gesamtprozess erfordert es, bei der Lösungsfindung nicht in einzelnen Funktionsbereichen zu denken – insbesondere wenn das SAP-System im Zuge einer durchgängigen Digitalisierung eingebunden werden soll. Denken Sie um und nicht in bereits festgelegten Bildern.

„Mission Possible“

Es klingt einfach: Vor der Lösung stehen die Anforderungen. Und doch ist gerade dieser Schritt vielfach eine Herausforderung für Projektverantwortliche. Häufig müssen bei einem digitalisierten Beschaffungsprozess – im Unterschied zur analogen Handhabung mit ggf. vielen Medienbrüchen – gemeinsame Strukturen entwickelt werden. Dies wird schwieriger, wenn gewohnte Funktionen im Vordergrund stehen. Gerade im Bereich der Dienstleistungsbeschaffung sind einige Spezifika zu berücksichtigen, die durch die Möglichkeiten des SAP-Systems vorgegeben bzw. reduziert sind.

Brücke zwischen den Welten

Dass SAP jedoch mehr kann wie nur Lean Services abzubilden, d. h. einfache einstufige Dienstleistungen, haben wir in zahlreichen Projekten mit SAP-Integration gezeigt, und das ebenfalls bereits in S/4HANA.

Denn auch die im AVA-Prozess üblichen mehrstufigen Leistungsverzeichnisse sind über SAP handhabbar – mit sämtlichen Details. Bestellungen in „LE“ und manuelle Verarbeitung von Leistungsverzeichnissen im PDF-Format werden so obsolet. Erst das macht den Weg frei für eine vollständige Digitalisierung der Dienstleistungsbeschaffung.



Hinterfragen, hinterfragen, hinterfragen

Der Schritt von IT-Insellösungen hin zu digital durchgängigen Beschaffungsprozessen erfordert ein hohes Transformationsvermögen – technisch als auch hinsichtlich organisatorischer Prozesse. Es gilt, sich von vorgefassten Bildern zu Funktionen erstmal zu lösen, ja sogar richtiggehend zu befreien.

Entscheidend ist, die Stärken und Schwächen von Prozessen sowie deren jeweiligen Ursachen genau heraus-zuarbeiten und mit den Projektzielen laufend abzugleichen. Nur so ist sichergestellt, dass neu definierte Abläufe und Workflows dazu beitragen, Geschäftsprozesse zu optimieren – und dass nicht nur lediglich Symptome angegangen werden.

Best Practice statt grüner Tisch

Wir sind darauf spezialisiert, Unternehmen mit Branchen-Know-how und langjähriger Praxiserfahrung in den Stufen von der Anforderungsdefinition bis hin zum Lösungskonzept zu begleiten – mit SAP als digitalem Kern. Wir verkaufen keine Software, wir verkaufen Prozesse. Im Sinne von Best Practice sensibilisieren wir für Aspekte, die bislang nicht bedacht wurden, und lie-

fern Entscheidungshilfen bei daraus folgenden Prozessalternativen.

Im Mittelpunkt unserer Digitalisierungsprojekte rund um unsere Cloud-basierte Lösung FUTURA® SRM steht der SAP-integrierte AVA-Prozess zur Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung von Bauleistungen sowie die rahmenvertragsbasierte Abwicklung von Modernisierungs- und Instandhaltungsmaßnahmen.

Referenzen

Zu unseren Kunden zählen Unternehmen verschiedenster Branchen mit einem großen Anteil Bau- und Dienstleistungen in ihrer Beschaffung, darunter BASF, Deutsche Bahn Immobilien, Freudenberg Real Estate, GASCADE, InfraServ Gendorf, Messe Frankfurt, RWE, REWAG, die Stadtwerke Ingolstadt sowie die Stadtwerke Jena.

Kontakt

Erfahren Sie mehr unter www.futura-solutions.de/umdenken oder kontaktieren Sie uns direkt:
Futura Solutions GmbH
Hartmut Schwadtke
Tel.: +49 (0)611 33 460 300
E-Mail: vertrieb@futura-solutions.de