

EFFIZIENZ, KONTROLLE UND AGILITÄT:

Wie Sie mit Automatisierung
und zentralen
Einkaufsprozessen den
indirekten Einkauf optimieren.

Vorwort



Liebe Leserinnen und Leser,

es ist mir eine besondere Freude, Ihnen unser Whitepaper „Effizienz, Kontrolle und Agilität: Wie Sie mit Automatisierung und zentralen Einkaufsprozessen den indirekten Einkauf optimieren“ vorzustellen. Dieses Whitepaper soll Ihnen praxisnahe Lösungen und wertvolle Einblicke bieten, wie Sie Ihre Einkaufsprozesse optimieren, Transparenz schaffen und Ineffizienzen eliminieren können – insbesondere im Bereich des indirekten Einkaufs. Als Gründerin und CEO von Hivebuy ist es mein Ziel, Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre Einkaufsprozesse effizienter und transparenter zu gestalten, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. In meiner beruflichen Laufbahn, unter anderem bei Unternehmen wie Lidl und Zalando, bin ich immer wieder auf die gleichen Herausforderungen gestoßen: Intransparenz, ineffiziente Freigabeprozesse und fehlende Übersichtlichkeit in der Beschaffung. Diese wiederkehrenden Unannehmlichkeiten wollten wir nicht länger hinnehmen. Gemeinsam mit meinem Team im Herzen Berlins entwickelten wir Hivebuy, um diese Probleme nachhaltig zu lösen und Unternehmen eine effiziente, zentralisierte Plattform für ihre Einkaufsprozesse zu bieten.

In diesem Whitepaper beleuchten wir, wie fragmentierte Einkaufsprozesse häufig zu Verzögerungen und Intransparenzen führen und zeigen, wie eine zentrale Plattform diese Herausforderungen effektiv bewältigen kann. Durch die richtige Technologie und klare Strukturen können Sie nicht nur den Kontrollverlust vermeiden, sondern auch erhebliche Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen erzielen. Zudem zeigen wir Ihnen anhand eines Praxisberichts, wie die erfolgreiche Einführung unserer Plattform einem realen Unternehmen geholfen hat, Transparenz und Ordnung in den indirekten Einkauf zu bringen.

Ich wünsche Ihnen eine inspirierende und aufschlussreiche Lektüre. Lassen Sie sich von den Erfahrungen unserer Kunden mit Hivebuy inspirieren, um auch Ihre eigenen Einkaufsprozesse effizienter und erfolgreicher zu gestalten.

Mit freundlichen Grüßen,

Bettina Fischer
Gründerin und CEO von Hivebuy

Einleitung

Die Einkaufsprozesse in vielen Unternehmen sind oft fragmentiert und uneinheitlich, was insbesondere im indirekten Einkauf – der Beschaffung von nicht-produktionsrelevanten Gütern und Dienstleistungen – zu erheblichen Herausforderungen führt. Einkäufer bei unterschiedlichen Webshops, damit zwangsläufig uneinheitliche Freigabewege und nicht standardisierte Prozesse bei Freitext- und Katalogbestellungen führen zu Verzögerungen, Intransparenz und Ineffizienzen.

Im Fokus stehen drei zentrale Probleme, die häufig zu einem exponentiellen Kontrollverlust im Einkauf führen:

1 Fragmentierte Einkaufsprozesse:

Mitarbeiter nutzen verschiedene Webshops und Bestellkanäle, meist nicht standardisiert, was zu Intransparenz und Schwierigkeiten bei der Nachverfolgung führt. Hier sollte eine zentrale Lösung alle Bestellformen kombinieren und die Prozesse für alle vereinheitlichen.

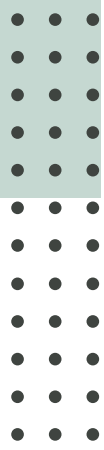
2 Zeitfressende Buchhaltung:

Die Suche nach Belegen und die manuelle Kontierung von Sachkonten sowie Kostenstellen verursachen Verzögerungen und sind anfällig für Fehler. Belege sollen automatisch erfasst und alle Kontierungsinformationen beim Erstellen der Bedarfsanforderung automatisch hinzugefügt werden.

3 Langwierige IT-Entscheidungen:

Langwierige und unkoordinierte IT-Entscheidungsprozesse behindern die Agilität und machen es schwer, schnell auf Marktveränderungen zu reagieren.

Im weiteren Verlauf erfahren Sie, wie diese Lösungen konkret aussehen und welchen positiven Einfluss sie auf den indirekten Einkauf haben – von der Vereinheitlichung der Freigabeprozesse bis zur Integration in bestehende ERP-Systeme.



1. Problem: Fragmentierte Einkaufsprozesse

In vielen Unternehmen wird der indirekte Einkauf über unterschiedliche Kanäle abgewickelt. Mitarbeiter greifen auf verschiedene Webshops zu und bestellen bei unterschiedlichen Lieferanten. Hinzu kommt, dass die Freigabeprozesse von Abteilung zu Abteilung variieren. Jeder Webshop bietet unterschiedliche Genehmigungsverfahren an, während bei Lieferanten ohne Webshops in der Regel keine standardisierten, effizienten Prozesse existieren. Oftmals fehlt es an einer umfassenden Transparenz: Verantwortliche Personen wissen nicht genau, welche Bestellungen aufgegeben wurden, der Bestell- und Lieferstatus ist nicht ersichtlich und eine zentrale Übersicht über Einkaufsaktivitäten fehlt. Diese Fragmentierung erschwert nicht nur die Kontrolle und Nachverfolgung von Bestellungen, sondern führt letztlich zu Intransparenz und Ineffizienzen im gesamten Einkaufsprozess.

Lösung: Zentralisierung aller Lieferanten auf einer Plattform

Die Lösung für diese Probleme liegt in der Einführung einer zentralen Einkaufsplattform, auf der alle Lieferanten, Kataloge und Webshops integriert sind. Dadurch entsteht Klarheit und Ordnung im Einkaufsprozess. Mitarbeiter können sich in eine einzige Plattform einloggen und dort auf alle Lieferanten zugreifen, ohne zwischen verschiedenen Webshops wechseln zu müssen. Dies ermöglicht es dem Unternehmen, sämtliche Bestellvorgänge über eine zentrale Plattform zu verwalten, was den gesamten Einkaufsprozess erheblich vereinfacht.

Ein zentralisiertes System erleichtert auch die Freigabeprozesse: Freigabeverantwortliche benötigen nur noch eine einzige Plattform, um Ausgaben und Budgets zu überblicken und notwendige Genehmigungen zu erteilen. Durch die Einführung automatisierter Workflows können Freigabeprozesse vereinheitlicht und beschleunigt werden, was Fehler minimiert und die Effizienz steigert.

Die Integration der Plattform in bestehende ERP-, FI- und BI-Systeme sorgt dafür, dass alle Bestellungen korrekt verbucht und die Daten nahtlos verarbeitet werden. Automatisiertes Rechnungs-Matching und die Vereinfachung interner Buchhaltungsprozesse sind weitere Vorteile, die durch die Zentralisierung und Automatisierung erreicht werden.

Effekt: Mehr Effizienz und Transparenz

Die Einführung einer zentralen Plattform für alle Einkaufsprozesse bringt zahlreiche Vorteile mit sich. Der Zeitaufwand für Bestellungen und Freigaben wird drastisch reduziert, da manuelle Eingriffe minimiert und alle Prozesse über eine einzige Plattform abgewickelt werden können. Dies spart nicht nur Zeit, sondern optimiert auch die Kosten und steigert die Produktivität.

Darüber hinaus sorgt die Zentralisierung für eine erheblich gesteigerte Transparenz. Führungskräfte und Einkaufsabteilungen können jederzeit den vollständigen Überblick über alle Bestellungen und Ausgaben behalten. Dies erleichtert nicht nur die Kontrolle, sondern ermöglicht es auch, auf Grundlage verlässlicher Daten strategische Einkaufsentscheidungen zu treffen. Die Automatisierung und Integration in ERP- und FI-Systeme stellt sicher, dass Daten korrekt verarbeitet werden, was zu einer präzisen und reibungslosen Nachverfolgung führt.



2. Problem: Zeitfressende Buchhaltung

Ein weiteres häufiges Problem in fragmentierten Einkaufsprozessen ist die fehlende Übertragung von Rechnungsbelegen und die manuelle Kontierung der Einkäufe. Beim manuellen Hinzufügen von Kontierungsdaten wie Sachkonten und Kostenstellen kann es zu Fehlern und Verzögerungen kommen. Außerdem erfordert die Eingabe viel Zeit und führt häufig zu Inkonsistenzen, was den gesamten Einkaufs- und Buchhaltungsprozess weiter verlangsamt und fehleranfällig macht.

Lösung: Automatisierung der Buchhaltung durch eine zentrale Einkaufsplattform

Da Bestellungen über eine zentrale Plattform ausgelöst werden und die Automatisierung der Kontierungsprozesse können Sachkonten und Kostenstellen automatisch zugeordnet werden. Dies minimiert nicht nur die Gefahr von Fehlern, sondern spart auch wertvolle Zeit für Antragsteller und die Buchhaltung. Automatisierte Kontierungsprozesse sorgen dafür, dass Einkaufsdaten korrekt und konsistent bleiben, was letztlich den gesamten Prozess beschleunigt und vereinfacht. Rechnungen können durch die Integration der Webshops automatisch erfasst werden und in Buchhaltungstools, wie DATEV, d.Velop Invoices oder ERP-Systeme übertragen werden.

Effekt: Effizienz durch Automatisierung

Die Automatisierung der Kontierung entlastet sowohl die Antragsteller als auch die Buchhaltung erheblich. Komplexe manuelle Eingaben entfallen, und der Fokus kann auf wertschöpfende Aufgaben gelegt werden. Dies führt zu einem reibungslosen und effizienten Einkaufsprozess ohne unnötige Verzögerungen.

3. Problem: Langwierige IT-Entscheidungen

In vielen Unternehmen blockieren langwierige und komplexe IT-Entscheidungsprozesse die Effizienz im indirekten Einkauf. Diese "Analysis Paralysis" entsteht, wenn IT-Verantwortliche mit einer Flut von Optionen und Daten überfordert sind, was zu Verzögerungen in der Entscheidungsfindung führt. Dies beeinträchtigt nicht nur den Einkauf, sondern hemmt auch die Agilität und Wettbewerbsfähigkeit des gesamten Unternehmens.

Lösung: Schnelle Entscheidungsfindung durch integrierte Systeme

Durch die Implementierung einer zentralen Einkaufsplattform mit integrierten Systemen wird die Entscheidungsfindung erheblich beschleunigt. Da alle relevanten Einkaufsdaten zentral verfügbar sind und automatisierte Workflows genutzt werden, entfällt die Notwendigkeit langwieriger manueller Prüfungen und Datenabgleiche. Entscheidungen können schneller und fundierter getroffen werden.

Effekt: Agilität im Wettbewerb

Dank schneller Entscheidungsprozesse sind Unternehmen in der Lage, flexibel und schnell auf Marktveränderungen zu reagieren. Diese Agilität erhöht die Wettbewerbsfähigkeit und stärkt die Position des Unternehmens im Markt. Die IT kann sich dabei auf strategisch wichtigere Aufgaben konzentrieren, während der Einkauf reibungslos und effizient abläuft.



Fazit

Die Herausforderungen im indirekten Einkauf – fragmentierte Prozesse, zeitaufwendige manuelle Kontierung und langwierige IT-Entscheidungen – führen häufig zu einem exponentiellen Kontrollverlust und verringern die Effizienz eines Unternehmens erheblich. Eine zentrale Einkaufsplattform bietet hier die Lösung, indem sie Prozesse vereinheitlicht, Transparenz schafft und durch Automatisierung wertvolle Zeit spart.

Durch die Zentralisierung aller Lieferanten und Prozesse können Unternehmen nicht nur den fragmentierten Einkauf in den Griff bekommen, sondern auch standardisierte Freigabeprozesse und eine klare Nachverfolgbarkeit sicherstellen. **Die Automatisierung der Kontierungsdaten** entlastet zudem die Mitarbeiter, reduziert Fehler und beschleunigt den gesamten Ablauf. **Schnellere IT-Entscheidungen** durch integrierte Systeme steigern schließlich die Agilität und Wettbewerbsfähigkeit, sodass Unternehmen flexibler auf Marktveränderungen reagieren können.

Wie diese Lösungen in der Praxis funktionieren, zeigt das Beispiel von thermondo. Dennis Aschoff, Head of Accounting bei thermondo, teilt in einem Interview seine Erfahrungen darüber, wie die Einführung einer Einkaufssoftware sein Unternehmen transformiert hat und welche konkreten Vorteile sich daraus ergeben haben.

Erfahrungen aus erster Hand: Ein Interview mit Dennis Aschoff, Head of Accounting bei thermondo



Wir haben Dennis Aschoff, Head of Accounting bei thermondo, einem der führenden Heizungsinstallateure Deutschlands, zu einem Interview eingeladen. Dennis wird uns Einblicke geben, wie die Einführung einer Einkaufssoftware das Unternehmen thermondo transformiert hat und welche Vorteile sie aus dieser Entscheidung gezogen haben. Hier ist unser Gespräch mit Dennis Aschoff:



Hallo Dennis, was macht thermondo und was ist deine Rolle im Unternehmen?

2013 in Berlin gegründet, ist thermondo Deutschlands größter Heizungsinstallateur mit knapp 35.000 Heizungswechseln in Ein- und Zweifamilienhäusern und bundesweit über 750 Mitarbeitenden. Seit Juni 2022 beschleunigen wir den Umstieg auf die Wärmepumpe in Deutschland und ermöglichen als Partner für klimaneutrales Wohnen die Wärmewende.

In meiner Rolle als Head of Accounting verantworte ich alle Buchhaltungs-Aktivitäten des Unternehmens vom Rechnungseingang bis zur Rechnungsstellung an den Kunden. Mich fasziniert meine Arbeit vor allem immer dann, wenn es uns gelingt, mit Hilfe von Technologie Prozesse zu verkürzen oder komplett zu automatisieren.

Was bewog euch eine Procurement-Software einzuführen?

Mit den Nachhaltigkeitsbestrebungen der aktuellen Bundesregierung sowie der unumgänglich gewordenen Energiewende profitiert thermondo von einer stark gewachsenen Nachfrage nach klimafreundlichen Heizsystemen am Markt und wir verzeichnen ein sprunghaftes Wachstum. Um dem gerecht zu werden, beschlossen wir im August 2021 eine speziell auf das Unternehmen zugeschnittene, allumfassende ERP-Lösung zu entwickeln. Diese sollte vor allem die direkten Einkaufsprozesse, d.h. die in den Wertschöpfungsprozess involvierten physischen Güter und Heizungsanlagen inklusive Warehousing abbilden. Das Projekt sollte ursprünglich auch alle indirekten Prozesse abdecken. Aufgrund steigender Komplexität entschieden wir uns dann aber für indirekte Einkaufsprozesse, besonders für Dienstleistungen und integrierte Kataloganbindungen, eine standardisierte Softwarelösung zu nutzen. In diesem Bereich wurden Belege zu diesem Zeitpunkt teilweise noch analog bearbeitet und Freigaben per Mail verschickt. Unsere Prozesse mussten dringend formalistischer werden und einem standardisierten Anforderungsprozess folgen, der so einfach und kosteneffizient wie möglich aufgesetzt werden sollte.

Warum habt ihr euch für Hivebuy entschieden?

Wichtig für uns bei thermondo war es, ein Tool zu finden, das ohne Einbezug des IT-Bereichs und ohne großes Beratungsprojekt eingeführt werden konnte. Es sollte ein Tool sein, das Mitarbeitende intuitiv bedienen können und gerne nutzen. Mit Hivebuy haben wir ein smartes System gefunden, das wir dank No-Code-Ansatz selber auf die Prozesse der Organisation zuschneiden konnten. Es löst für uns die Abbildung des Procurement Prozesses inklusive aller relevanten Freigabeketten und Compliance-Richtlinien und lässt sich problemlos mit anderen Tools integrieren, wie zum Beispiel DATEV oder unserem digitalen Rechnungseingangs-Tool eines anderen Herstellers. Auch finanziell ist die Lösung von Hivebuy für uns attraktiv, weil sie sich durch ihre modulare Struktur flexibel an die Anforderungen unserer noch im Wachstum befindlichen Prozesse anpassen lässt.

Wie war der Ablauf der Integration?

Wir entschieden uns für einen agilen Ansatz und starteten quasi sofort mit dem sehr weit fortgeschrittenen Prototypen von Hivebuy, den wir innerhalb weniger Tage integriert hatten. Dieses System passten wir dann Schritt für Schritt an die spezifischen Anforderungen unseres Unternehmens an. Umgekehrt veränderten wir aber auch unsere internen Prozesse, um dem Standard der Lösung bzw. gängiger Praxis im Markt gerecht zu werden. Denn ich bin davon überzeugt, dass so eine Systemeinführung dazu genutzt werden sollte, sich an branchenübergreifende etablierte Prozesse anzupassen. Außerdem wurden nach und nach weitere relevante Features in die Lösung integriert. So konnten wir stufenweise ein passendes System entwickeln und direkt an diesem trainieren.

Welche Vorteile bringt die Implementierung einer Einkaufssoftware für den Finanzbereich mit sich?

Ihre vielen Kontaktpunkte zu anderen Abteilungen wie auch verschiedenen Servicefunktionen machen die Finanzabteilung zu einer zentralen Schnittstelle des Unternehmens. Allerdings enden hier auch viele Geschäftsprozesse. Wenn diese zuvor schlecht aufgesetzt sind, führen sie spätestens an diesem Punkt zu enormen Herausforderungen für alle Beteiligten. Bei uns wurde daher aus der Finanzabteilung heraus der Ruf nach einer digitalen Lösung laut, die auch unsere indirekten Procurement-Prozesse umfasst. Hivebuy bietet uns dafür eine All-in-one Lösung: Einheitliche Bestellkataloge ermöglichen es, unsere Einkaufsprozesse im Hinblick auf Dienstleistungen schnell und effizient zu gestalten. So können wir Maverick Buying – der unkontrollierten Beschaffung außerhalb standardisierter Wege – vorbeugen. Durch integrierte Workflows stellen wir sicher, dass Einkaufsrichtlinien eingehalten und Freigabeketten befolgt werden.

Aus Sicht der Finanzabteilung besonders interessant sind die Budgetanalysen und Ausgabenreportings mit denen sich Trends identifizieren lassen und den Budgetverantwortlichen tiefe Einblicke in die wichtigsten Kostentreiber gewähren. Aus Finanzperspektive läuft das jetzt ideal: Wir geben eine Prozesskette vor, alle Bestellungen passen mit den dazugehörigen Rechnungen zusammen und das System erleichtert uns die Liquiditätssteuerung. Das ist für alle Beteiligten ein Zeitgewinn, weil Prozesse für alle nachvollziehbar sind und Abstimmungs- und Freigabeschleifen schlank gehalten werden. Wir erhöhen so auch die Zufriedenheit unter unseren Lieferanten, da aufgrund schnellerer Zahlungen keine Überfälligkeiten entstehen.

Wie hat die Einführung der Softwarelösung das Zusammenspiel zwischen Einkauf und Finanzabteilung beeinflusst?

Derzeit leite ich das Accounting, habe aber aufgrund meiner beruflichen Vergangenheit eine hohe Affinität für Supply-Chain-Management-Themen. Alle Abteilungen, die insbesondere Dienstleistungen einkaufen, haben gleiche Anforderungen. Außerdem ergibt sich natürlicherweise eine klare Abgrenzung zu physischen Gütern hinsichtlich Bestandsmanagement und Lagerhaltung. Mit der Einführung von Hivebuy als Einkaufssoftware haben wir es geschafft, den indirekten Einkauf und die damit verbundenen Prozesse im Einkaufs- und Finanzbereich zu formalisieren. Da es die Prozesse für alle Stakeholdergruppen im Unternehmen vereinfacht, ist die Akzeptanz hoch – ich merke sogar, dass die Einführung in einzelnen Bereichen einen richtigen Motivationsschub mit sich gebracht hat.



Erfahren Sie mehr über Hivebuy

Nachdem wir nun aus erster Hand erfahren haben, wie Unternehmen wie thermondo von der Implementierung einer Einkaufssoftware profitieren, werfen wir einen genaueren Blick auf Hivebuy – die Plattform, die solche beeindruckenden Erfolgsgeschichten ermöglicht.

Hivebuy orchestriert Bestellprozesse von der Kaufentscheidung bis zur Rechnungsprüfung in einer unternehmensweiten Lösung und schafft somit Effizienz und laufende Transparenz über alle Vorgänge und Kosten. Gegründet von Einkaufs- und Finanzexperten, integriert Hivebuy direkt mit den führenden B2B eCommerce Lösungen und bringt Budgets in Echtzeit in den operativen Prozess und kann ohne technische Implementierung in wenigen Stunden im Unternehmen eingeführt werden. Möchten Sie mehr über die Funktionen und Vorteile von Hivebuy erfahren? Sehen Sie sich das folgende Video an, in dem unsere Gründerin Bettina Fischer die Plattform im Detail vorstellt:



Sind Sie aktuell dabei, Ihren indirekten Einkauf auf den Prüfstand zu stellen?

Hierfür haben wir noch folgendes, weiterführendes Material:

- [Wettbewerbsvergleich](#)
- Kostenersparnisrechner - bitte kontaktieren Sie hierfür sales@hivebuy.de mit dem Betreff "Kostenersparnisrechner"

Weiterhin steht das Team von Hivebuy für Sie zur Verfügung um mit Ihnen Ihre Bedarfe zu ermitteln und die bestmögliche Lösung für Ihren indirekten Einkauf zu finden.



[Robert Eickmeyer](#)
robert@hivebuy.de
[Terminbuchung](#)