



## EINKAUFSPOTENZIALE STÄRKER NUTZEN

„Aus der Krise gehen die Starken stärker und die Schwachen schwächer heraus!“

Viele Unternehmen kämpfen mit Umsatzrückgängen und steigendem Kostendruck. Hier kann der Einkauf durch proaktives und schnelles Handeln helfen, entscheidende Kosten- und Liquiditätsvorteile zu erzielen.

### KOSTENSENKUNG

Bei Kostensenkungsmaßnahmen zählt vor allem schnelle Wirksamkeit der Einsparung.

„Man wird nicht reich durch das was man verdient, sondern durch das, was man nicht ausgibt“, so Henry Ford. Eine Optimierung in der Beschaffung und daraus resultierende Kostensenkungen schlagen sich unmittelbar in der G+V nieder. Durch konsequente Umsetzung lassen sich Kosten kurzfristig um bis zu 25 % senken. Maßnahmen, die unmittelbar und spürbar auf Liquidität und G+V-Rechnung wirken, haben in der Krise Vorrang. Folgende sind dabei entscheidend:

- Zeitnahe Reaktion auf Marktveränderungen, wie sinkende Rohstoffpreise, bessere Verfügbarkeit, stärkerer Wettbewerb.
- „Keine heiligen Kühe“. Fokus des Einkaufs auf bisher nicht bearbeitete Warengruppen und Dienstleistungen wie z. B. Beratung, früher outgesourcete Dienstleistungen, Marketing- und Vertriebsleistungen, Training und Kundenevents.
- Prüfung der Einkaufsbedingungen, sowohl der eigenen als auch der akzeptierten. Insbesondere Konditionen aber auch Logistikregelungen und Risk-Sharing.

- Einschränkung für indirekten Einkauf durch die Verschärfung der Einkaufspolicies und Beschränkung von Bestellmöglichkeiten der Nichtmitarbeiter des Einkaufs.

### AKTIVES RISIKOMANAGEMENT

Kernthema ist die Transparenz im Einkauf. Frühzeitig agieren schafft hier notwendige Flexibilität. Die folgenden Maßnahmen helfen Risiken durch krisenbedingte Schwächung einzelner Lieferanten zu reduzieren.

- Regelmäßige Bonitätsprüfung und enger Kontakt zu den eigenen Engpasslieferanten aber auch zu deren Engpasslieferanten.
- Entwicklung klarer Aktivitätsabläufe und Frühwarnindikatoren für Krisen und kritische Informationen, (beispielsweise Liquiditäts-, Versorgungs- und Qualitätsprobleme). Hierzu gehören auch Rettungsszenarien, wie Kauf strategischer Lieferanten und wertvoller Patente und Unternehmensbeteiligung sowie Kostenpartnerschaften.

### CASH TO CASH MANAGEMENT

Die Optimierung des Cashflow und der Liquidität durch Betrachtung des Zeitraums von Cash-out zu Cash-in im Einkauf führt zu einer weiteren Reihe von Maßnahmen.

- Vertragsprüfungen bezüglich Leistungsbeziehung und Zahlungsbedingungen.
- Verwertung abgeschriebener Investitionsgüter sowie der Neben-/ Abfallprodukten.
- Reduktion des Umlaufvermögens durch Anpassung von Lieferzyklen und –mengen

sowie durch geänderte Lagerhaltungsstrategien, wie Kanban, Konsignationslager.

- Überprüfung der Entscheidungsregeln bei Kauf-, Finanzierungs- und Leasingoptionen in der Beschaffung von Investitionsgütern.
- Überprüfung der Einkaufsstrategie, insbesondere der Lieferantenauswahl und des Einsatzes von Lizenzen und Patenten
- Bessere Terminierung des Materialkaufs durch Bündelung, Aufschub, um von fallenden Preisen profitieren zu können.

#### INFORMATION-CHAIN-MANAGEMENT

Informationen sind im Einkauf entscheidend für den Erfolg. Daher liegt ein Fokus auf Pflege, Zugang zu Informationen und Kontrolle der Kommunikationskanäle.

Gerade für mittelständische produzierende Unternehmen, die im internationalen Wettbewerb unter starkem Druck stehen, ist ein effektives Informationsmanagement. Transparenz und Aktualität sowohl auf der Vertriebs- als auch auf der Beschaffungsseite sind sowohl entscheidende Erfolgsfaktoren als auch Potenzialträger. So sind in vielen Einkaufsbereichen und Warengruppen Einsparpotenzial von 10-20% keine Seltenheit.

Eingeführte Geschäftsabläufe werden in der Regel nicht hinterfragt und nicht kontinuierlich auf Optimierungsmöglichkeiten hin untersucht. Dabei liegen Einsparpotenziale dabei nicht nur in günstigeren Preisen sondern vor allem in der Optimierung der Informationsprozesse.

Heute verfügen alle über moderne Informations- und Kommunikationstechnologien. Erfolgreiche Beschaffungsarbeit ist davon abhängig, wie es gelingt, alle benötigten Daten und Spezifikationen zu jeder Zeit und in jedem beliebigen Medium zur Verfügung zu haben oder weiter zu geben. ABER häufig fehlt sowohl das Wissen um die Spezifikationen zu beschaffenden Artikel als auch die Transparenz im Prozess von der Bedarfsentstehung bis zur Lieferung. Von ganzheitlichem strategischen Beschaffungs-

management ganz zu schweigen. Folglich werden 80 Prozent der Zeit und Arbeitskraft auf nur 20 Prozent des Einkaufsvolumens verwendet. Operative Hektik, vor allem bei B- und C-Teilen, prägt den Alltag. Strategische Aufgaben geraten ins Hintertreffen.

Offene Kommunikation mit den A-Lieferanten hilft auch Fehlinformationen zu vermeiden und Trends früh zu kommunizieren. Hier helfen auch "Spielregeln" der Kommunikation mit und zwischen den Lieferanten.

In der Regel können die Betroffenen selbst nicht in die notwendige sachliche Distanz zum eigenen System gehen – hier können wir Sie mit einem objektiven Blick von außen Ihnen helfen, Potenziale zu entdecken und gemeinsam mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern zielführende Lösungen entwickeln.

#### FÖRDERMITTEL NUTZEN BEI INVESTITIONEN

Auch hier kann der Einkauf tätig werden, durch die Prüfung von Technologievorhaben auf Förderfähigkeit und deren Umsetzung. Für Investitionen sind bis zu 30 % und bei innovativen Projekten bis zu 50 % der Gesamtinvestitionssumme als nicht rückzahlbare öffentliche Zuschüsse möglich.

Auch gibt es öffentliche Darlehen und Haftungs-freistellungen, um diese wirtschaftlichen Investitionen leichter auszuführen.

In einem persönlichen Gespräch erläutern wir Ihnen gern unseren Ansatz und unsere Herangehensweise.