



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS

S-OME: Strategische Optimierung und Methoden im Einkauf

Möglichkeiten erkennen - Chancen nutzen - Potenziale ausschöpfen

“... eine kontinuierliche und ganzheitliche Überprüfung von Einkaufsfeldern und Beschaffungsprozessen stärkt die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig und leistet einen wesentlichen Beitrag zum Unternehmenserfolg...”

Claus-Dieter Christoffel
Dipl.-Betriebswirt
Mitglied des SCOPAR-Beraterremiums



WISSEN - SCHAFFT - NUTZEN

Inhalt

	Seite
Einkauf: „Sie glauben“ und Chancen	3
Ausgangssituation: Veränderte Rahmenbedingungen im Einkauf	4
S-OME: Strategische Optimierung und Methoden im Einkauf	5
Nutzen der Einkaufsoptimierung	6
Das 3-Phasenmodell zur Einkaufsoptimierung	7
Grundsätzlich mögliche Unterstützungsleistung von SCOPAR	8
Unser Vorschlag: Durchführung eines Potentialworkshops	9
Vorgehen des Potenzialworkshops	10
Fazit	11
Claus-Dieter Christoffel	12
Noch Fragen?	13

Einkauf: „Sie glauben“ und Chancen

Sie glauben....

- Unser Einkauf ist gut, die Einkaufspotentiale sind gehoben.
- Unsere Einkaufsprozesse haben sich bewährt.
- Wir haben ein gutes Lieferantenportfolio und Vertragsmanagement.
- In dem Leistungserstellungsprozess ist unser Einkauf integriert.

Chancen

- 15% und mehr Einsparungen bei Verhandlungen sind realistisch – ein Teil dieser Einsparungen wirkt sich sofort und cashflow-wirksam aus.
- 10% Einsparungen durch Prozessoptimierung bei der Beschaffung sind der Durchschnitt.
- Eine permanente Optimierung des Lieferantenportfolios und Vertragsmanagement sorgt stets für die aktuell besten Produkte / Services und Konditionen
- Eine frühzeitige und konsequente Einbindung des Einkaufs in die Wertschöpfungskette setzt stellenweise ungenutzte Einsparpotentiale frei.

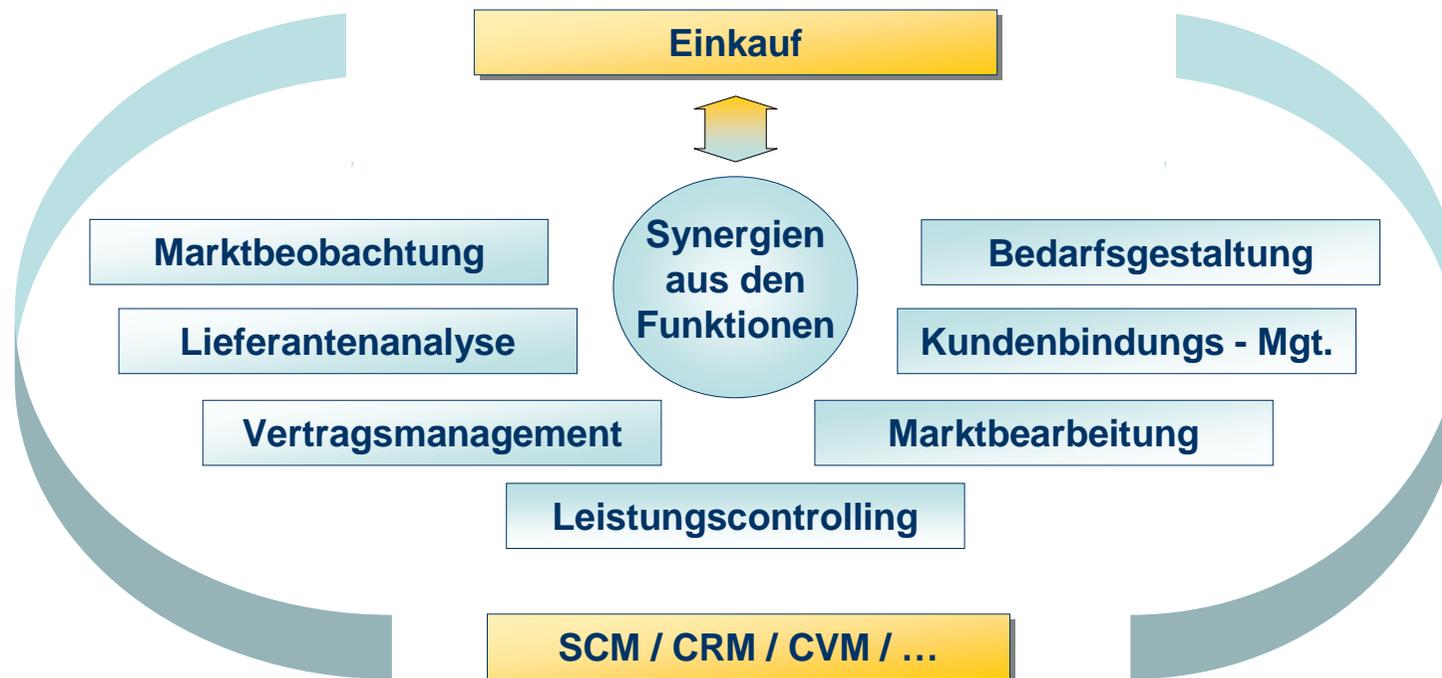
Wie hoch ist Ihr jährliches Einkaufsvolumen und wie viel in € würden 10% Einkaufsoptimierung in Ihrem Unternehmen entsprechen?

(unternehmens- und marktspezifisch können die Prozentangaben deutlich variieren)

➤ **Im Einkauf liegt der Gewinn – wenn er wirklich und ganzheitlich optimiert ist!**

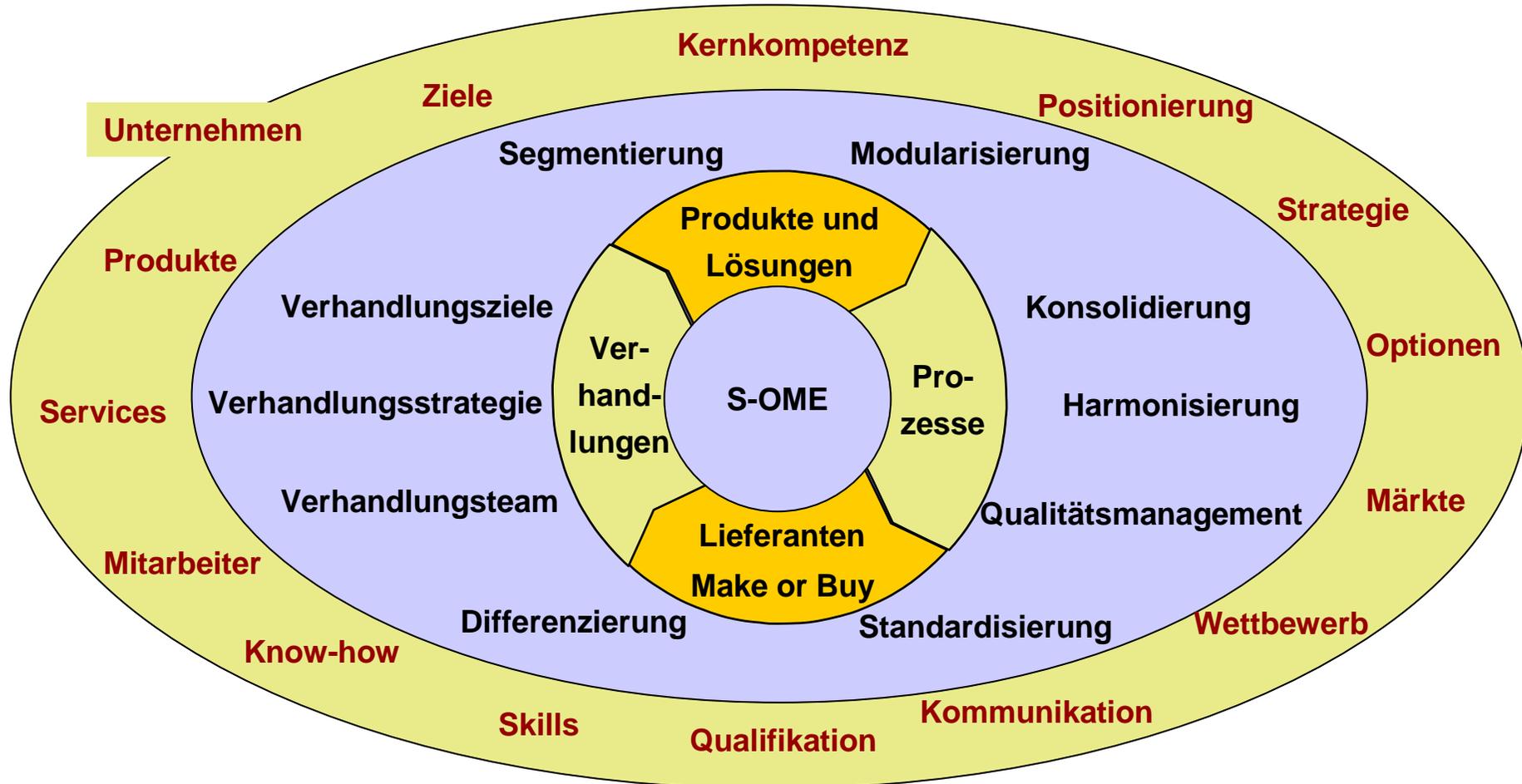
Ausgangssituation: Veränderte Rahmenbedingungen im Einkauf

Märkte	☞	zunehmende Globalisierung
Unternehmen	☞	steigender Kostendruck
Produkte	☞	verkürzte Lebenszyklen



- **Wichtig bei der Einkaufsoptimierung ist es, über den Tellerrand hinaus zu schauen und Schnittstellen zu berücksichtigen!**

S-OME: Strategische Optimierung und Methoden im Einkauf



- **S-OME ist ein ganzheitlicher Ansatz zur umfassenden Optimierung des Einkaufs.**
- **Der Einkauf ist ein oft übersehenes Bindeglied!**

Nutzen der Einkaufsoptimierung

Zeit- und Kostennutzen

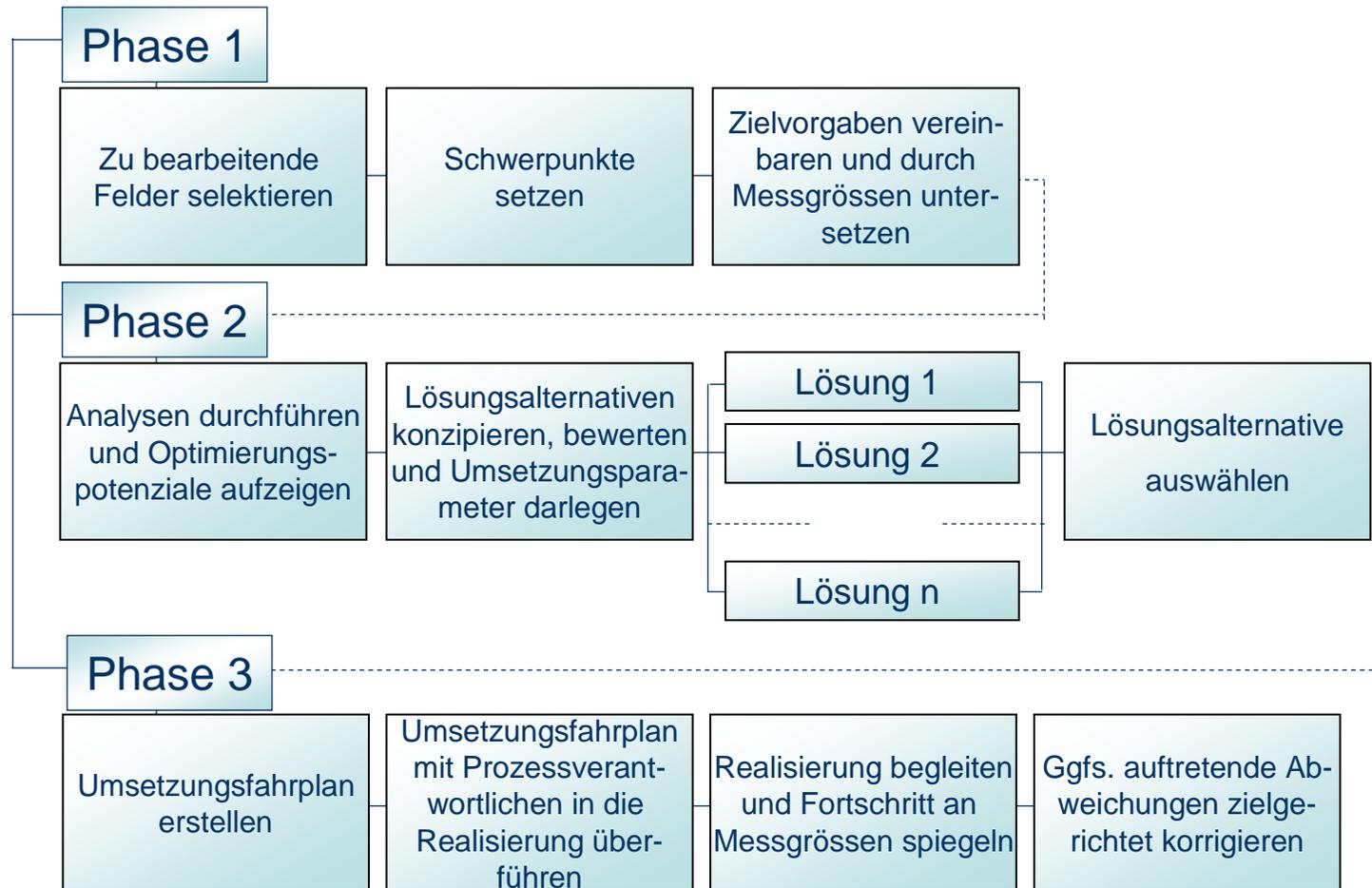
- Verkürzung des Beschaffungsprozesses und Steigerung der Einkaufseffizienz (Reduktion der Einkaufskosten)
- Ausweitung der Synergieeffekte durch strukturierte Bündelung der Beschaffungsaktivitäten und breit angelegten Einsatz des Einkaufsinstrumentariums
- Erschließung von Chancen und Optimierungspotenzialen zur Steigerung der Einkaufseffektivität getreu dem Motto: „Im Einkauf liegt der Gewinn“

Qualitativer Nutzen

- Strategische Optionen im Einkauf effizient genutzt leisten sie einen wertvollen Beitrag zu Akzeptanz und Kompetenz der Einkaufsfunktion
- Wahrnehmung strategischer Optionen im Einkauf als Erfolgsfaktor zukunftsorientierter Beschaffung
- Sensibilisierung für Möglichkeiten der (Mit-) Gestaltung und Nutzung von Strategien
- Anpassung des Einkaufs an veränderte Rahmenbedingungen und damit Steigerung des Einkaufs-Impacts auf den Unternehmenserfolg

➤ **Eine Nutzung brachliegender Potentiale im Einkauf spart Kosten, erhöht die Liquidität und trägt nachhaltig zum Unternehmenserfolg bei!**

Das 3-Phasenmodell zur Einkaufsoptimierung



- Grundsätzlich empfiehlt es sich, den Einkauf in 3 Phasen zu optimieren:
Fokussierung, Problemlösung, Umsetzung

Grundsätzlich mögliche Unterstützungsleistung von SCOPAR

- Skizzierung veränderter Rahmenbedingungen
- Interne und externe Analyse zur Entwicklung von Strategien
- Verifizierung einkäuferischen Instrumentariums
- Elemente der Planung und Steuerung
- Definition der Anforderungen an den Einkäufer



- Segmentierung von Produkten/Leistungen, Warengruppen
- ABC-Analyse Lieferanten
- Preisentwicklung
- Produktportfolio
- ABC-Analyse Bedarfsträger
- Entwicklung Einkaufsvolumen
- ABC-Analyse Produkte / Warengruppen
- Lieferantenportfolio
- Kostenstruktur der Branche
- Marktkonstellation

➤ **Optimieren Sie Ihren Einkauf und vertrauen Sie auf die Neutralität, Kompetenz und Erfahrung von SCOPAR.**

Unser Vorschlag: Durchführung eines Potentialworkshops

Ziele des Workshops

- Erkennen strategischer Optionen im Einkauf als künftige Erfolgsfaktoren einer zukunftsorientierten Beschaffung
- Sensibilisierung für Möglichkeiten der (Mit-) Gestaltung und Nutzung von Strategien
- ***Erschließung von Chancen und Ausschöpfungspotenzialen***

Ansatzpunkte des Workshops

- Skizzierung veränderter Rahmenbedingungen
- Interne und externe Ist-Analyse zur Entwicklung von Strategien
- Verifizierung einkäuferischen Instrumentariums
- Erarbeitung der Elemente von Planung und Steuerung
- Definition der neuen Anforderungen an den Einkäufer
- ***Ableitung von Maßnahmen und Abschätzung von Potenzialen***

Nirgends lässt sich leichter und aufwandsneutral „Geld verdienen“ als im Einkauf.

➤ **Über einen effizient strukturierten Potentialworkshop, werden Potentiale erkannt und Optimierungsmaßnahmen erarbeitet.**

Vorgehen des Potenzialworkshops

Vorgehen

Über ein spezielles Konzept wird eine SWOT-Analyse durchgeführt. Dabei werden strength, weakness, opportunities, threats (Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken) in Workshops erarbeitet und über Interviews und Dokumentenanalysen verifiziert.



Ergebnisse

Erste grobe Identifizierung von Stärken, Schwachstellen und deren Ursachen, kritischen bzw. neuralgischen Punkten, Verbesserungspotenzialen, Ansatzpunkten, Verbesserungsmaßnahmen sowie Quick-Wins...

Fokus Einkauf: Einkaufsverhandlungen, Prozesse, Lieferanten, Produkte / Leistungen, Warengruppen, Preise, Bedarfsträger, Entwicklung Einkaufsvolumen, Markt

Dauer: ca. 1 - 3 Tage vor Ort

Inhalte: Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung, Dokumentation und Maßnahmenplan

➤ **Besser als eine 100%-Detailanalyse ist es, mit wenig Aufwand die größten Potentiale und besten Ansatzpunkte zu erkennen.**

Fazit

- Im Einkauf liegt der Gewinn – wenn er wirklich und ganzheitlich optimiert ist!
- Der Einkauf ist ein oft übersehenes Bindeglied mit vielen Schnittstellen entlang der gesamten Wertschöpfungskette!
- Eine Nutzung brachliegender Potentiale im Einkauf spart Kosten, erhöht die Liquidität und trägt nachhaltig zum Unternehmenserfolg bei!
- S-OME ist ein ganzheitlicher Ansatz zur umfassenden Optimierung des Einkaufs und ermöglicht die größten Potentiale.
- SCOPAR hat die Erfahrung, rasch, effizient und zielorientiert Potentiale zu heben.
- Unser Vorschlag: Erkennen Sie anhand einer fokussierten Potentialanalyse, wie groß die brachliegenden Synergieeffekte sind und wo Sie ansetzen sollten, um diese zu heben.

➤ **Optimieren Sie Ihren Einkauf und vertrauen Sie auf die Neutralität, Kompetenz und Erfahrung von SCOPAR.**

Claus-Dieter Christoffel



Mitglied des SCOPAR-Beraterremiums

Dipl.-Betriebswirt

- Disziplinarische/fachliche Führung von Unternehmenseinheiten in Einkauf, Controlling und Produktentwicklung (vielseitige Konzernenerfahrung – IT/TK, Transport und Verkehr, Luftfahrt, Privatisierung)
- Strategische Planung und Steuerung von Projekten sowie komplexen Gesamt- und Einzelprozessen
- Entwicklung und Realisierungsunterstützung von bereichsübergreifenden Organisations-, Produkt-, Finanz- und Innovationskonzepten
- Konzeption / Fortschreibung von Einkaufs- / Beschaffungsmethoden, Innovationsmanagement
- Implementierung von Qualitätssicherungsverfahren
- Internationales Beschaffungsmanagement und Facility Management
- Optimierung des Vertrags- und Risk Managements
- Fachbereich übergreifende Reorganisation und Prozessmanagement (Einkauf, Vertrieb, Controlling, General Management), Geschäftsfeld und Portfolio Management

Noch Fragen?



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS

SCOPAR - Scientific Consulting Partners
Maximilianstraße 35a
D - 80539 München

Fon: +49 - 89 - 958 98 065
Fax: +49 - 89 - 958 98 066
E-Mail: info@scopar.de

WISSEN - SCHAFFT - NUTZEN