

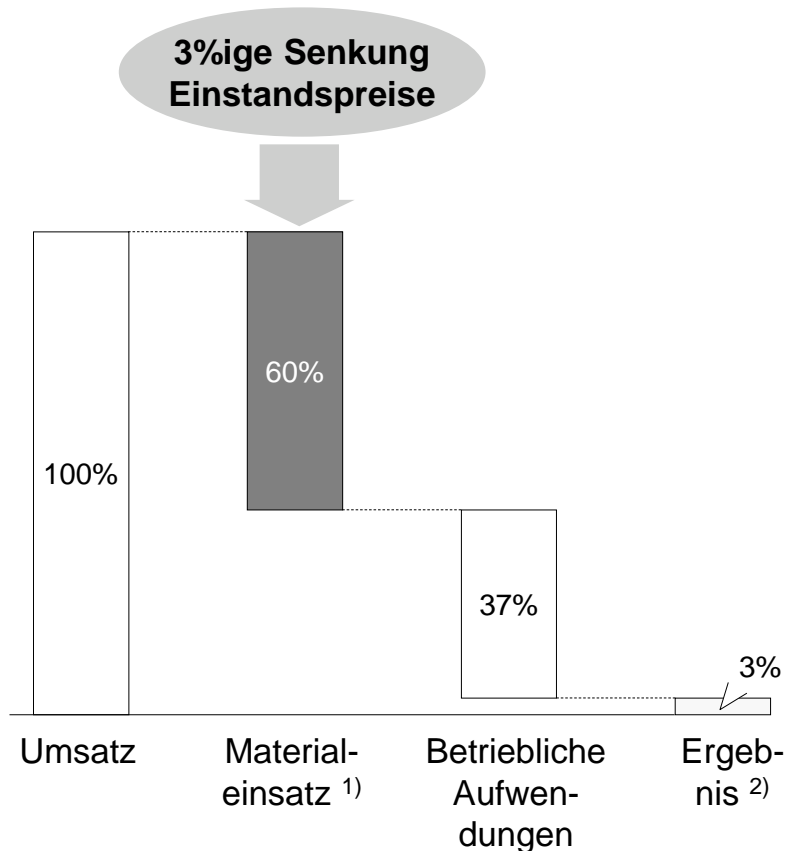


# VALUE-SOURCING

**Best-Practice-Lösungen zur Potentialrealisierung im Einkauf**

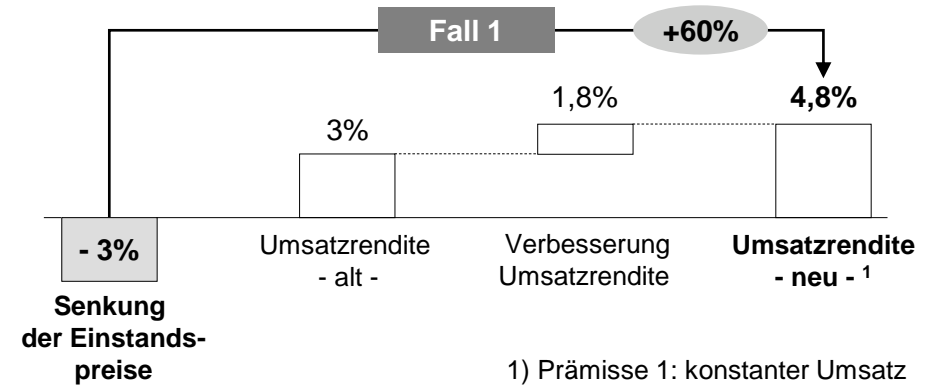
# Optimierung des Einkaufs mit sehr großer Hebelwirkung auf Ergebnis

## Optimierung der Einkaufsposition führt ...

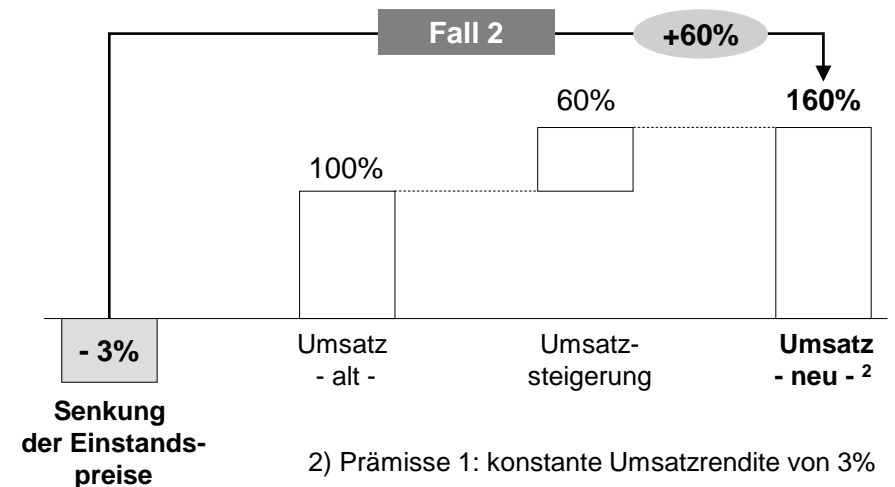


- 1) Annahme 1: Materialeinsatzquote von 60%
- 2) Annahme 2: Umsatzrendite von 3%

## ... 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 %

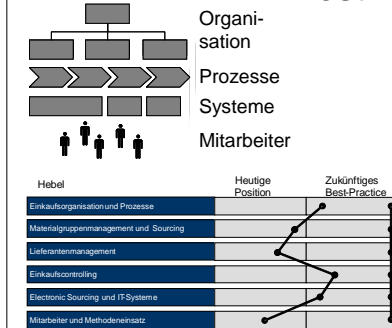
# Dualer Projektansatz zur Weiterentwicklung des Einkaufs

## Zielsetzung

Identifizierung und Bewertung von Leistungslücken

## Projektansatz

### Best-Practice-Check im Einkauf



Benchmarking je Analysefeld:

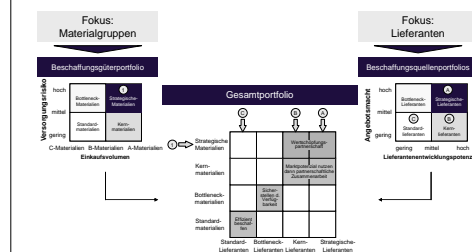
- Organisation und Prozesse
- Materialgruppen und Sourcing-Strategien
- Lieferantenmanagement
- ...

## Ergebnisse

Bewertung und Positionierung der Einkaufsleistung

Bewertete Handlungsoptionen zur Potentialrealisierung

### Einkaufspotentialanalyse (EPA)



Analyse und Bewertung:

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

Differenzierte und mit Potential hinterlegte Sourcing-Strategien

Zeit

# 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

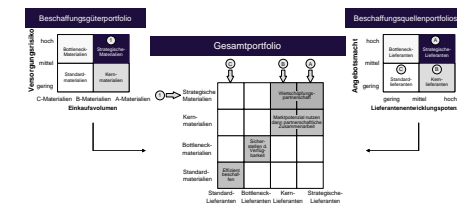
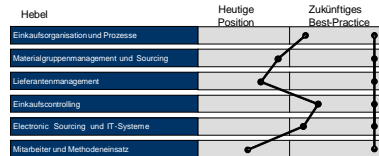
- Sichtung bestehender Vorarbeiten
- Analyse der Einkaufsfelder
- Audit der Einkaufsleistung
- Benchmarking mit Referenzunternehmen
- Bewertung Einkaufseffizienz und -effektivität
- Identifizierung Leistungslücken
- Aufzeigen von Handlungsfeldern
- Stärken-/ Schwächenanalyse im Einkauf

- Strukturierung Einkaufsvolumen und Materialgruppen
- Bewertung des Ergebniseinflusses der Materialgruppen
- Identifizierung materialgruppenspezifisches Versorgungsrisiko
- Bewertung Angebotsmacht und Entwicklungspotential der Lieferanten
- Strukturierte Darstellung der Beschaffungssituation
- Visualisierung im Gesamtportfolio

### Ergebnis

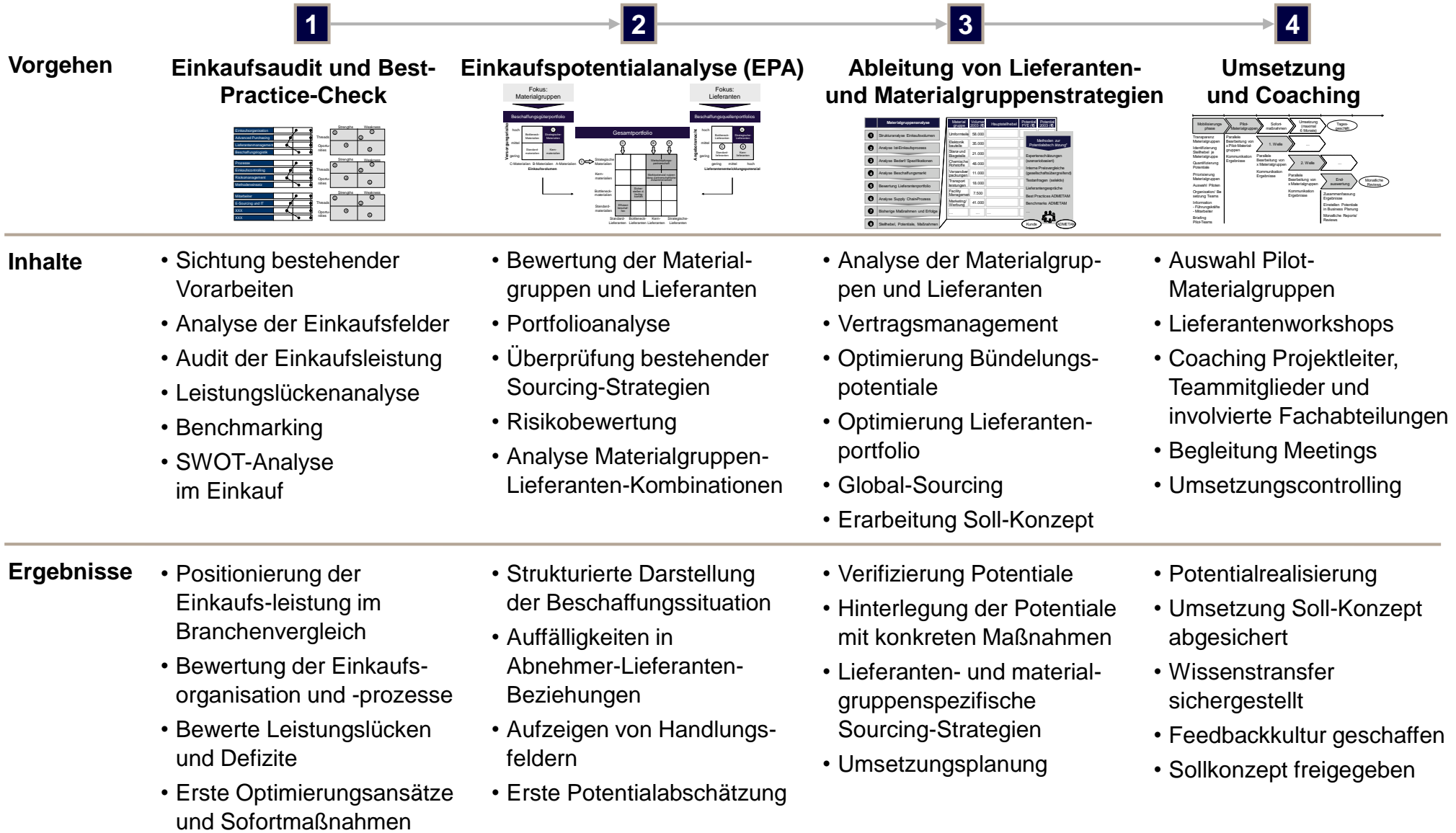
- Positionierung der Einkaufsleistung im Branchenvergleich
- Ableitung und Bewertung von Organisationsalternativen
- Bewertung des Methodeneinsatzes und Prozesse
- Umsetzungsstatus vorhandener Strategien

- Auffälligkeiten der Abnehmer-Lieferanten-Kombinationen
- Abbildung der Abnehmer-Lieferanten Beziehungen
- Priorisierung von Handlungsfeldern
- Differenzierte Sourcing Strategien



Bewertete Handlungsoptionen und Maßnahmen zur Potentialrealisierung

# Projektvorgehen eng takten und ergebnisorientiert ausrichten



Analysephase

Detaillierung auf Basis Ergebnisse Analysephase und Projektleitfaden

# Erfolgsfaktor: Alle Stellhebel zur Potentialrealisierung nutzen

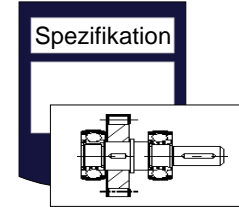
## Organisation und Prozesse

| Länder/<br>Standorte | Leiterkarten | Mess-Systeme | Bauglemente | 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
- ...

- Optimierung Bedarf- und Bestellmengen
- Reduzierung Bedarfsschwankungen
- Reduzierung Fehlteile und Qualitätskosten
- Minimierung Ausschuss und Nachbearbeitungskosten
- Bestands- und Lageroptimierung
- ...



## Zulieferer und Preise

## Reduzierung Verschwendung und Verbräuche

## 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) 611 3088-826**

### Absender:

Firma: \_\_\_\_\_

Name, Vorname: \_\_\_\_\_

Funktion: \_\_\_\_\_

PLZ, Ort: \_\_\_\_\_

Telefon-Nr.: \_\_\_\_\_

Fax-Nr.: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

## ADMETAM BUSINESS CONSULTANTS GMBH

Taunusstraße 5  
D - 65183 Wiesbaden

Tel.: +49 (0) 611 3088-740  
Fax: +49 (0) 611 3088-826

Mail: [kontakt@admetam.com](mailto:kontakt@admetam.com)

## Kontakt

Dr. Armin Müller  
Managing Partner  
[a.mueller@admetam.com](mailto:a.mueller@admetam.com)

Dr. Manfred Puhlmann  
Partner  
[m.puhlmann@admetam.com](mailto:m.puhlmann@admetam.com)

**Website:** [www.admetam.com](http://www.admetam.com)