



Strategische Kostensenkungen in der Beschaffungsfunktion Ihres Unternehmens

MTGS Konzepte für einen erfolgreichen Einkauf



Ziele der MTGS

- Kurzfristig Ergebnisse realisieren, im Klartext, Kosten senken!
- Nachhaltigen Erfolg sicherstellen, im Klartext, Leistung auf hohem Niveau absichern!



Das Geheimnis des Könnens liegt im Wollen!

- Wir treffen die Maßnahmen gemeinsam und verstehen sie als Teamarbeit.
- Wir verstehen die Ziele als Herausforderung und wollen uns an dem Erfolg messen lassen.



Was ist wichtig?

- dass die benötigten Teile rechtzeitig eintreffen?
- dass hoffentlich auch noch die Qualität stimmt?
- dass die Bestellungen schnellstmöglich vom Tisch sind?
- dass auf den Bestellungen ein Preis steht?



Das sollte nicht sein!

- Der Einkauf wird in vielen Firmen immer noch vom Tagesgeschäft bestimmt!
- Der Preis spielt dabei eine untergeordnete Rolle!
- Das muss bei Ihnen nicht zutreffen, aber es kann.



Was müssen wir ändern?

- Wir brauchen alte und neue Lieferanten, die Termine und Qualität immer akzeptieren und einhalten!
- Und das wird vertraglich vereinbart!
- Wir legen fest, welchen Anforderungen unsere strategischen Lieferanten entsprechen müssen!



Wie geht es weiter?

- Unsere Lieferanten müssen verstehen, dass sie auch bei Einzelteilen erst einen Auftrag bekommen, wenn sie ein Angebot abgegeben haben!
- Und da es wie immer eilig ist, bietet der strategische Lieferant die angefragten Teile sofort an!



Denken Sie daran:

- Wie viele Angebote muss Ihr Verkauf schreiben, bis er einen Auftrag bekommt?
- Wie oft wird Ihr Verkäufer zu Verhandlungsgesprächen eingeladen?
- Welche Nachlässe muss er geben, bis der Kunde bei Ihnen bestellen wird?



Denken Sie auch daran:

- Dass die Einkaufskosten heutzutage bis zu 70 % der Gesamtkosten eines Unternehmens darstellen!
- Dass die Leistung Ihres Einkaufs darüber entscheidet, ob und wie viel Gewinn Ihr Unternehmen macht!




Wie können wir diesen Ansprüchen genügen?

- Wir schrauben unsere Ansprüche höher!
- Wir setzen uns sportliche Ziele!
- Wir entwickeln unsere Lieferanten!
- Wir entwickeln Regeln und Kennzahlen für die Einkaufsarbeit!
- Wir wollen und werden erfolgreich einkaufen!



Haben wir ein Erkenntnisproblem?

- Wir müssen wissen, dass es besser geht
- Wir müssen die Ziele formulieren
- Wir müssen davon überzeugt sein, dass es geht
- Wir müssen wissen, wie es geht



Faktoren, die den Einkaufserfolg verhindern:

- Persönliche Blockaden, ich nehme dem anderen etwas weg
- Die Technik sieht in der Kostensenkung nicht immer die 1. Priorität
- Hindernisse in der internen Kommunikation und Organisation
- Fehlende Systematik in der Einkaufsarbeit



Was brauchen wir?

- Eine Einkaufsstrategie
- Klar formulierte Einkaufsziele
- Einen strategischen Einkauf
- Strategische Lieferanten
- Kennzahlen zur Steuerung des Einkaufs
- Die Einsicht, dass es wirklich besser geht



Im Mittelpunkt stehen:

- Die Positionsbestimmung des eigenen Einkaufs
- Die Erarbeitung von Kostenreduzierungen
- Die unmittelbare Realisierung von Einsparpotenzialen

Quelle: www.materialkostensenkung.de



Für uns ist es wichtig, unseren Kunden individuellen Service anzubieten und unsere Lösungskonzepte so auszuarbeiten, dass sie die betrieblichen Interessen und Bedürfnisse berücksichtigen.

Dabei spielt die gemeinsame Planung und Umsetzung mit den betrieblichen Fachbereichen und Verantwortlichen eine große Rolle, damit die Maßnahmen auch nach Ende des Projektes weitergeführt werden können.

Die Zeitschrift „impulse“ berichtet im März 2004 von einer Umfrage, die gerade dies als besondere Stärke kleinerer Beratungsunternehmen sieht. Dietmar Fink, Pr. für Unternehmensberatung bringt es dabei auf den Punkt:

**„Mittelständler sind bei kleineren Beratern
besser aufgehoben“**





Wir sind davon überzeugt, dass nur durch die Bereitschaft eines Beraters, die Fragen der Kunden als eigene Fragen zu behandeln, erfolgreiche Beratung möglich ist

(Zitat: Pr.Dr. Ulrich Bauder, TUB)



Die Leistungen der MTGS GmbH

- Analyse des Beschaffungsportfolios
- Analyse der Einkaufsorganisation
- Realisierung der Kostensenkungspotenziale
- Unterstützung des Einkaufs
- Einführung von Einkaufskennzahlen
- Externes Einkaufscontrolling und Revision
- Interim-Management-Einkauf



Was brauchen wir von Ihnen?

- Daten und Fakten Ihres Unternehmens:
 - Umsatz, Vorjahr und geplant
 - Einkaufsvolumen
 - Lagerbestand
 - Anzahl der Mitarbeiter nach Bereichen
 - Ihre wichtigsten Ansprechpartner in Einkauf, Materialwirtschaft, Technik, Qualität und IT
 - Ein Organigramm Ihrer Aufbauorganisation



Was brauchen wir von Ihnen?

- Daten und Fakten Ihres Einkaufs:
 - ABC-Analysen Artikel und Lieferanten
 - Liste der Lieferanten mit Adressen, Umsatz und Kurzbezeichnung für das, was er liefert
 - Warengruppenanalyse Teile/Dienstleistungen
 - Anzahl der Bestellungen und Anfragen
 - Vorlagen und Ergebnisse der Lieferantenbeurteilungen in Bezug auf Qualität und Terminezverlässigkeit (nur A-Lieferanten)
 - Einkaufsregeln, Einkaufshandbuch



Und nicht zuletzt:

- Wie sehen Ihre Visionen für die nächsten drei bis fünf Jahre aus?
- Welche Ziele und Maßnahmen haben Sie daraus abgeleitet?
- Mit welchen Kennzahlen arbeitet Ihr Unternehmen bereits?



Potenzialanalyse

- Aus der Potenzialanalyse werden Sie erfahren:
 - Arbeitet Ihr Einkauf erfolgreich?
 - Gibt es Empfehlungen zur Änderung Ihrer Aufbauorganisation (strategischer Einkauf)?
 - Welche Einkaufswerkzeuge fehlen, bzw. sollten zusätzlich angewendet werden?
 - Wo sind die Stellhebel für direkt wirksame Kostensenkungen in der Beschaffung?
 - Wie sieht das realistische Kostensenkungsziel aus und in welchem Zeitrahmen kann die Umsetzung erfolgen?



Vom Einkaufsbericht zum Zertifikat

- Die Ergebnisse unsere Analyse spiegeln die Anforderungen Ihres Qualitätsmanagementsystems, ebenso wie die Anforderungen an das wirtschaftlich beste Ergebnis der Einkaufsleistung.
- Diese Inhalte bestätigen wir Ihnen in Form eines Zertifikates, welches Sie als Grundlage für Ihren Management-Review verwenden können.



Führen heißt:

- Die Vision vermitteln
- Die Ziele festlegen
- Die Maßnahmen festlegen
- Die Mannschaft auf dem Weg begleiten
- Die Ergebnisse zu kontrollieren
- Die Mannschaft zu loben und zu kritisieren



Erfolgsrezept:

- „Mut zur Wahrheit, Fehler erkennen und sofort ausmerzen, das ist das Konzept“

Frei nach **PORSCHE** im Oktober 2004



Konzepte für einen erfolgreichen Einkauf

MTGS GmbH

Franz von Sickingen Weg 8
75015 Bretten

Telefon: 07252/5049624

Telefax: 07252/5049625

info@mtgs.de

www.mtgs.de