

# Einkaufsoptimierung finanziert Reinvest in Supply-Chain-Strategien

„Ein bisschen Digitalisierung“ schreiben sich die meisten Einkaufsabteilungen auf die Fahnen. Für den großen Wurf fehlt zumeist die bitter nötige Transparenz über Daten, Prozesse und das „Wer macht was, wie und warum mit welchem Ergebnis“? Wer weitgehend im Dunkeln tappt, forciert neue Fehler, ohne Ursachen zu bekämpfen. Das kostet Geld und Reputation. Lesen Sie, wie sich Prozesse von Beschaffung über Produktion, Lager und Logistik bis zum Kunden digital abbilden und effizient ausrichten lassen. Ein neues Modell optimiert den Einkauf von indirekten Materialien – die Einsparungen werden dann in Maßnahmen für mehr Wettbewerbsfähigkeit der Supply Chain reinvestiert.

Einkäufer wissen, dass in der eigenen Abteilung noch Potenziale gehoben werden müssen. Man beklagt isoliert „gepflegte“ Daten, mangelnde Manpower, rudimentäres Expertenwissen in Sachen Digitalisierung, Abwehrhaltung der IT-Kollegen und ausbleibende Budgetfreigabe für neue Prozesse und Tools. Man meint zwar seine A-Teile und deren Einflussfaktoren auf das Unternehmen (!) zu „verstehen“, behandelt aber indirekte Materialien und Dienstleistungen stiefmütterlich. Folge: Im Schnitt gehen



Das Zwei-Phasen-Modell für mehr Wettbewerbsfähigkeit entstand in einer Kooperation der Bielefelder GOcon GmbH (links: Stefan Papenberg) und der Essener GMVK Procurement GmbH (rechts: Ulrich Rehrmann)

locker 20 Prozent Einsparungen allein auf Stückkostenebene verloren... die bei geeignetem Vorgehen eigentlich sofort EBIT-wirksam wären. Angesichts der großen Risikopalette und damit einhergehender Überforderung durch komplexe Logistik kann sich kein Unternehmen leisten, Potenziale verpuffen zu lassen.

**Was ist zu tun?** Gefordert ist eine 360-Grad-Betrachtung – unter Einbezug der Lieferanten- und Kundenperspektive. Dazu braucht es transparente Kommunikation aller beteiligten Akteure, Harmonisierung von Stammdaten und Schnittstellen, verlässliche Analysen für Einkauf und Supply Chain, vordefinierte Sofortmaßnahmen und Priorisierungsfähigkeit in Anbetracht begrenzter Budgets. Wichtiger Effekt ist das Abspecken bzw. Eliminieren aufgeblähter Prozesse – das geht mit dem richtigen

Maßnahmenmanagement auch ohne an der Anzahl der Mitarbeiter zu schrauben.

Einkäufer, Finanzchefs und Geschäftsführung brauchen im ersten Schritt eine wissensbasierte Einkaufsoptimierung, die sich am Ergebnis messen lässt. Im

Das Modell soll sich selber finanzieren, so das Ziel der Einkaufsberater.





**STARK FÜR IHRE  
PAKETE, GUT FÜR  
UNSEREN PLANETEN.**

Das neue biobasierte  
tesapack® Bio & Strong.

STARKE KLEBEKRAFT <  
FÜR SCHWERE KARTONS <  
BIS ZU 20 KG  
PLA-FILM AUF MAIS- <  
STÄRKE BASIS



zweiten Schritt geht es um die Frage: Wie lassen sich die gewonnenen Ressourcen einsetzen, um sich zusätzliche Wettbewerbsvorteile entlang der gesamten Supply Chain zu verschaffen?

**Modell „Save 2 Shape“.** Stammdaten digitalisieren, Einkaufsprozesse nachhaltig optimieren, Gewinne signifikant steigern, Wettbewerbsfähigkeit ausbauen... Um hierbei echten Fortschritt zu erzielen, sind normalerweise viele einzelne Projektschritte und Abstimmungen mit Fachabteilungen nötig. Die Bielefelder GOcon GmbH und die Essener GMVK Procurement GmbH haben nun mit „Save 2 Shape“ ein innovatives Modell entwickelt, das alle beschriebenen Maßnahmen in zwei Phasen umfasst. Auf einen Nenner gebracht: Phase 1 (Wettbewerbsnachteile eliminieren) finanziert Phase 2 (Wettbewerbsvorteile generieren).

GOcon und GMVK nutzen als Basis eine pragmatische eigene Business-Intelligence-Lösung und gehen gemeinsam mit den Unternehmensvertretern vor. Phase 1 des Modells „Save 2 Shape“ umfasst neun Schritte. Im Fokus stehen rasch realisierbare Maßnahmen zur Senkung von Einkaufskosten bei Indirects, also B- und C-Artikeln sowie Dienstleistungen. Voraussetzung für alle folgenden Analysen ist die Herstellung von Spend-Transparenz und die Optimierung der Stammdatenqualität. Die generierten Kosten- und Ertragspotenziale finanzieren in Phase 2 die anschließenden Maßnahmen zur Optimierung der gesamten Supply Chain. „Ziel ist, den Kunden zu stabilen, resilienten Lieferketten zu verhelfen, indem komplexe oder intransparente Strukturen abgebaut und bestehende Lücken geschlossen werden. So gelingt es, Produktionsfähigkeit sicherzustellen, Lieferperformance zu verbessern, Auftragsrückstände zu verhindern und Umsatzzuwächse zu erzielen“, sagt Stefan Papenberg, Geschäftsführer der GOcon GmbH sowie interimistisches Mitglied der Geschäftsleitung beim Lackspezialisten Hesse Signal in Hamm.

**Optimierungsfelder.** „Save 2 Shape“ bietet die systematische End-to-end-Risikobewertung der Supply Chain über alle Bereiche hinweg, leitet kurzfristige Maßnahmen ein, gibt Strukturen und zeigt Erkenntnisse zur künftigen Ausrichtung auf. Dabei werden zum Beispiel die eigene Positionierung, Beschaffungsmärkte, Lieferanten und Konditionen gebenchmarkt. GOcon und GMVK ermitteln das Potenzial für Ausschreibungen, machen Lose verhandlungsfähig und zeigen, wo und mit wem strategische Partnerschaften unter den Aspekten Innovation und Nachhaltigkeit Sinn machen.

Phase 2 umfasst fünf Schritte. Hier wird gecheckt, welche Bereiche der Supply Chain Optimierungspotenzial aufweisen. „Erfahrungsgemäß sind das oft Themen wie Prozessoptimierung, Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Risikomanagement, Kundenzentrierung, Organisations- und Strategieentwicklung“, sagt GMVK-Geschäftsführer Ulrich Rehrmann. Nach der umfassenden Analyse erfolgen Lösungsvorschläge. Dann können in Absprache mit dem Kunden relativ schnell notwendige Maßnahmen angegangen werden. Mit einem Benchmark-Vergleich der Ergebnisse des Checks erhält das Unternehmen gleichzeitig Aufschluss über seinen Stand im Vergleich zu ähnlichen Unternehmen. „Save 2 Shape“ umfasst auch die Mitarbeiterbefähigung, denn auch nach dem Projekt müssen die Ergebnisse stimmen.

[www.save2shape.com](http://www.save2shape.com)

Ein Text von Sabine Ursel