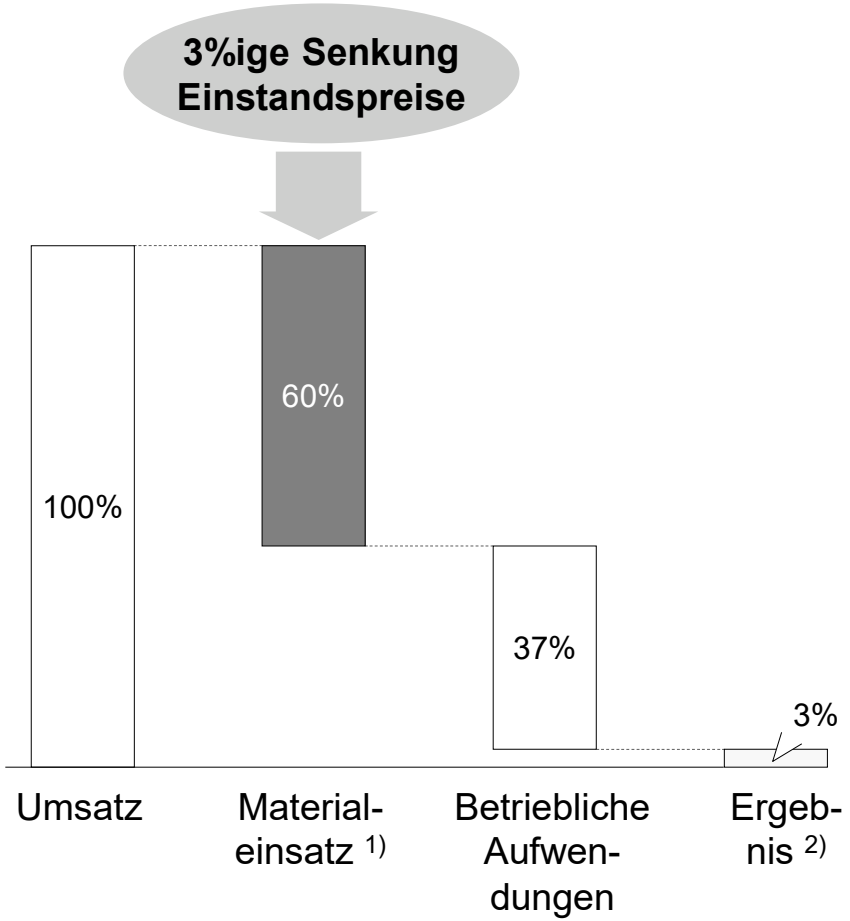
ADMETAM
BUSINESS CONSULTANTS

VALUE-SOURCING

Best-Practice-Lösungen zur Potentialrealisierung im Einkauf

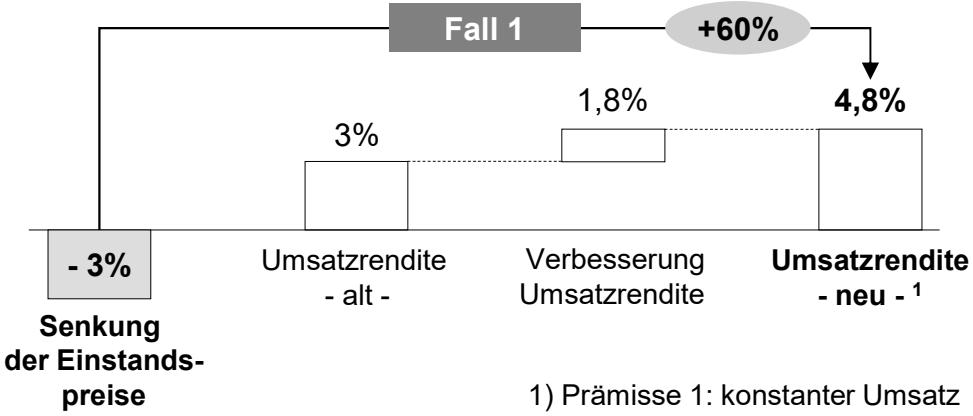
Optimierung des Einkaufs mit sehr großer Hebelwirkung auf Ergebnis

Optimierung der Einkaufsposition führt ...

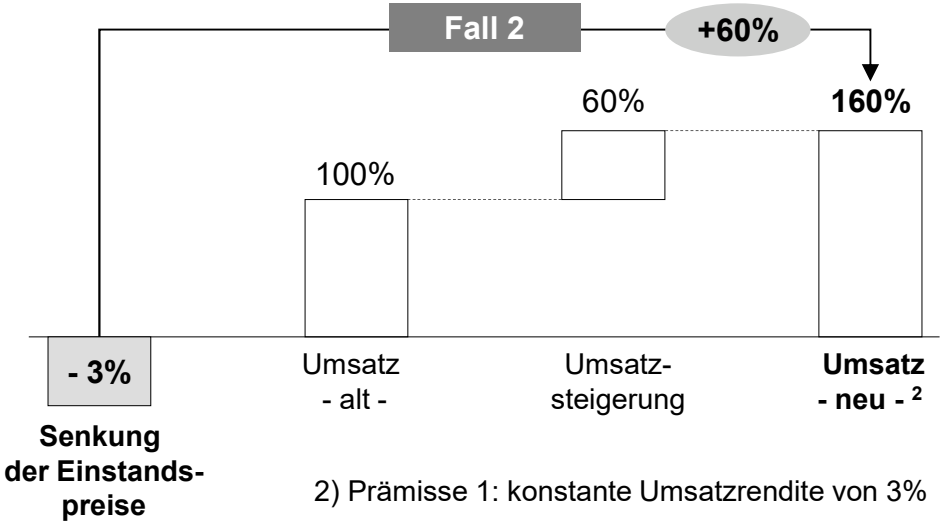


1) Annahme 1: Materialeinsatzquote von 60%
2) Annahme 2: Umsatzrendite von 3%

... zur signifikanten Ergebnisverbesserung



1) Prämisse 1: konstanter Umsatz



2) Prämisse 1: konstante Umsatzrendite von 3%

Das Ergebnis einer 3%igen Senkung der Materialkosten entspricht bei einem Materialanteil von 60% einer Ergebnisverbesserung (Fall 1) bzw. einer Umsatzsteigerung (Fall 2) von ~60 %

Quelle: Admetam

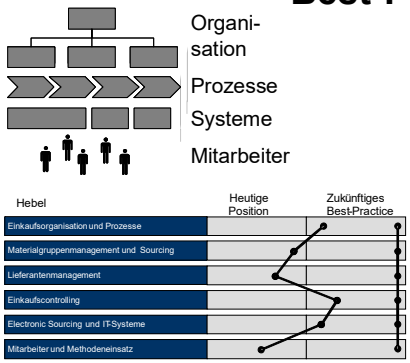
© ADMETAM

Dualer Projektansatz zur Weiterentwicklung des Einkaufs

Zielsetzung | **Projektansatz** | **Ergebnisse**

Identifizierung und Bewertung von Leistungslücken

Best-Practice-Check im Einkauf



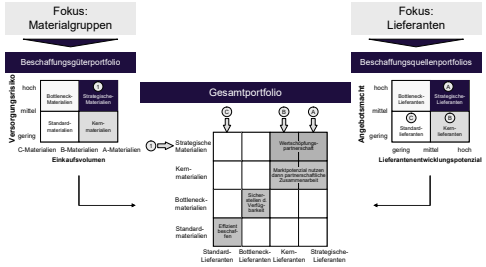
Benchmarking je Analysefeld:

- Organisation und Prozesse
- Materialgruppen und Sourcing-Strategien
- Lieferantenmanagement
- ...

Bewertung und Positionierung der Einkaufsleistung

Bewertete Handlungsoptionen zur Potential-realisierung

Einkaufspotentialanalyse (EPA)



Analyse und Bewertung:

- Lieferanten
- Materialgruppen
- Lieferanten-Materialgruppen-Mix
- Sourcing-Strategien

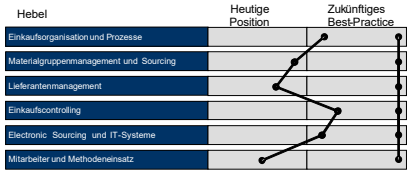
Differenzierte und mit Potential hinterlegte Sourcing-Strategien

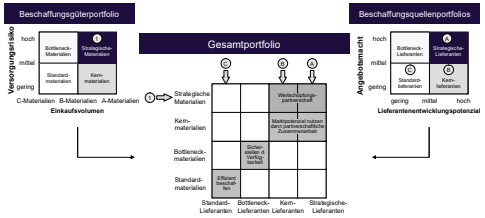
Zeit

Quelle: Admetam

Inhalte und Zielsetzung dualer Projektansatz im Einkauf

	Best-Practice-Check	Einkaufspotentialanalyse (EPA)
Zielsetzung	Identifizierung und Bewertung von Leistungslücken	Ableitung und Umsetzung von Handlungsoptionen zur Potentialrealisierung
Inhalt/ Module	• Sichtung bestehender Vorarbeiten • Analyse der Einkaufsfelder • Audit der Einkaufsleistung • Benchmarking mit Referenzunternehmen • Bewertung Einkaufseffizienz und -effektivität • Identifizierung Leistungslücken • Aufzeigen von Handlungsfeldern • Stärken-/ Schwächenanalyse im Einkauf	• Strukturierung Einkaufsvolumen und Materialgruppen • Bewertung des Ergebniseinflusses der Materialgruppen • Identifizierung materialgruppenspezifisches Versorgungsrisiko • Bewertung Angebotsmacht und Entwicklungs-potential der Lieferanten • Strukturierte Darstellung der Beschaffungssituation • Visualisierung im Gesamtportfolio
Ergebnis	• Positionierung der Einkaufsleistung im Branchenvergleich • Ableitung und Bewertung von Organisationsalternativen • Bewertung des Methodeneinsatzes und Prozesse • Umsetzungsstatus vorhandener Strategien	• Auffälligkeiten der Abnehmer-Lieferanten-Kombinationen • Abbildung der Abnehmer-Lieferanten Beziehungen • Priorisierung von Handlungsfeldern • Differenzierte Sourcing Strategien

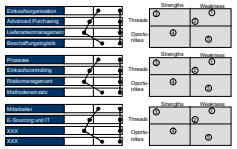
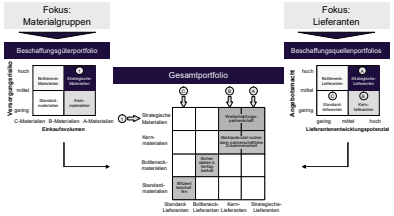
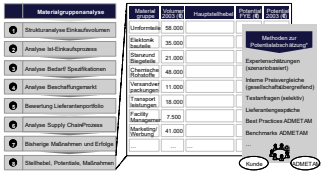
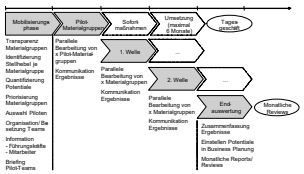




Bewertete Handlungsoptionen und Maßnahmen zur Potentialrealisierung

Quelle: Admetam

Projektvorgehen eng takten und ergebnisorientiert ausrichten

	1	2	3	4
Vorgehen	**Einkaufsaudit und Best-Practice-Check**	**Einkaufspotentialanalyse (EPA)**	**Ableitung von Lieferanten- und Materialgruppenstrategien**	**Umsetzung und Coaching**
				
Inhalte	• Sichtung bestehender Vorarbeiten • Analyse der Einkaufsfelder • Audit der Einkaufsleistung • Leistungslückenanalyse • Benchmarking • SWOT-Analyse im Einkauf	• Bewertung der Material-gruppen und Lieferanten • Portfolioanalyse • Überprüfung bestehender Sourcing-Strategien • Risikobewertung • Analyse Materialgruppen-Lieferanten-Kombinationen	• Analyse der Materialgrup-pen und Lieferanten • Vertragsmanagement • Optimierung Bündelungs-potentiale • Optimierung Lieferanten-portfolio • Global-Sourcing • Erarbeitung Soll-Konzept	• Auswahl Pilot-Materialgruppen • Lieferantenworkshops • Coaching Projektleiter, Teammitglieder und involvierte Fachabteilungen • Begleitung Meetings • Umsetzungscontrolling
Ergebnisse	• Positionierung der Einkaufs-leistung im Branchenvergleich • Bewertung der Einkaufs-organisation und -prozesse • Bewerte Leistungslücken und Defizite • Erste Optimierungsansätze und Sofortmaßnahmen	• Strukturierte Darstellung der Beschaffungssituation • Auffälligkeiten in Abnehmer-Lieferanten-Beziehungen • Aufzeigen von Handlungs-feldern • Erste Potentialabschätzung	• Verifizierung Potentiale • Hinterlegung der Potentiale mit konkreten Maßnahmen • Lieferanten- und material-gruppenspezifische Sourcing-Strategien • Umsetzungsplanung	• Potentialrealisierung • Umsetzung Soll-Konzept abgesichert • Wissenstransfer sichergestellt • Feedbackkultur geschaffen • Sollkonzept freigegeben

Analysephase → **Detaillierung auf Basis Ergebnisse Analysephase und Projektleitfaden**

Quelle: Admetam

© ADMETAM

Erfolgsfaktor: Alle Stellhebel zur Potentialrealisierung nutzen

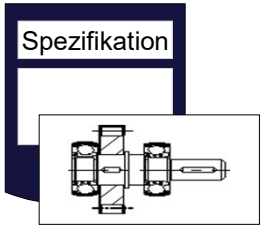
Organisation und Prozesse

Länder/ Standorte	Leiterkarten	Mess-Systeme	Bauelemente	Packmittel	…
D	○	●	○	○	
E				●	
F	○	○	○	○	
UK	○	○	○	○	
USA	○		●	○	
HK	●	○	○	○	
…					

● Lead Buyer
○ Bedarfsträger

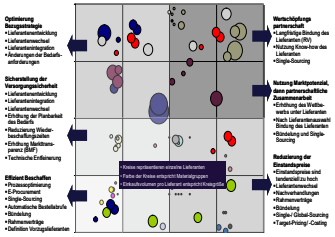
- Lead-Buying/ Projekteinkauf
- Beschaffungslogistik
- E-Sourcing
- Betreibermodelle
- Advanced Purchasing
- E-Sourcing
- Online-Auktionen
- …

Produktgestaltung und -design



- Technische Entfeinerung
- Spezifikationen/ Standardisierung
- Änderungsmanagement
- Design-to-Cost/ Techn. Entfeinerung
- Target-Costing/ -Pricing
- Wertanalyse/ Produktkliniken
- Leistungstiefengestaltung
- …

Für jede Materialgruppe zu spezifizieren



- Optimierung Sourcing (global vs. local, single vs. multiple, long-term vs. spot)
- Internationale Ausschreibung
- Lieferantenwechsel
- Bündelung
- Lieferanten-/ Vertragsmanagement
- ...

Zulieferer und Preise

Verbrauch/ Verschwendung

- Optimierung Bedarf- und Bestell-mengen
- Reduzierung Bedarfsschwankungen
- Reduzierung Fehlteile und Qualitäts-kosten
- Minimierung Ausschuss und Nachbearbeitungskosten
- Bestands- und Lageroptimierung
- ...

Reduzierung Verschwendung und Verbräuche

Quelle: Admetam

ADMETAM-Publikationen

☐ Wir möchten das Thema „Value-Sourcing“ im Rahmen einer Präsentation vertiefen

Wir sind an anderen ADMETAM-Themen interessiert:

☐ Marktorientierte Restrukturierung

☐ Effektives Projektmanagement

Fax-Antwort an: + 49 (0) 69 95932 5200

Absender:

Firma: _____

Name, Vorname: _____

Funktion: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon-Nr.: _____

Fax-Nr.: _____

E-Mail: _____

ADMETAM Business Consultants GmbH

The Squaire 12
Am Flughafen
D - 60549 Frankfurt/ Main

Phone: +49 (0) 69 95932 5028
Fax: +49 (0) 69 95932 5200

Mail: contact@admetam.com

Kontakt

Dr. Armin Müller
Managing Partner
a.mueller@admetam.com

Dr. Manfred Puhlmann
Partner
m.puhlmann@admetam.com

Website: www.admetam.com

© ADMETAM