

FLYER

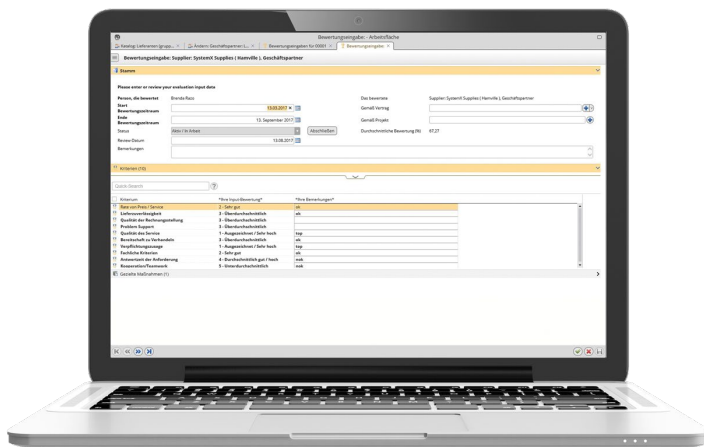
VALUATION SUPPLIER MANAGER

Externe Produkte und Dienstleistungen werden häufig bereits in die Entwicklungs-, Produktions- und Betriebsprozesse der IT mit einbezogen. Der Anteil externer Leistungen wird erhöht, um dadurch die eigene „Fertigungstiefe“ zu reduzieren. Diese Entwicklung wird durch standardisierte Serviceangebote externer Provider unterstützt. Vor allem sind es Cloud-Services, die hinsichtlich Funktionalität, Qualität und Kosten sehr attraktiv sind und deshalb als Alternative zur Eigenleistung berücksichtigt werden. Doch dadurch steigt die Anzahl der Lieferanten und ebenso die Häufigkeit des Lieferantenwechsels. Das hat einen höheren Aufwand zur Bewertung, Auswahl und Beauftragung von Lieferanten zur Folge.

Zielsetzung

— Der Valuation Supplier Manager unterstützt Sie dabei, Ihre Lieferanten zentral zu verwalten sowie effizient zu steuern und zu bewerten. Sie erhalten Antworten auf zwei zentrale Fragen, die sich beim Einsatz externer Lieferanten ergeben:

- **Operativ:** Bei welchen Lieferanten können die aktuellen Bedarfe am besten beschafft werden?
- **Strategisch:** Wie kann die Beschaffung unter Effizienz- und Risikogesichtspunkten optimiert werden?



NUTZEN

Mit Valuation

schaffen Sie Transparenz über die operative und strategische Bedeutung Ihrer Lieferanten durch deren Klassifizierung und kontinuierliche Bewertung

identifizieren Sie Risiken durch Abhängigkeiten oder mangelnde Lieferqualität und können frühzeitig reagieren

reduzieren Sie Kosten und Aufwände in der Zusammenarbeit mit Lieferanten durch effiziente und standardisierte Prozesse im Lieferantenmanagement

Überblick über die Lieferantenbewertung und Eingabemaske

KEY FACTS

Der Valuation Supplier Manager ist ein Modul der USU-Suite Valuation. Damit

dokumentieren Sie zentral und umfassend Informationen zu sämtlichen Lieferanten

klassifizieren Sie Lieferanten aus operativer und strategischer Sicht

bewerten Sie diese anhand standardisierter Kriterien, die Sie selbst konfigurieren können

planen Sie regelmäßige Bewertungen und Aktivitäten im Lieferantenmanagement

INFO

Weitere relevante Module:

- Contract Manager
- Procurement Manager

Lieferanten klassifizieren

— Lieferanten werden einerseits aus der operativen Perspektive nach ihren lieferbaren Produkten bzw. Dienstleistungen gruppiert. Andererseits werden Lieferanten aber auch nach strategischen Gesichtspunkten klassifiziert. Die Einordnung als A-, B- oder C-Lieferant kennzeichnet die strategische Bedeutung des jeweiligen Lieferanten für das beauftragende Unternehmen. Diese Einordnung kann anhand Ihrer definierten Kriterien festgelegt werden. Häufig wird dafür z. B. das Umsatz-/Liefervolumen verwendet. Ebenso wichtig sind aber auch Risikobewertungen, um die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten einschätzen und damit einhergehende Risiken wie Lieferausfälle oder Preiserhöhungen reduzieren zu können.

Lieferanten pflegen

— Der Valuation Supplier Manager bietet Ihnen eine Rundumsicht auf sämtliche Daten: Zu jedem Lieferanten lassen sich Adressdaten, Bank- und Abrechnungsinformationen, Zertifizierungen, Selbstauskünfte und Vertragsdokumente hinterlegen. Außerdem wird eine Liste sämtlicher Bestellungen und Verträge zu einem Lieferanten angezeigt. Eine Vorgangshistorie enthält Ereignisse im Zusammenhang mit einem Lieferanten, wie z. B. Telefonate, Preisverhandlungen, Eskalations-Meetings, aber auch allgemeine Beobachtungen des Sachbearbeiters im Rahmen der aktuellen Beauftragungen.

Lieferanten bewerten

— Die fortlaufende Bewertung von Lieferanten ist eine wichtige Maßnahme, um das beste Preis-/Leistungsverhältnis zu identifizieren. Dabei werden nicht nur die Qualität oder der Preis von bezogenen Produkten oder Services bewertet, sondern auch die Einkaufs-, Liefer-, Abrechnungs- und Support-Prozesse. Mit dem Valuation Supplier Manager können Sie die Bewertungskriterien entsprechend Ihrer internen Vorgaben definieren sowie Bewertungszeiträume und Aktivitäten zeitlich planen. Zum Beispiel lässt sich ein Bewertungsintervall von sechs Monaten für jeden A-Lieferanten festlegen. Die zuständigen Personen werden automatisch über die durchzuführenden Bewertungsaktivitäten informiert. Bewertet wird dann jedes einzelne Kriterium – entweder anhand von Schulnoten oder in Form von Prozentwerten. Die Betrachtung der Gesamtnote im Zeitverlauf zeigt Ihnen jederzeit, in welche Richtung sich der betreffende Lieferant entwickelt, und ob beschlossene Maßnahmen auch die erwünschte Wirkung zeigen.

Prozessrollen definieren

— Der Valuation Supplier Manager ermöglicht Ihnen die Definition unterschiedlicher Prozessrollen, die verschiedene Aufgaben im Supplier Management wahrnehmen und damit auch differenzierte Berechtigungen haben. So können für jeden Lieferanten mehrere Personen mit unterschiedlichen Rollen zuständig sein. Mit Hilfe dieser Rollendefinition lässt sich ein Governance-Modell implementieren, welches einen verbindlichen Rahmen für sämtliche Vorgänge im Rahmen des Supplier Managements vorgibt.