

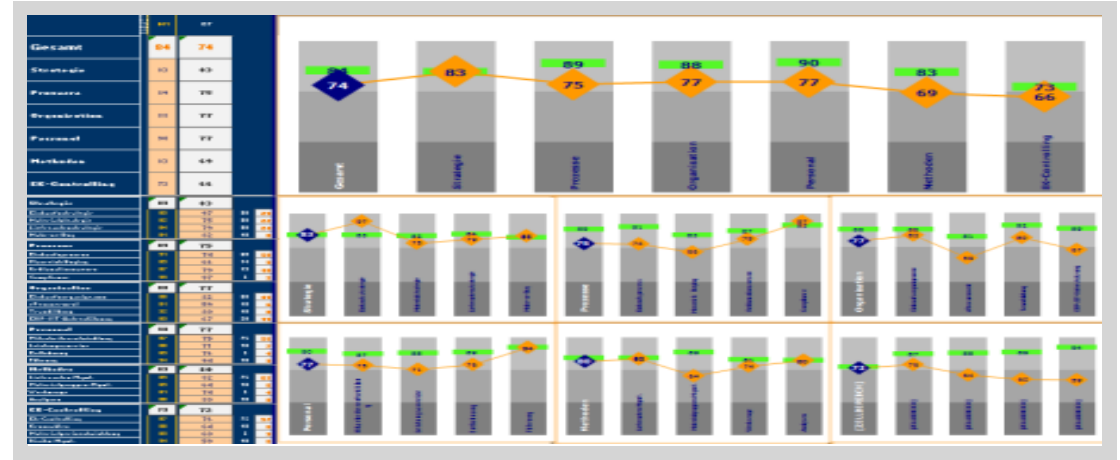
Durchführung einer Einkaufsstrukturanalyse zur Identifikation von Optimierungsbedarfen bei einem Maschinenbauunternehmen.

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 Einkaufsleitung 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.

Carrying out a Purchasing Structure Analysis to identify Optimization Requirements at a Mechanical Engineering Company.

Initial Situation

- Procurement focus on deadline and price.
- Strong focus on daily operative business.
- Long supplier relationships.
- Low strategic expression of procurement.
- Little resources / small team.
- High degree of customization.
- Conflicts in management functions.

Approach

- Interviews with purchasing manager and agents concerning the optimization fields „strategy, processes, staff, methods, controlling“.
- Benchmark with industry figures (BME).
- Collective reflection of analysis and figures.

Results

- Positioning of procurement in sector comparison.
- Understanding of the causes and drivers.
- Identification of optimization levers and best-fit methods.
- Introduction of recommendations for actions.
- Transforming improvement potentials in a realization plan.
- Realization of potentials in a follow-up project.

