

PERFORMANCE MANAGEMENT
EINKAUF

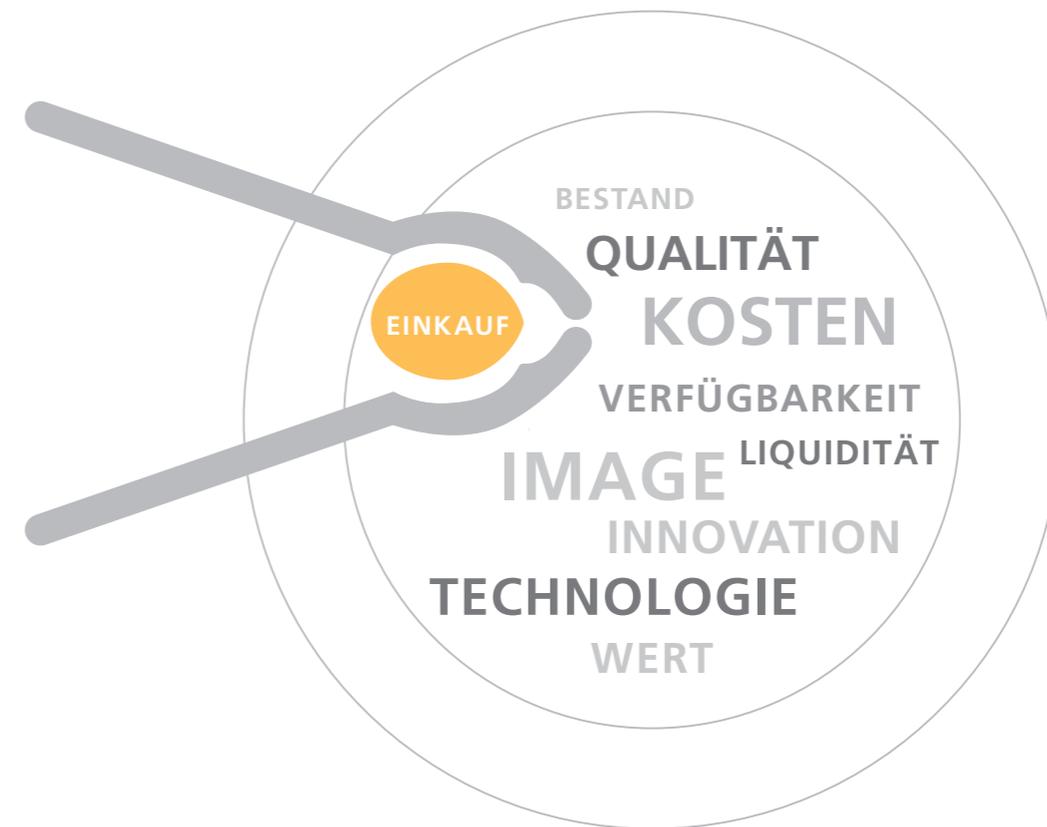


Nutzen Sie einen der größten Hebel für den Unternehmenserfolg.

DEN EINKAUF OPTIMIEREN – MEHR ALS KOSTEN SENKEN

Er hat die größte Auswirkung auf das Unternehmensergebnis – und wird doch oft vernachlässigt: der Einkauf. Das Thema ist so alt wie die Geschichte der Wirtschaft – und dabei so jung wie nie zuvor.

Wer heute kurzfristig nachhaltige Ergebniseffekte erzielen, Liquidität schöpfen und den Unternehmenswert steigern möchte, sollte beim Einkauf ansetzen – und von den unmittelbaren Auswirkungen profitieren. Einkauf steht für Kostensenkung. Dabei bewirkt er viel mehr. Wir möchten, dass Sie den Wert des Einkaufs neu entdecken. Lassen Sie sich überzeugen: von neuen Ideen und einem veränderten Umgang mit dem Einkauf.



DEFIZITE

Der Einkauf hat sich in den vergangenen Jahren entwickelt. Vom Mauerblümchen kann keine Rede mehr sein. Dennoch bleibt der Einkauf unter seinen Möglichkeiten. Signifikante Potenziale liegen brach.

Dabei treffen wir bei unserer Arbeit meist auf die gleichen Defizite: Es fehlt an Kapazität, Know-how, transparenten Daten, Verantwortlichkeiten und geordneten Prozessen. Genau hier setzen wir an. Wir arbeiten konzeptionell, umsetzungsorientiert und zupackend. Durch unser Tun und unsere Leidenschaft für den Einkauf stiften wir unseren Kunden einen messbaren Nutzen. Das bestätigt uns die Vielzahl erfolgreicher Projekte.

SECHS WESENTLICHE DEFIZITE IM EINKAUF

TRANSPARENZ

Unzureichende Datentransparenz und Schwächen in der Datenanalyse

KNOW-HOW

Fehlendes Know-how im Warengruppen-/Lieferantenmanagement

STRATEGIE

Keine Wertschöpfung, nur Bestellabwicklung

ORGANISATION

Unklare Aufgabenzuordnungen, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten

PROZESSE

Ineffektiv, langsam und teuer

WERKZEUGE

Mangel an Methoden und Einkaufstools



ANSÄTZE

1. VERBRAUCHSMANAGEMENT

Menge: nur Dinge kaufen, die man braucht.

Welche Ausgaben sind tatsächlich notwendig? Um hier Klarheit zu schaffen, wird das gesamte Ausgabenpektrum in puncto Umfang und Menge infrage gestellt. Wesentliche Mengentreiber wie das Komfortniveau, die Professionalität im Kostencontrolling und die Ausgabenkultur im Unternehmen kommen dabei auf den Prüfstand. In der Beherrschung des Verbrauchs lassen sich häufig überraschende Effekte realisieren, die ein Vielfaches über den reinen Preiseffekten liegen können.

2. WARENGRUPPEN- UND MATERIALMANAGEMENT

Spezifikation: das zukünftige Kostenniveau senken.

Standardisierte Materialstrategien sind das Fundament für ein zukunftsfähiges Kostenniveau. Durchschnittlich werden mehr als 60% der Kosten von Beschaffungsmaterialien durch die jeweiligen Spezifikationen bestimmt. Insofern ist der direkte Eingriff in Materialkosten schon bei deren Entstehung wichtig. Qualitätsnormierung, Qualitätsanpassung, Gleichteile- oder Plattformkonzepte und der Einsatz von Alternativmaterialien sind hier ausgewählte Stellhebel. Ziel ist, Herstellkosten bei Lieferanten zu senken und hiervon unmittelbar zu profitieren.

3. LIEFERANTENMANAGEMENT

Lieferanten: moderne Konzepte nutzen.

Die Fokussierung der Volumina auf leistungsstarke Kernlieferanten ermöglicht erhebliche Preisvorteile. Viele Unternehmen halten dennoch fest an tradierten Lieferantenstrategien. Veränderungen im Lieferantenmanagement scheitern oft an der Unkenntnis der gesamten Optimierungsmöglichkeiten oder am Fehlen einer tragfähigen Umsetzungs- und Implementierungsstrategie. Hier schlummert Potenzial in gewaltiger Größe.

4. PREIS- UND KUNDENMANAGEMENT

Preis: Kostensenkungen realisieren.

Das Preis- und Kundenmanagement ist ein wirkungsvolles Präzisionsinstrument zur Kostensenkung. Durch Variation der Parameter lassen sich material- und lieferantenorientierte Ziele durchsetzen. Auf den Prüfstand kommen Preiseinflussfaktoren, Preisspreizungen, Preismodelle, Konditionenarten und deren Wirkungsrichtung. Ergänzt wird diese Bewertung durch interne und externe Benchmarks. Hierdurch entstehen Preis- und Kundenmodelle mit erheblichen Effekten, vertraglich abgesichert.



VORGEHEN

1. VORBEREITUNG

Projekte mit uns starten immer mit deren Vorbereitung. Datenexporte, Informationsbereitstellung, Projektorganisation und andere Aufgaben erfordern einen gewissen zeitlichen Vorlauf. In ersten Gesprächen gewinnen wir Erkenntnisse über die Freiheitsgrade des Unternehmens, Einkaufskosten senken zu können. Wo ist das Unternehmen vertraglich gebunden, wo kann es frei handeln? Welche Rolle spielt der Einkauf? Wir klären alle wichtigen Fragen, um das Unternehmen kennenzulernen und die Möglichkeiten im Einkauf zu erkennen.

2. POTENZIALANALYSE UND PRIORISIERUNG

Wie hat sich der Einkauf entwickelt, wie leistungsfähig ist er heute, wo steht er im Vergleich zu den Besten der Branche? In dieser Phase überprüfen wir die Leistungsfähigkeit des Einkaufs und ermitteln Kostensenkungspotenziale auf Warenebene. Dabei setzen wir auf unser Know-how, unsere Methodik und bewährte Instrumente. Schließlich erarbeiten wir den Umsetzungsplan – und lassen uns am Ende daran messen.

3. UMSETZUNG

Das Geld wird mit der Umsetzung verdient. Die Realisierung der Einsparungen erfordert dabei Transparenz, Know-how und Umsetzungskraft. Hierfür stehen wir. Wir setzen um. Wir treiben den Prozess voran: straff, ergebnisorientiert und mit hohem persönlichem Engagement. Wir legen vor, haken nach, kontrollieren, motivieren, ermahnen und packen – wo erforderlich – auch operativ mit an. Mit unserem Stil und unserer Erfahrung können wir das leisten. Auf Wunsch auch gerne global über unser Netzwerk.

4. QUALITÄTSSICHERUNG

Erfolg ist ein Kriterium, an dem sich Einkaufsprojekte messen lassen müssen. Wir stehen für messbare Erfolge. Dabei stellen wir an uns und die Qualität unserer Arbeit hohe Ansprüche. Das Vertrauen unserer Klienten in unsere Leistungsfähigkeit bzw. in den „Return on Consulting“ ist uns sehr wichtig. Projekt-Reviews sind deshalb ein wesentlicher Baustein unseres Qualitätssicherungsprozesses.

IHR PARTNER FÜR DEN EINKAUF: EBNER STOLZ

Geht es um das Thema Einkauf, zögern manche Unternehmen, das Know-how externer Berater zu nutzen. Dabei kann sich eine solche Investition schnell und dauerhaft bezahlt machen. Wer Ebner Stolz beauftragt, bekommt einen bestimmten Stil: in der Arbeitsweise und im Umgang miteinander. Wir zeigen hohes Engagement, analysieren gründlich und entwickeln individuelle Lösungen mit Wirkung. Wir arbeiten mit dem Einkaufsleiter zusammen – und nicht gegen ihn. Wir sind mit unseren Beratern vor Ort. Nicht nur am ersten Tag. Unsere Passion gilt dem Erfolg unseres Kunden.

TEAM

Wir agieren mit kleinen, seniorigen Teams als Teil der Mannschaft vor Ort. Wir kommunizieren offen und kontinuierlich mit allen Beteiligten. Mit einem Know-how-Transfer helfen wir bei Aufbau, Mobilisierung und Befähigung einer leistungsstarken Einkaufsorganisation.

BRANCHENFOKUS

Wir arbeiten in den Schlüsselbranchen des Mittelstandes. Hier blicken wir auf eine Vielzahl erfolgreicher Einkaufsprojekte zurück. Besonders umfangreiche Erfahrungen haben wir mit Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen gesammelt.

KNOW-HOW/DO-HOW

Wir entwickeln professionelle Einkaufsstrategien, national wie international – und realisieren sie mit unserer ganzen Umsetzungskompetenz. Unsere Lösungen sind vertrags- und steuerrechtlich geprüft. Die Erfolge, die unsere Kunden damit erzielen, sind nachhaltig abgesichert.

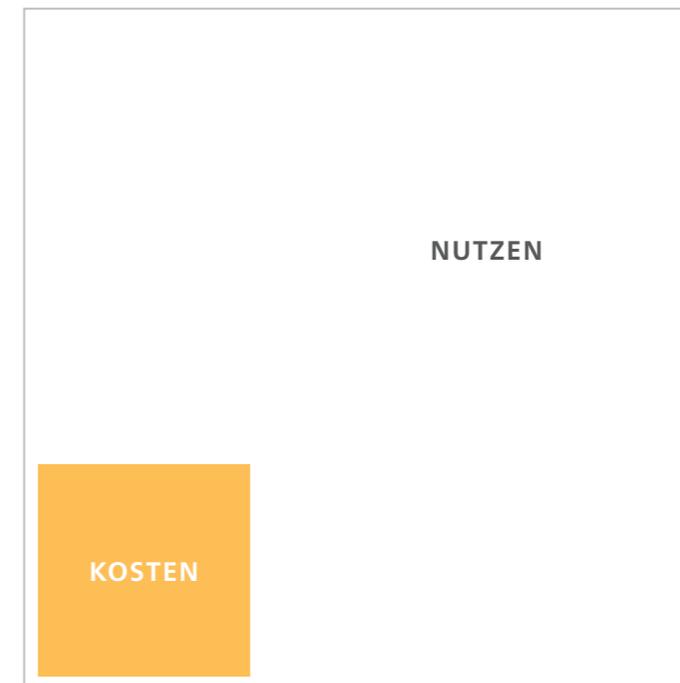
ANSPRUCH

Ein Projekt ist unserer Ansicht nach dann erfolgreich, wenn es nachhaltig wirkt. Dafür verankern wir die Effekte unserer Lösungen in der Unternehmensplanung. Auf Wunsch installieren wir auch Systeme zum Einkaufscontrolling. Nach Projektende führen wir im Rahmen der Qualitätssicherung regelmäßig auch Reviews durch.

NUTZEN

Gerade beim Thema Einkauf muss auch über unsere Kosten gesprochen werden. Und deren Nutzen. Wir meinen: Unser Honorar ist eine lohnende Investition. Denn wir liefern messbare Erfolge. In der Regel amortisieren sich unsere Kosten schon binnen Jahresfrist.

Darüber hinaus wirken unsere Lösungen nachhaltig. Diese langfristigen Auswirkungen durch Prozessoptimierungen und Mitarbeiterqualifikation lassen sich kaum in Zahlen darstellen. Sie sind der Zusatznutzen – eigentlich unbezahlbar.



IHRE ANSPRECHPARTNER



Klaus Martin Fischer

Partner

Telefon +49 69 1539249-20

klaus-martin.fischer@ebnerstolz.de



Harald Göbl

Partner

Telefon +49 221 20643-945

harald.goebl@ebnerstolz.de



André Grotstabel

Senior Manager

Telefon +49 221 20643-947

andre.grotstabel@ebnerstolz.de

PERFORMANCE MANAGEMENT BEI EBNER STOLZ

MARKETING UND VERTRIEB

SUPPLY CHAIN

› **EINKAUF**

OPERATIONS

ORGANISATION

KOSTEN

Wir sind darauf spezialisiert, Unternehmen schneller, agiler, effizienter und im Ergebnis profitabler zu machen. Als Sparringspartner helfen wir dem Management bei der zügigen Erarbeitung und Umsetzung der notwendigen Programme zur Kostensenkung oder Verbesserung der Marktstellung. Diese können einzelne Funktions- oder Geschäftsbereiche betreffen oder unternehmensweit aufgesetzt werden.

Die Broschüre „Performance Management“ sowie weitere Einblicke in unsere Schwerpunktthemen (s. Aufzählung links) senden wir Ihnen auf Wunsch gerne zu. Bitte wenden Sie sich an:

Frau Astrid Balzer

astrid.balzer@ebnerstolz.de

Telefon +49 69 1539249-0



EBNER STOLZ: UNSER INTERDISZIPLINÄRER ANSATZ

WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

STEUERBERATUNG

RECHTSBERATUNG

› **UNTERNEHMENSBERATUNG**

DIE FÜNF KERNKOMPETENZEN DER UNTERNEHMENSBERATUNG

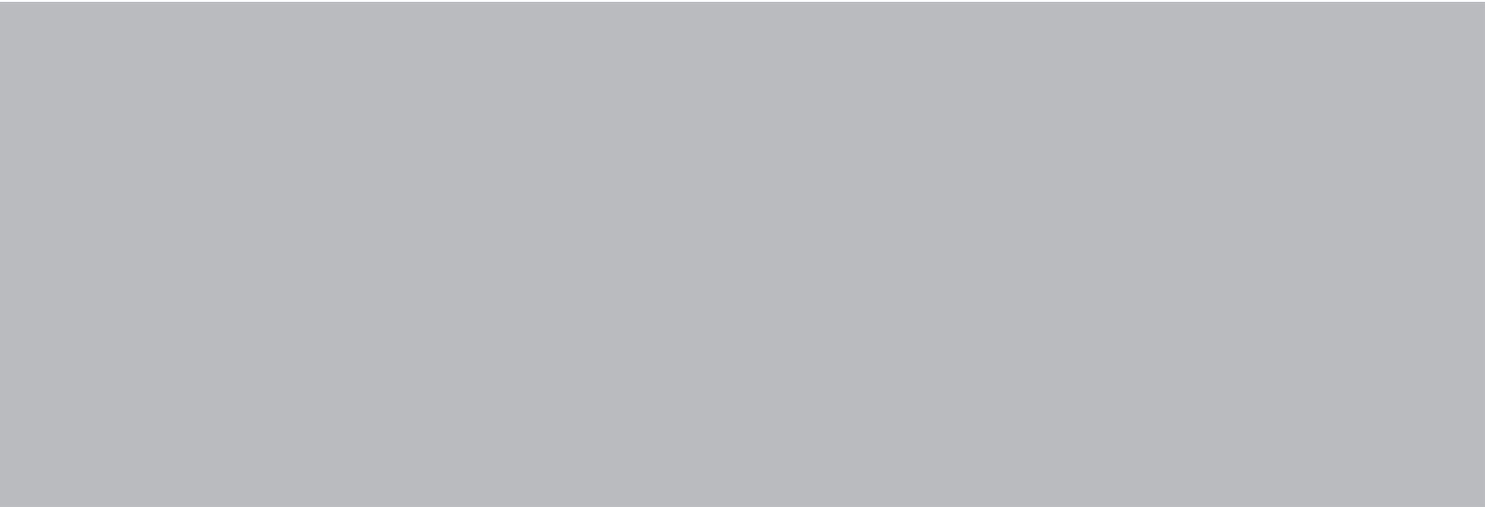
CORPORATE DEVELOPMENT

CORPORATE FINANCE

RESTRUCTURING

› **PERFORMANCE MANAGEMENT**

CONTROLLING UND UNTERNEHMENSSTEUERUNG



WWW.EBNERSTOLZ.DE