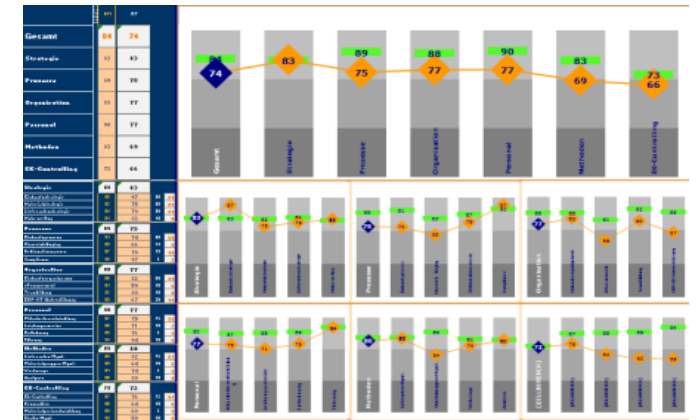


Durchführung einer Einkaufsstrukturanalyse zur Identifikation von Optimierungsbedarfen bei einem Maschinenbauunternehmen.

Ausgangssituation

- Termin- und preisorientierte Beschaffungsfunktion.
- Stark operatives Tagesgeschäft.
- Lange Lieferantenbeziehungen.
- Geringe strategische Ausprägung des Einkaufs.
- Wenig Ressourcen/kleines Team.
- Hohe Kundenindividualisierung.
- Konflikte in der Führungsfunktion.



Ansatzpunkte

- Interviewzyklus mit der Einkaufs-Leitung und Einkäufern zu den Optimierungsfeldern „Strategie, Prozesse, Organisation, Personal, Methoden und Controlling“.
- Benchmark mit Branchenkennzahlen (BME).
- Gemeinsame Reflektion der Analyse und Kennzahlen.

Ergebnisse

- Positionierung des Einkaufs im Branchenvergleich.
- Verständnis für die Ursachen und Treiber.
- Ermittlung der Optimierungshebel und Best-Fit-Methoden.
- Vorstellung von Handlungsempfehlungen.
- Umsetzung der Verbesserungsmöglichkeiten in einen Realisierungsplan.
- Realisierung der Potentiale im Anschlussprojekt.