



BUNDESVERBAND MATERIALWIRTSCHAFT, EINKAUF
UND LOGISTIK IN ÖSTERREICH

Mit dem Einkauf sicher durch die Krise Was der Einkauf in der Krise tun kann und muss

**Das BMÖ Best Practice Programm gemeinsam mit den Expertenteam von h&z zur
erfolgreichen Anwendung der 60 Hebel im Einkauf**

**Einkaufspotenziale kurzfristig und nachhaltig realisieren
Unternehmensspezifisch - Maßgeschneidert - Kompakt**

In Kooperation mit:



Das BMÖ - Experten - Angebot - der Stufenplan zur Realisierung:

Phase 1:

Checkliste zum Self-Assessment unternehmensindividueller Potenziale

- a) in den Material- und Leistungsgruppen (Commodities, Energie, Rohstoffe, indirektes Material, etc.) und deren Einfluss auf das Unternehmensergebnis
- b) Lieferantenportfolio
- c) interne und externe Prozessen und Wertschöpfungsstufen

Phase 2:

Kritische Würdigung durch die Expertengruppe BMÖ-h&z in Bezug auf

- a) Vorauswahl der einzusetzenden Hebel des Einkaufs
- b) Potentialwirkung
- c) Zeithorizont der Maßnahmen und Realisierung

Phase 3:

Workshop mit den Leistungsträgern im Einkauf mit dem Ziel

- a) Potenzialerhebung und -ortung im Detail
- b) Konkretisierung der einzusetzenden Hebel des Einkaufs
- c) Finanz- und Zeithorizont der Maßnahmen
- d) Maßnahmenplanung zur Sicherung und Erhaltung der erforderlichen Lieferantenbasis
- e) konkrete Realisierungsschritte (Projekt)

Phase 4:

Vorbereitung der Umsetzungs- / Ergebniskontrolle

- a) Meilensteinplanung
- b) Härtegradsystematik

Projektnutzen für das Unternehmen:

Handlungsanleitung zum professionellen Einsatz der möglichen Hebel des Einkaufs und der damit erzielbaren Kostensenkungen bei gleichzeitiger Maßnahmenplanung.

Das Anwendungswissen zur Senkung der Kosten von Materialien, Sach- und Dienstleistungen wird nachhaltig im Kreise der Leistungsträger verankert und angewandt. Die Teilnehmer erarbeiten mit Unterstützung durch das Expertenteam im Rahmen des Projektes den Maßnahmenplan zum Einsatz der Einkaufshebel für Kostensenkungen ausgewählter Bedarfsgruppen und wenden diesen dann in der Praxis an.

Einsparungen bis zu einer Höhe von 30%, die mit den Schnittstellenpartnern zu verifizieren sind, können in der Regel durch diese Maßnahmen erzielt werden.

Projektteilnehmer:

Einkaufsleiter und Materialgruppenverantwortliche bzw. strategische Einkäufer, die dafür vorbereitet werden, die Kostenreduktion für Materialien sowie Sach- und Dienstleistungen selbst zu initiieren und umzusetzen. Allenfalls nach Bedarf weiterer Leistungsträger aus verwandten und angrenzenden Bereichen (Produktentwicklung, Projektplanung, Fertigung etc).

Projektergebnis:

Durch einen systematischen Prozess werden mit der Nutzung von Excel-basierten Tools Materialkostensenkungspotenziale identifiziert, quantifiziert, verifiziert und die Umsetzung vorbereitet. Das Wissen und Können, wie man Materialkostensenkung realisiert und die Workshops mit den Schnittstellenpartner moderiert, die Maßnahmen quantifiziert, terminiert und personifiziert ist bei den leistungsträgern implementiert.

Analyse- und Projektinhalte:

Spend Analyse

Systematische Erfassung und Dokumentation des historischen Ausgabenprofils, um einerseits die Untersuchungs-fokussierung zu erleichtern und andererseits bereits Informationen für die Ableitung von Bedarfsgruppenstrategien zu erlangen. Eine Spend Analyse ist Voraussetzung für die Hebelanalyse.

Prozessanalyse

Die Prozesssicht stellt eine ergänzende Form der Selektion von Bedarfsgruppen dar. Im Rahmen der Prozessanalyse werden die Herstellprozesse nach Aktivitäten aufgegliedert und mit Kosten versehen. Bei den wesentlichen Kostenblöcken werden die jeweiligen Kostentreiber und die zugehörigen Bedarfsgruppen identifiziert. Anschließend erfolgt eine Selektion der Bedarfsgruppen mit dem größten Potenzial

Bedarfsgruppenportfolio

Die Bedarfsgruppen werden in ein Portfolio eingruppiert, welches auf der einen Achse den Einfluss des Lieferanten auf den Markt, auf der anderen Achse hingegen den Einfluss des Käufers abbildet. Die Erstellung der Einflussmatrix dokumentiert den IST-Zustand des Beschaffungsportfolios. Gleichzeitig lassen sich generische Einkaufsstrategien ableiten und somit ein Schritt zur Bedarfsgruppenpriorisierung einleiten.

Priorisierung

Auswahl von Bedarfsgruppen, die im unmittelbaren Fokus einer vertieften Untersuchung stehen. Aus Gründen der Zeit- und Ressourcenknappheit wird eine geringe Anzahl Bedarfsgruppen mit besonders hohem Potenzial ausgewählt. Die richtige Priorisierung ist ein erfolgskritischer Schritt. Workshop mit Einkaufsleiter basierend auf folgenden Inputs: Spend Analysis, ggf. Prozessanalyse, Einflussmatrix und erster Hebelvergleich (IST-SOLL) mit Potenzialvermutung (wird gemeinsam für Top 10 durchgeführt).

Festlegung strategische Stoßrichtung

Auf Grundlage einer vertiefenden Bedarfsgruppencharakterisierung wird die grundlegende strategische Stoßrichtung innerhalb der jeweiligen strategischen Bedarfsgruppe erarbeitet. Dieser Schritt dient der Vorbereitung des crossfunktionalen Hebel-Workshops, in den der Einkauf mit Ausgangsthesen geht. Mit allen Einkäufern aus den Fokusgruppen wird gemeinsam ein Review der sieben Einkaufshebelfelder (in Summe 60+ Hebel) durchgeführt. Das Potenzial aus den Hebeln wird sukzessive untersucht und an den generischen Hebelvorschlägen aus der Einflussmatrix gespiegelt. Im Ergebnis wird die strategische Stoßrichtung abgeleitet und die Potenzialerwartung präzisiert. Je nach vermutetem Hebelpotenzial wird der anschließende cross-funktionale Workshop gestaltet.

Festlegung der Hebel

In einem funktionsübergreifenden Workshop werden die sieben Hebel systematisch vertieft und das Potenzial geschätzt. In diesem Schritt wird das Know-how des gesamten relevanten Unternehmensteils gesammelt. Dies ist eine Grundvoraussetzung zur Nutzung der Querschnittshebel.

Formulierung von Handlungsfeldern

Für jede Fokusgruppe wird eine Bedarfsgruppenstrategie formuliert und mit Handlungsfeldern als Entscheidungsvorlage hinterlegt. Die so gewonnenen Ideen können als Diskussionsgrundlage mit der Einkaufsleitung dienen.

Festlegung Lieferantenportfolio

Abschließend wird mit den Bedarfsträgern und dem Management die Lieferantenstrategie im Rahmen einer "List of preferred suppliers" fixiert sowie die Substitutionsmöglichkeiten analysiert und nächsten Schritte fixiert.

Kosten des gesamten Paketes inkl. Evaluierungsprogramm:

EUR 6.870,- für BMÖ-Mitglieder; EUR 7.950 für Nicht-BMÖ-Mitglieder

Durchführung:

nach Vereinbarung, im jeweiligen Unternehmen

Dauer:

2 Tage

Referenzen:

Elektroindustrie, Maschinenbau, Energieversorger, Stadtwerke

Interesse und Anmeldung:

Bei Interesse am Workshop: „Einkaufspotenziale kurzfristig und nachhaltig realisieren“ melden Sie sich bitte bei:

BMÖ Bildungs- und Management GmbH

Frau Mag. Angela Caren van Vlijmen

Liechtensteinstraße 35

1090 Wien

Tel: +43 (0)1 367 93 52

Fax: +43 (0)1 367 93 52 - 15

E-Mail: sekretariat@bmoe.at

Web: www.bmoe.at

© Klaus Katzer, Heinz Pechek, Februar 2009