



Whitepaper

Einkaufsprozess optimieren

3 Potenziale für den Einkauf von externer Weiterbildung

Summary

Die Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter:innen ist ein zentraler Erfolgsfaktor für Unternehmen. Allerdings ist der Beschaffungsprozess in den meisten Unternehmen noch stark ausbaufähig, denn der Einkauf wird viel zu selten bereits bei der Auswahl und Buchung einbezogen. Das hat die Folge, dass Weiterbildungspreise, Anbieter sowie Qualität kaum miteinander verglichen werden. Zudem fehlt durch den undurchsichtigen, manuellen Prozess die Übersicht über Lieferanten, Rahmenverträge etc. Großes Potenzial liegt daher in den Faktoren Standardisierung, Automatisierung sowie in der Transparenz.

Eine Lösung dieser Problematik bietet die Implementierung einer Buchungsplattform für externe Weiterbildung. Diese wirkt sich positiv auf den gesamten Weiterbildungsbeschaffungsprozess aus – von einem direkten Zugang für alle Mitarbeiter:innen über einen transparenten, standardisierten sowie automatisierten Bestellprozess hin zu einem 1-Kreditor-Prinzip sowie vollständiger Angebots- und Kostentransparenz. Die dadurch gewonnene Zeitersparnis wirkt sich zudem positiv auf die Kostenentwicklung aus. Es zeigt sich: Je höher der Bedarf und das jährliche Bestellvolumen von Weiterbildungen, desto stärker wirken die Effizienzvorteile einer zentralen Einkaufslösung im Unternehmen.

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Status Quo	3
Wachsendes Weiterbildungsangebot: Auswirkungen auf die Beschaffung	4
Komplexität im Beschaffungsprozess von externer Weiterbildung	5
3 Potenziale für die Prozessoptimierung	6
Vorteile eines Punch-Out-Katalogs für Weiterbildung	7

Status Quo

Fragen Sie sich, wie Sie den internen Prozess zur Beschaffung und Bereitstellung von Weiterbildung für Ihre Mitarbeiter:innen verbessern können? Rufen Sie sich den Status Quo ins Gedächtnis und rücken Sie bei

der Überlegung die Abwicklung externer Weiterbildung in den Fokus, die zusätzlich zu interner Weiterbildung beschafft werden muss. Denn genau hier findet sich oft enormes Optimierungspotenzial.

Der Bedarf an Weiterbildung wächst und wächst

Lebenslanges Lernen ist bereits jetzt unabdingbar geworden. Unternehmen investieren laut einer Umfrage des VdTÜV e. V. und des Bitkom e. V. pro Jahr durchschnittlich 709 Euro pro Mitarbeiter:in in die fachliche Weiterbildung.[1] Das ist auch nötig, denn unsere Arbeitswelt ändert sich rasant. Überspitzt gesagt: Was heute gilt, ist morgen überholt. Damit wächst auch der Bedarf an spezifischen Weiterbildungen und somit Ihr Portfolio an Lieferanten an. Die Auswirkungen dessen zeigen sich bei einem

detaillierten Blick in die Weiterbildungskosten. Viele Bestellungen entfallen auf Lieferanten, die über das gesamte Jahr gesehen nur vereinzelt Bestellungen erhalten. Im Beschaffungsprozess verursacht das spürbare Probleme: All diese Lieferanten müssen geprüft, angelegt und gepflegt werden. Zudem müssen bei jedem Lieferanten die unterschiedlichen Einkaufsbedingungen und Zahlungsmodalitäten berücksichtigt werden. Das kostet Zeit und treibt somit die Prozesskosten in die Höhe.



Wachsendes Weiterbildungsangebot: Auswirkungen auf die Beschaffung



Arbeitsteiliger Prozess mit hohem manuellem Aufwand

Werden viele Prozessschritte von den Beteiligten noch manuell getätigt, macht dies den Prozess insgesamt träge und durch unterschiedliche Handhabung der einzelnen Beteiligten wird er zudem unübersichtlich und schwer nachvollziehbar. Das kann auch dafür sorgen, dass der Einkauf bei saisonalen Spitzen schnell an seine Belastungsgrenze stößt.



Suboptimale Budgetverwendung

Aufgrund der Fülle des verfügbaren Weiterbildungsangebots finden Vergleiche von Weiterbildungspreisen und Anbietern nur wenig statt. Auch die Qualität der Veranstaltung lässt sich vor dem Seminar nur schlecht einschätzen. Damit steigt der Anteil der Fehlinvestitionen.



Unüberschaubares Lieferantenportfolio

"Mit einem Lieferantenportfolio von mehreren hundert Lieferanten wächst der Aufwand im Lieferantenmanagement. So muss für jede Einmal-Bestellung die manuelle Anlage im System vorgenommen werden und Rechnungen von vielen unterschiedlichen Weiterbildungsanbietern geprüft, korrigiert und abgerechnet werden.



Einkaufsvorteile bleiben unausgeschöpft

Aufgrund der fehlenden Übersicht über bestehende Rahmenverträge nutzen Mitarbeiter:innen entsprechende Angebote nicht gezielt, da diese nicht direkt ersichtlich sind. Werden breite Bedarfe nicht auf weniger Lieferanten gebündelt, erhöhen sich die Einkaufskosten.



3 Potenziale für die Prozessoptimierung



1. Standardisierung

Bei der Beschaffung von externer Weiterbildung existieren in Unternehmen oft unterschiedliche und uneinheitliche Prozesse. Diese zentral und digital zu bündeln und standardisiert abzubilden, vereinfacht die Abwicklung und spart deutlich Zeit.



2. Automatisierung

In dem insgesamt sehr arbeitsteiligen Beschaffungsprozess erfordert die Abwicklung mehrfache Abstimmungsschleifen und durch eine zerklüftete Systemlandschaft oft manuelle Workflows. Digitale Lösungen können diese Bruchstellen schließen und durch automatisierte Prozesse eine deutliche Beschleunigung bewirken.



3. Transparenz

Um den Beschaffungsprozesses zu optimieren, braucht es Transparenz über alle Schritte. In den meisten Unternehmen wird externe Weiterbildung bei zahlreichen Anbietern eingekauft. Darüber Transparenz zu erhalten ist essenziell um Einsparpotenziale zu erkennen und bedarfsgerecht zu planen.

Weiterbildungsprozess einfach gestalten

Automatisierter Prozess als Lösung, der:

- > transparent ist für alle Prozessbeteiligten,
- > zeitraubende administrative Aufgaben überflüssig macht und
- > für Einkauf und Personalentwicklung steuerbar ist.

Vorteile eines Punch-Out-Katalogs für Weiterbildung

Die Implementierung einer Buchungsplattform für externe Weiterbildung kann genau diese Möglichkeiten bieten. Sie wirkt sich auf mehreren Ebenen im gesamten Weiterbildungsbeschaffungsprozess positiv aus:

1 Direkter Zugang für alle Mitarbeiter:innen

Die zeitaufwendige Suche nach der passenden Weiterbildung bei vielen unterschiedlichen Anbietern hat mit einer unternehmenseigenen Einkaufslösung ein Ende. In einem zentralen, digitalen Trainingskatalog haben Mitarbeiter:innen die Möglichkeit, ortsunabhängig die vom Unternehmen empfohlenen Weiterbildungsangebote zu finden. Dank Anbindung an die Einkaufssysteme wird die Bestellung direkt übertragen. Das bedeutet: kein Laufzettel per Hauspost sowie keine nachträgliche Bedarfs- oder Terminklärung.

2 Standardisierter Bestellprozess für alle Beteiligten

Ein standardisierter Bestellprozess für alle angebotenen Weiterbildungen schafft Transparenz für alle Beteiligten und bietet einfaches Controlling über die gebuchten Weiterbildungen. Der Bestellprozess läuft zudem flüssiger, da die Abläufe einheitlich vorgegeben sind.

3 Weniger administrativer Aufwand durch automatisierte Prozesse

Zeitaufwändige, manuelle Aufwände können mit einer digitalen Lösung automatisiert erfolgen.

4 1-Kreditor-Prinzip vereinfacht den Prozess

Den gesamten Prozess von der Anmeldung bis zur Abrechnung nicht mit hunderten Kreditoren durchlaufen, sondern nur mit einem: Genau das ermöglicht eine digitale Beschaffungslösung wie Semigator Enterprise. So können verbindliche Standards vereinbart werden, die dir den Aufwand für jede Einzelfallklärung erspart (z. B. Korrekturen bei der Rechnungsstellung).

5 Angebots-/Kostentransparenz

Mit der Nutzung eines Punch-Out-Katalogs für Weiterbildung erhalten Sie ein umfassendes Reporting, das Ihnen Aufschluss über die Bestellentwicklung gibt, die Herkunft und Verwendung der Kosten aufzeigt und hilft, die Qualität der Lieferanten zu beurteilen. Das bietet die optimale Grundlage, um Optimierungen vorzunehmen, z. B. die Stärkung des internen Weiterbildungsangebots, bessere Steuerung des Einkaufsverhaltens und Bündelung auf weniger Lieferanten.

Über Haufe

Wir sind davon überzeugt, dass es die Menschen in einem Unternehmen sind, die nachhaltigen Erfolg und Wettbewerbsfähigkeit möglich machen. Denn sie sind es, die auf Augenhöhe mit Kunden agieren und durch ihre Kompetenz Mehrwert generieren. Als Anbieter für integrierte Unternehmens- und Arbeitsplatzlösungen stellen wir daher

die Mitarbeiter:innen ins Zentrum unternehmerischen Denkens und Handelns. Mit dieser Grundphilosophie entwickeln wir unser einzigartiges Angebot aus Software, Inhalten, Weiterbildung und Beratung, das Menschen dabei unterstützt, mit ihrem Wissen und ihren Fähigkeiten nachhaltig zum Unternehmenserfolg beizutragen.

Semigator Enterprise – eine Plattform. Alle Weiterbildungen.

Mit Semigator Enterprise optimieren Sie Weiterbildungsprozesse nachhaltig, indem Sie manuelle Aufwände für alle Stakeholder reduzieren und maximale Transparenz schaffen.

Die anbieterunabhängige Plattform umfasst alle Lernformate und ermöglicht so die Steuerung und Qualitätssicherung des externen Angebots. Als unternehmenseigener Trainingskatalog ist Semigator Enterprise so die ideale Ergänzung zu deinem Learning Management- und Einkaufssystem.

Alle Mitarbeiter:innen finden die passende Weiterbildung ortsunabhängig mit nur wenigen Klicks. Dank automatisierter Prozesse und dem 1-Kreditor-Prinzip sparen Sie überflüssige Kosten ein.

Kontakt

Semigator GmbH
Ein Unternehmen der Haufe Group
Edisonstraße 63 | 12459 Berlin

Mark Leine
Senior Sales Manager
Semigator Enterprise

Tel. +49 89 51 72 65
Mobil +49 160 47 39 735
E-Mail mark.leine@haufe.com