

# Beschaffungsoptimierung



## Herausforderung

### **Die Nachfrage wird zunehmend spezifischer:**

- Kurzfristige Bedarfe mit immer kürzeren Lieferzeiten
- Stärkere Cash-Flow-Orientierung
- Wachsender technologischer Anspruch
- Systemlösungen ersetzen Einzelteile
- Verlagerung der Wertschöpfungsgrenzen
- Steigendes Versorgungsrisiko bei gleichzeitig hohen Vertragsstrafen auf der Kundenseite

### **Das Angebot wird dynamischer:**

- Globales Angebot
- Internationale Markt- und Preisverschiebungen
- Schwierige Vergleichbarkeit von Leistungen

### **Die Randbedingungen werden komplexer:**

- Dezentrale Bestellabwicklung
- Konzernstrukturen
- Anspruchsvolle IT-Systeme
- Umfangreiche Qualitätsvorschriften
- Eine funktionierende Logistik wird vorausgesetzt
- Sinkende Personalressourcen

### **Supply Chain Management rückt in den Vordergrund:**

- Betrachtung der gesamten Liefer-/ Wertschöpfungskette
- Denken in vernetzten Strukturen

## Aufgaben

### **Strukturierung der Bedarfe:**

- Gegliederter Materialgruppenkatalog
- Datenabgleich bei Systemvielfalt
- Erfassung und Planung der Bedarfe

### **Organisation der Beschaffung:**

- Klärung Materialgruppen- / Lieferantenverantwortung
- Bestellabwicklung
- Operativer / strategischer Einkauf
- Nutzung von Beschaffungsdienstleistungen

### **Festlegen der Beschaffungsstrategien:**

- Fertigungstiefe / Dienstleistungsumfang
- Strategie je Materialgruppe / Lieferant
- Vorratsstrategie, z.B. JiT / Konsilager

### **Ordnung der Lieferantenbasis:**

- Lieferantenkonsolidierung
- Vergleich- / Bewertung der Lieferanten
- Preis- / Konditionsoptimierung z. B. Zahlungs- und Lieferbedingungen
- Vertragsgestaltung

### **Optimierung der Materialwirtschaft:**

- Aufbau eines aktiven Bestandsmanagements
- Überprüfung der Lagerhaltung
- Kleinteileversorgung



**Wir analysieren die Beschaffung in Ihrem Unternehmen mit standardisierten Methoden, treffen klare Aussagen in einem Management-Bericht und zeigen pragmatische Ansätze mit konkreten Maßnahmen zur Optimierung auf:**

## 1. Beschaffungs-Audit: Aufdecken und Mobilisieren von Potentialen in den Abläufen

- Ganzheitliche Betrachtung von Organisation und Prozessen
- Analyse der im Prozess eingesetzten Systeme
- Schnittstellenbetrachtung
- Inkl. Bedarfsanalyse und -darstellung (vgl. 2)
- Erstellung eines Stärken-/ Schwächenprofils mit Ampeldarstellung zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit Ihrer Beschaffung
- Ableitung von Handlungsansätzen und Maßnahmen

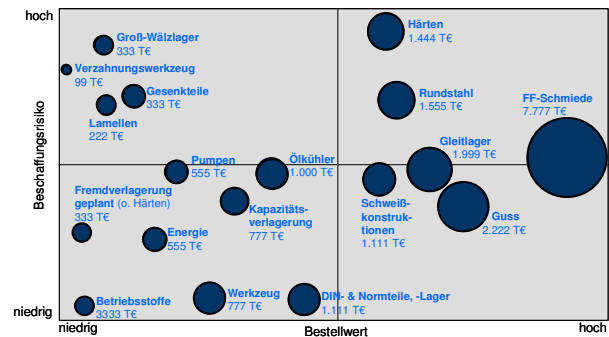
Umfang Beschaffungs-Audit:

	Analyse			Audit-Bericht		Support	
<b>Organisation</b> - Aufbauorganisation - Ablauforganisation - Mitarbeiter	IST-Aufnahme	Vorauswertung	Benchmarking	Stärken- Schwächen-Analyse	Potentialabschätzung	Maßnahmenplanung	Realisierung
<b>Beschaffungsportfolio</b> - Einkaufsvolumen - Materialgruppen - Lieferanten - Konditionen							
<b>Fertigungstiefe</b> - Kernkompetenzen - Make-or-Buy							

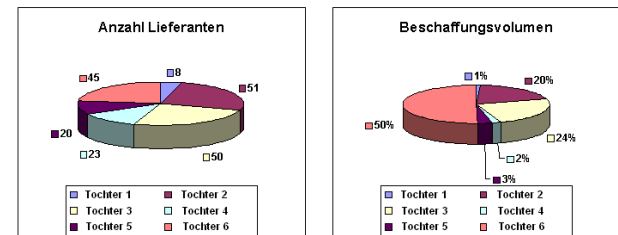
## 2. Unternehmensweite Transparenz: Erkennen und Nutzen von Stärken

- Materialgruppen-/ Lieferanten-/ Konditionsanalyse
- Leadbuyerkonzept mit Portfolioanalyse
- Bei Unternehmensgruppen: Konsolidierte Betrachtung aller Standorte zur Nutzung von Synergien
- Aufbau eines effizienten Beschaffungs-Management-Systems (BMS) auf Basis der konzernweit eingesetzten ERP-Systeme, auch bei heterogener Systemlandschaft inkl. Auswahl des geeigneten Tools (BI, BO etc.)

Portfolioanalyse:



BMS: Lieferantenbeziehungen im Konzern je Materialgruppe

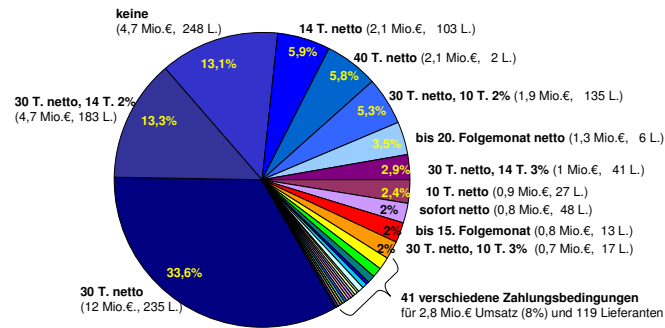




### 3. Lieferantenmanagement: Schaffung eines Ordnungsrahmens

- Lieferantenreduzierung / Volumenbündelung
- Harmonisierung der Liefer- und Zahlungsbedingungen
- Kontraktmanagement / Rahmen- / Dienstleistungsverträge
- Benchmarking

Zahlungsbedingungen (Beispiel Istzustand vor Optimierung):



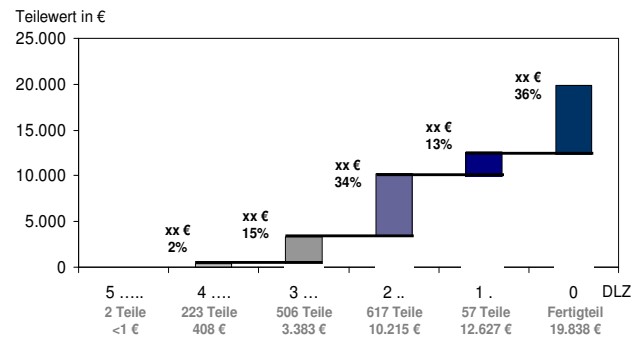
### 4. Aktionsprogramme: Kurzfristiges Erzielen von Einsparungen

- Konzertierte Aktion zur Ergebnisverbesserung
- Erarbeiten einer Argumentationsgrundlage
- Aktive Übernahme von Lieferantenverhandlungen
- z.B. bei Großinvestitionen, Restrukturierungen oder zur Abwendung von Insolvenz
- Pragmatischer Ansatz mit sofortiger Wirkung

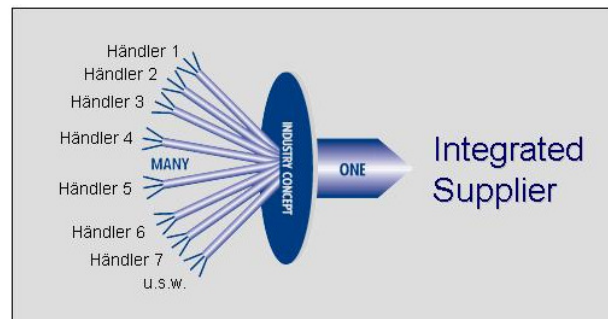
### 5. Make or Buy: Positionierung auf der Wertschöpfungskette

- Analyse der Wertschöpfungsbeiträge
- Definition von Kernkompetenzen im Sinne einer „Core Business Focused Site“
- „Integrated Supplier“ Konzepte bis hin zum Outsourcing

Stücklistenbasierte Wertzuwachskurve:



Integrated Supplier als Beschaffungsdienstleister:

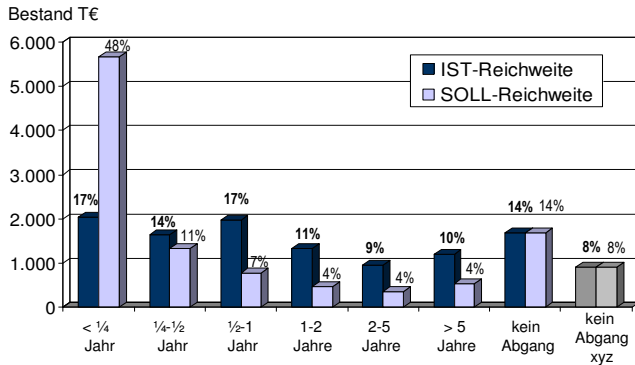




## 6. Bestandsoptimierung: Reduzierung der Kapitalbindung

- Analyse der Reichweiten, Planungsprozesse- und -regeln
- Definition von Sollbeständen, Einstellen der Dispositionsparameter
- Einführung von Bestandsmanagementsystemen z.B. mit unserem Kooperationspartner **INFORM**
- „Ladenhüter“-Bereinigung
- Aufbau von Lieferanten- und Konsignationslagern

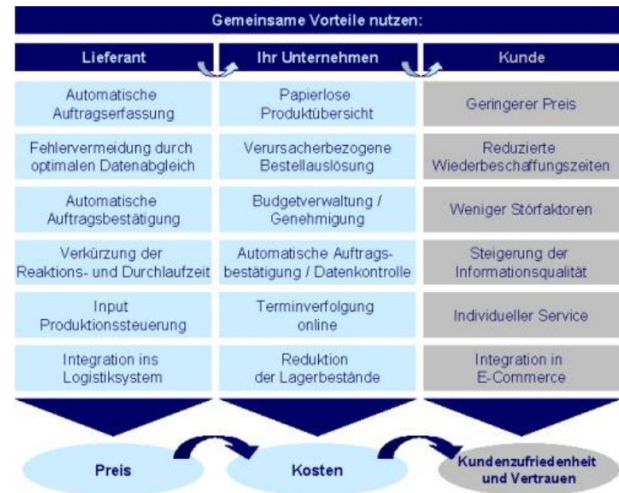
Beispiel Definition von Sollreichweiten:



## 7. Logistikkonzepte: Effiziente Materialversorgung

- Optimierung der Lagerstrategie und der Lagerbewirtschaftung
- Layoutplanung
- C-Teile-Management
- Strategische Vorteile durch Nutzung neuer Medien, z.B. eProcurement in Kooperation mit **WALL MEDIEN** Procurement Automation

Win-Win-Zielsetzung:



...das Ergebnis zählt

**GEBRA** 

Gesellschaft für  
Betriebsorganisation und  
Rationalisierung mbH

Im Erdbeerfeld 20  
52078 Aachen

T +49 (0) 241 120 24  
F +49 (0) 241 120 26

[info@gebra-aachen.de](mailto:info@gebra-aachen.de)  
[www.gebra-aachen.de](http://www.gebra-aachen.de)

Ihr Ansprechpartner:

**Jörg Weskamp**

Geschäftsführer  
und Partner

