

Das positive Ergebnis für unseren Kunden

Steigerung des Wertbeitrags:

Reduzierung der operativen Tätigkeiten von 90% auf 10%
Möglichkeit der Erhöhung des strategischen Anteils auf 90%

Themen früher:

Bestellschreibung, AB-Prüfung, Terminüberwachung,
administrative Tätigkeiten, dispositive Tätigkeiten, etc.

Themen heute:

Lieferantenmanagement, SRM, Performancemanagement,
Warengruppenmanagement, Kennzahlenmanagement, Supply
Strategie, Digitalisierung, Risikomanagement, Networking etc.

Ausgangssituation:

- Vorhandene Kapazitäten werden fast ausschließlich mit operativen Tätigkeiten belegt.
- Der Einkauf kann folglich nur einen geringen Wertbeitrag liefern.

Information zum Unternehmen:

- Chemiebranche
- familiengeführtes mittelständisches Unternehmen
- Jahresumsatz ca. 100 Mio Euro
- 450 Mitarbeiter

Situationsbeschreibung

Das Unternehmen hat sich einem ganzheitlichen Change-Prozess unterzogen, um seine Spitzenposition im Markt zu festigen.

Bei der Betrachtung der Supply Chain stellte man fest, dass der Einkauf des Kunden seiner Rolle als Werthebel im Unternehmen nicht gerecht werden konnte. Der Einkauf beschäftigte sich zu 90% mit operativen Themen im Bestellwesen und reduzierte sich dadurch rein auf Preis- und Verfügbarkeitsthemen.

Themen wie Lieferantenmanagement, Digitalisierung, Risikomanagement, Performancemanagement und Aufbau von modernen Partnerschaften mit den Lieferanten zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit blieben bislang völlig auf der Strecke.

Aufgabenstellung

Der Einkauf soll sich von einer rein operativ geprägten zu einer strategischen Einkaufsabteilung entwickeln.

Er soll zukünftig Einfluss auf die Unternehmensstrategie und deren Umsetzung nehmen.

Die Abteilung muss sich zum wichtigsten Werthebel, Geschäftsentwickler und bevorzugten Ansprechpartner im Unternehmen entwickeln.

Bedingung: Die Voraussetzungen müssen geschaffen werden, ohne die Anzahl der Mitarbeiter im Einkauf zu erhöhen.

Lösung

Die Abteilung wurde zu Beginn komplett gescannt und einem Einkaufscheck unterzogen, welcher erste Handlungsfelder aufzeigte.

In darauffolgenden Workshops mit dem gesamten Einkaufsteam wurden weitere Themenfelder gemeinsam betrachtet und Aufwände für die entsprechenden Tätigkeiten ermittelt.

Wichtig hierbei war, die Mitarbeiter direkt von Beginn an mit einzubeziehen, um die Akzeptanz eines solchen Projekts auf ein extrem hohes Niveau zu bringen. Durch den Einbezug der Einkäufer erzielten wir einen sehr hohen Beteiligungsgrad. Verstärkt wurde dieser nochmal indem die Themenfelder immer im Kontext der Unternehmens- und Wettbewerbsstrategie diskutiert wurden.

Ergebnis

Durch den Einsatz von interagierenden digitalen Tools, auch über die Abteilungsschnittstellen hinaus, wurde der Einkauf komplett automatisiert. Zum Einsatz kamen Tools, welche einerseits in die IT-Landschaft des Unternehmens passten und andererseits den größten Nutzen (Automatisierungsgrad) haben bzw. über den höchsten Ausbaugrad für zukünftige Themen verfügen.

Des Weiteren wurde der technische Einkauf (indirekte Materialien) vom direkten Einkauf fachlich getrennt, was bei unserem Kunden zu einer wesentlich zielgerichteteren Ausrichtung führte. Die eingesetzten Tools kommen trotz Trennung in beiden Bereichen zur Anwendung.

Die Einführung der Unterstützungs- bzw. Automatisierungstools führte zu einem positiven, aber auch notwendigen, Begleiteffekt: die Stammdaten im Einkauf mussten korrigiert und komplettiert werden. Durch die Automatisierung des Einkaufs und der damit verbundenen Eliminierung aller operativen Tätigkeiten, haben wir die Basis für den nächsten Schritt, den Aufbau eines strategisch geprägten Einkaufs geschaffen .

Sprechen Sie uns an!

Stehen Sie vor ähnlichen Herausforderungen und wünschen Sie weitere Informationen zu unseren Leistungen?

Sprechen Sie uns an! Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



Gerold Ohlendorf

Geschäftsführer

ohlendorf@gocon-consulting.de

+49 151 61338110

Standort Detmold

Königstraße 76

D-32760 Detmold



Stefan Papenberg

Geschäftsführer

papenberg@gocon-consulting.de

+49 172 2311511

Standort Bielefeld

Lenkwerk Plaza

Am Lenkwerk 9

D-33609 Bielefeld