

**Sparen sie da, wo  
es niemandem  
weh tut:  
→ bei den  
Materialkosten**

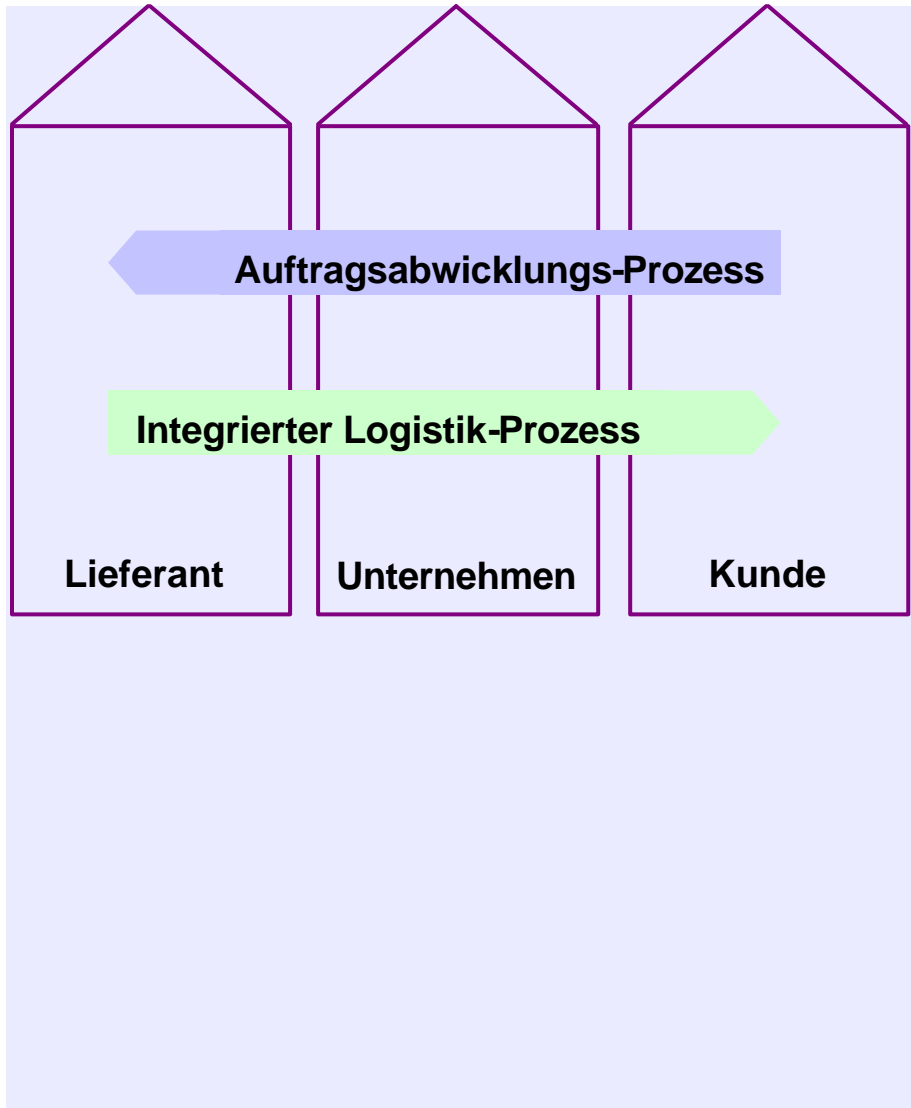
Verhandeln  
und gut  
einkaufen  
**2-5 %**

Wahl des  
besten  
Lieferanten  
**10-15 %**

Mitwirkung im  
Konzept:  
→Produktentwick-  
-lung  
→Beschaffungs-  
strategie  
→Beschaffungs-  
logistik  
**15-30 %**

**“Beschaffungserfolg heisst  
mehr Unternehmensgewinn.”**

→ **Die Hauptstossrichtung der  
Beschaffung muss deshalb dort  
angesetzt werden, wo die  
Erwartungen einer  
Resultatsverbesserung am  
höchsten sind.”**



## Supply Chain Management

- Effiziente und fehlerfreie Auftragsabwicklung
- Durchgehend optimierte Logistikkette Lieferant -> Verbraucher
- Mittel- bis langfristige Lieferantenpartnerschaften: die Gesamtleistung zählt

# Strategische Stossrichtungen des SCM

Unnötiger operativer Aufwand, wenig Rahmenverträge



Poolingstrategie,  
Lieferantenreduktion  
Prozessoptimierung



Prozesskosten senken

Produktmarktspezifische Beschaffungsstrategie



Globales / Internat. BMA Sourcing-Strategie,  
Pooling-Strategie



Beschaffungspreise senken

Unnötige Lager, zu hohe Bestände  
logistische Probleme



Lagerarme Beschaffungslogistik



Logistikkosten senken

Design to Cost; Beschaffungsenging.  
Einkauf im F&E-Team



Stücklistenhierarchie,  
Lieferantenintegration  
Value-Engineering



Produktkosten senken

## Beschaffungsobjekte

Verbrauchsmaterial	Betriebsmaterial	Verpflegung	Dienstleistungen	Investitionsgüter
<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ Medizinisches</li> <li>✗ Verbrauchsmaterial</li> <li>☐ Implantate</li> <li>☐ Pharmazeutika</li> <li>☐ Präparate</li> <li>✗ Therapiematerial</li> <li>✗ Leihmaterial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Energie</li> <li>▲ Technisches</li> <li>▲ Verbrauchsmaterial</li> <li>▲ Unterhaltsmaterial</li> <li>▲ Reparaturmaterial</li> <li>▲ Werkzeuge</li> <li>✗ Büromaterial</li> <li>✗ Drucksachen</li> <li>✗ Reinigungsmaterial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Frischprodukte</li> <li>● Kühlprodukte</li> <li>● Trockenprodukte</li> <li>● Konserven</li> <li>● Getränke</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☐ Externe Transporte</li> <li>☐ Warenprüfung</li> <li>☐ Auftragsarbeiten</li> <li>* Laboranalysen</li> <li>☐ Engineering, Beratung</li> <li>☐ Bauleistungen</li> <li>♥ Informatik (SW)</li> <li>☐ Reparaturleistungen</li> <li>☐ Reinigungsdienste</li> <li>♠ Wäscherei (ZW)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✗ Diagnosegeräte</li> <li>✗ Behandlungsgeräte</li> <li>✗ Operations-einrichtungen</li> <li>✗ Laborapparate</li> <li>✗ Büromaschinen</li> <li>✗ Büromobiliar</li> <li>✗ Betriebsmobiliar</li> <li>✗ Lager- und Fördermittel</li> <li>♥ Informatik (HW)</li> </ul>

→ Welche Stellen kaufen überhaupt ein?

- ✗ Einkauf
- ▲ Technischer Dienst
- Küche
- ♥ IT-Abteilung
- ♠ Hostellerie

## Strategischer Einkauf

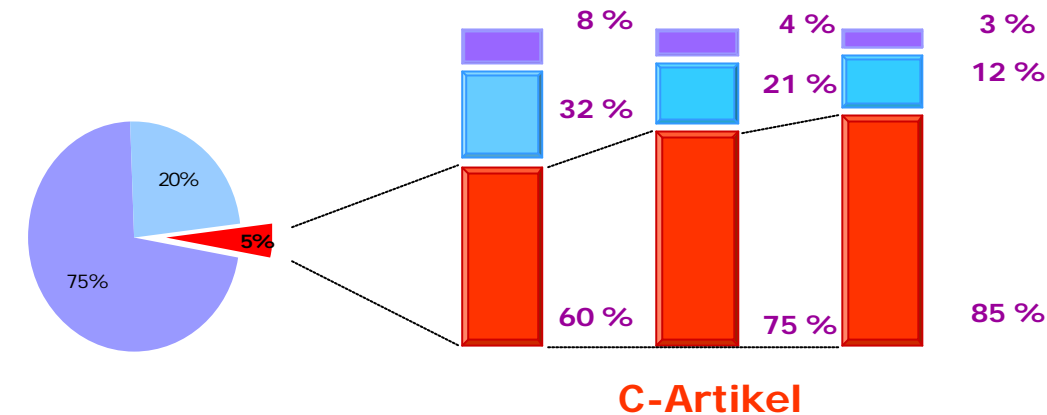
- Beschaffungsmarketing u. BMF
- Sourcing-Strategien festlegen
- Lieferantenevaluation/-beurteilung
- Standardisierung und Modularisierung, Wertanalyse/Value-Engineering im Produktentwicklungsteam
- Contracting, JIT- und Qualitätsvereinbarungen
- Prozesse gestalten

UNTERENTWICKELT

## Operativer Einkauf

- Lagerbewirtschaftung
- Bedarfsermittlung
- Materialdisposition
- (Offertanfragen)
- (Abruf-) Bestellung
- Bestellungsüberwachung (AB, Termin)
- Wareneingangskontrolle und -Buchung
- Lieferscheinkontrolle
- Rechnungskontrolle

INEFFIZIENT



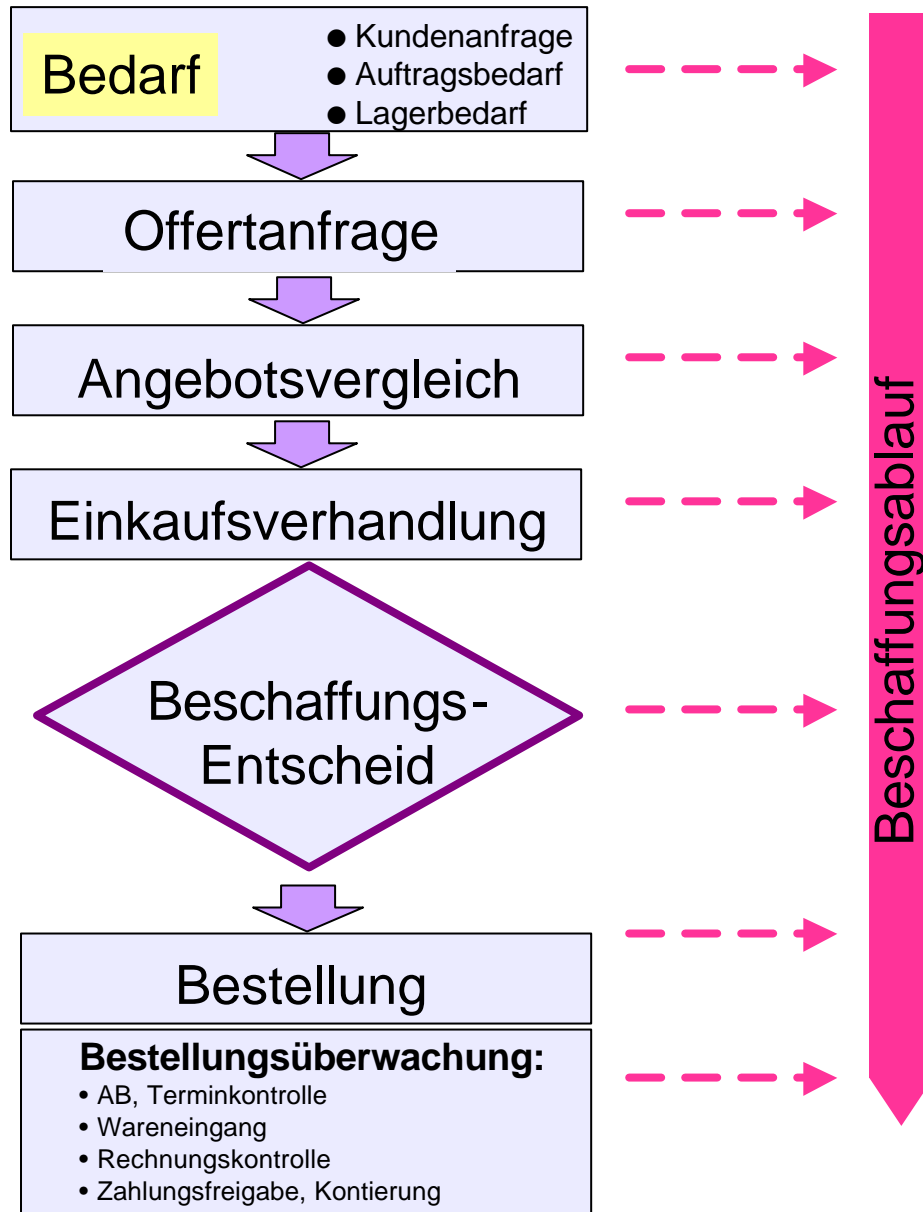
Bestellvorgänge | Lieferanten | Artikel

**NUTZEN**

**AUFWAND**

## Der konventionelle Einkauf setzt den grössten Teil seiner Zeit für operative Routinearbeiten ein!

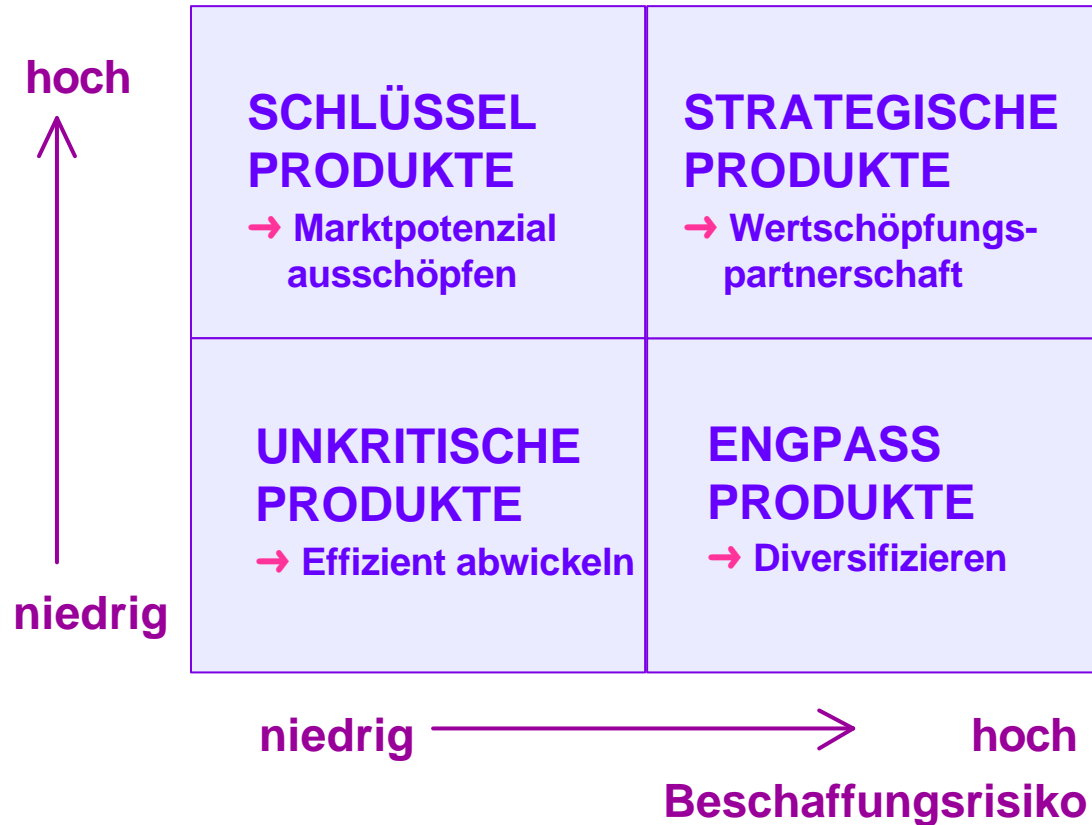
- Das ist teuer und ineffizient
- Diese kann man beschleunigen und weitgehend automatisieren
- Die Verlagerung auf strategische Aufgaben muss viele Stellen im Unternehmen einbeziehen und ist nicht ganz einfach
- Wir meistern diese Schwierigkeiten gemeinsam mit Ihnen



## In den meisten Betrieben ist der Kontraktabdeckungsgrad äusserst gering

- Das führt dazu, dass tausende von Einzelbestellungen mit allen Prozessschritten gemacht werden
- Bei jedem erneuten Bedarf Preise angefragt und verhandelt werden
- Der Einkauf mit operativem Tagesgeschäft überlastet ist
- Keine Zeit für strategische Aufgaben bleibt
- Das bestehende Nachfragepotenzial nicht ausgeschöpft und zu teuer eingekauft wird
- **Ziel: möglichst viele Operationen ein für allemal auf der strategischen Ebene erledigen oder automatisieren!**

Erfolgsbeitrag



**Produkt-  
Markt-  
spezifische  
Beschaffungs-  
strategien!**

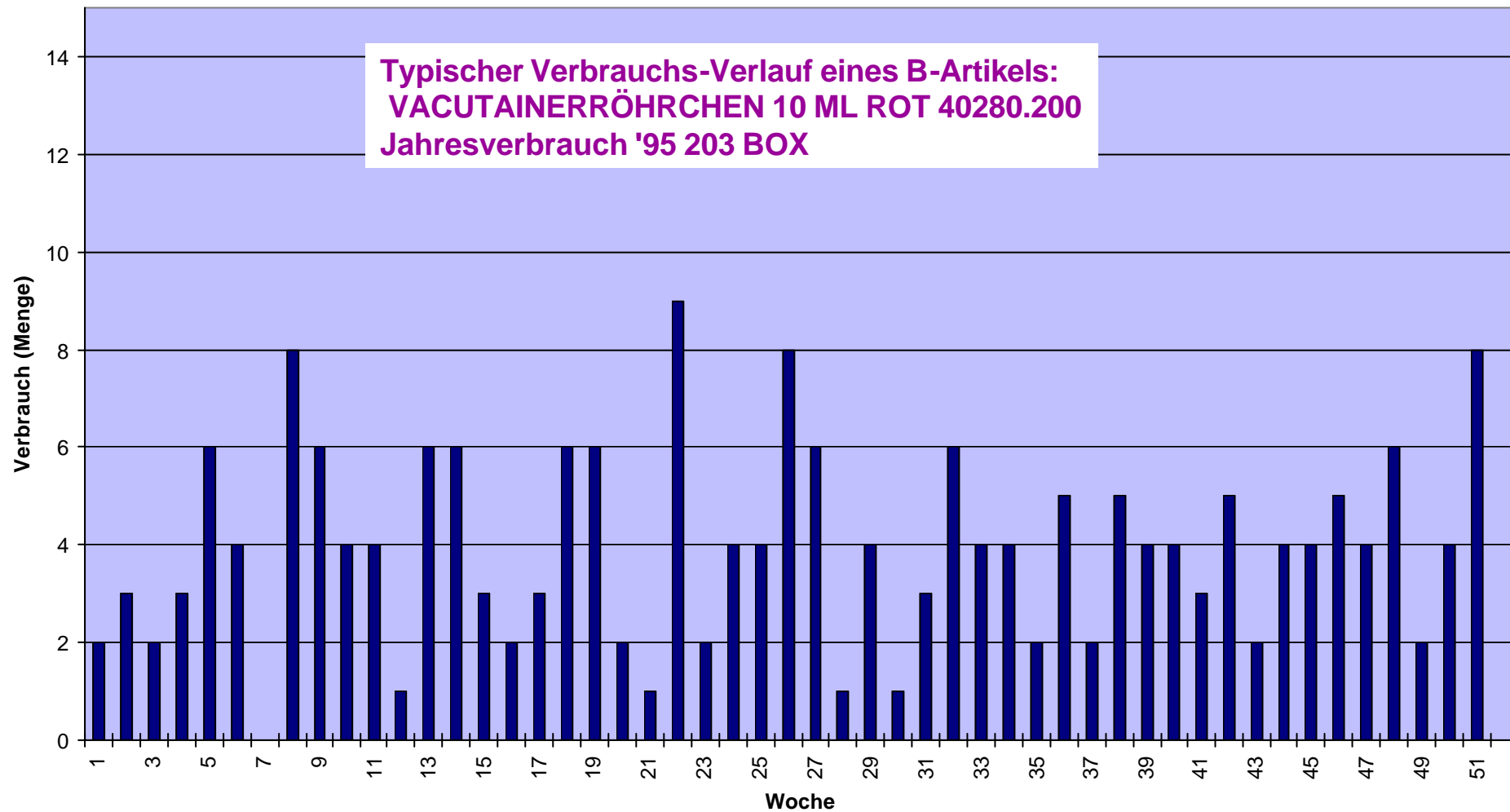


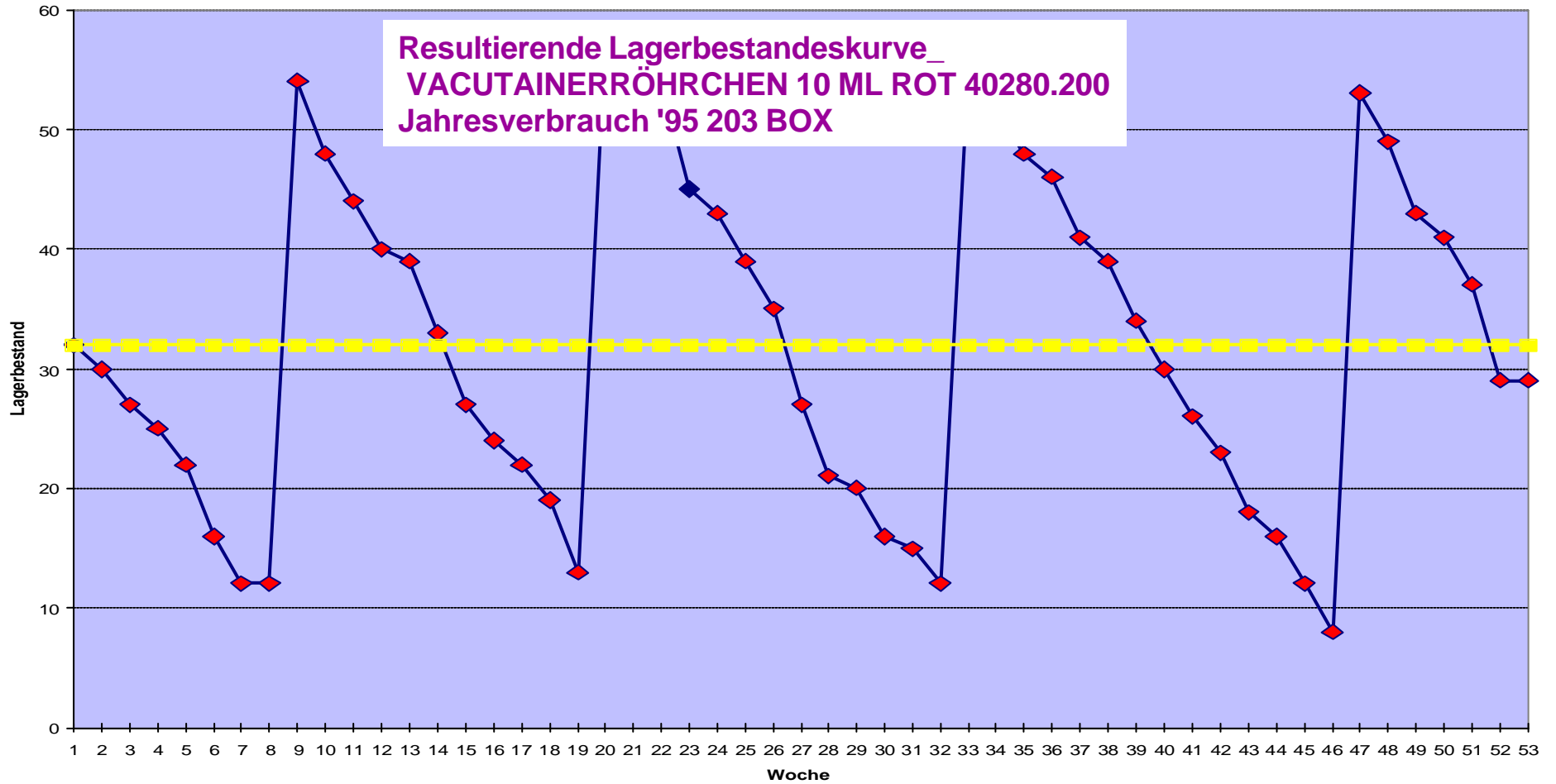
In vielen Einkaufsabteilungen wird immer noch fast ausschliesslich über den Preis verhandelt.

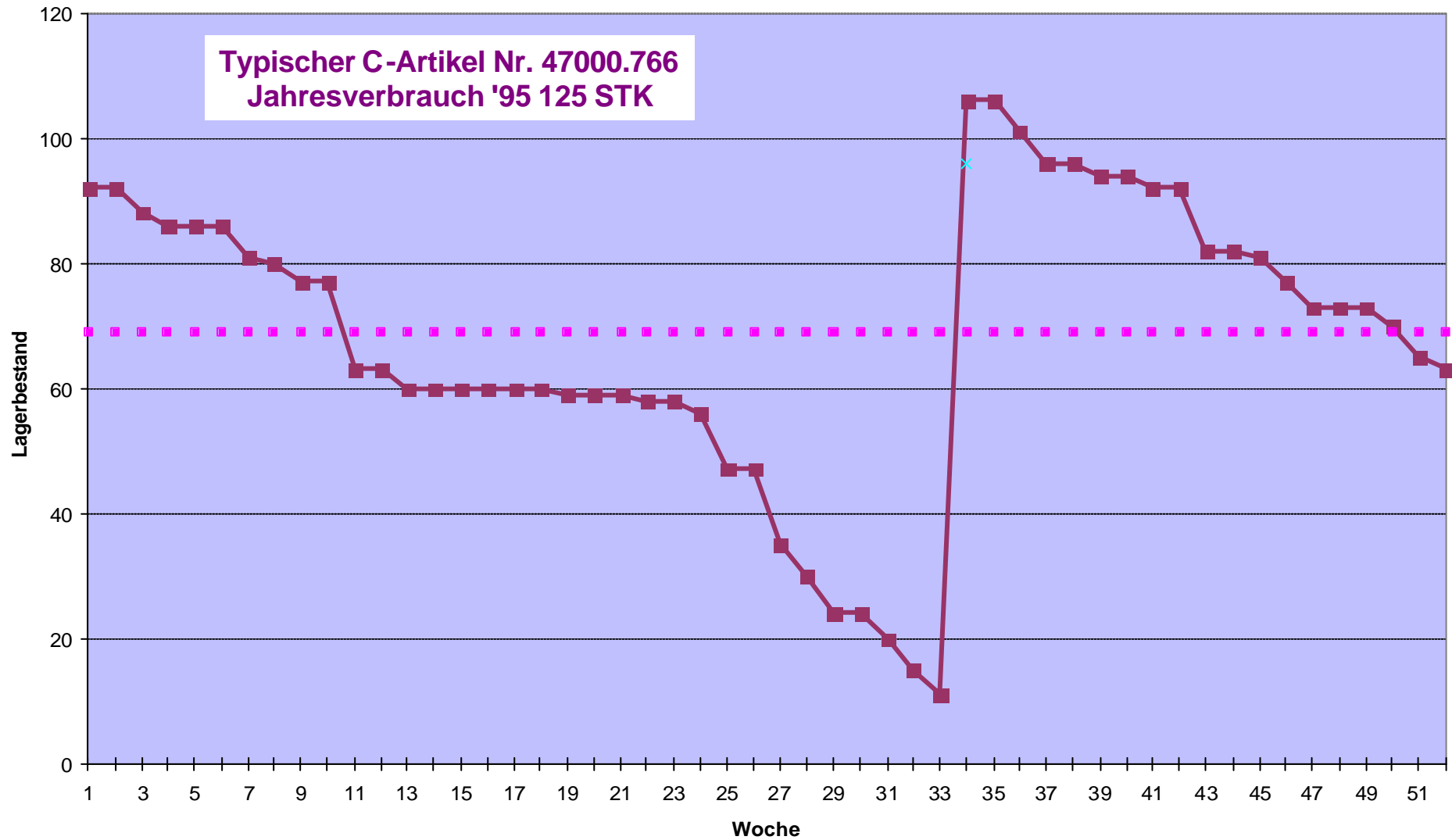
- Wir messen demgegenüber die Gesamtkosten
- Wir zeigen auf, worauf es wirklich ankommt
- Wir senken die Gesamtkosten, die von einer Beschaffungsentscheidung betroffen sind

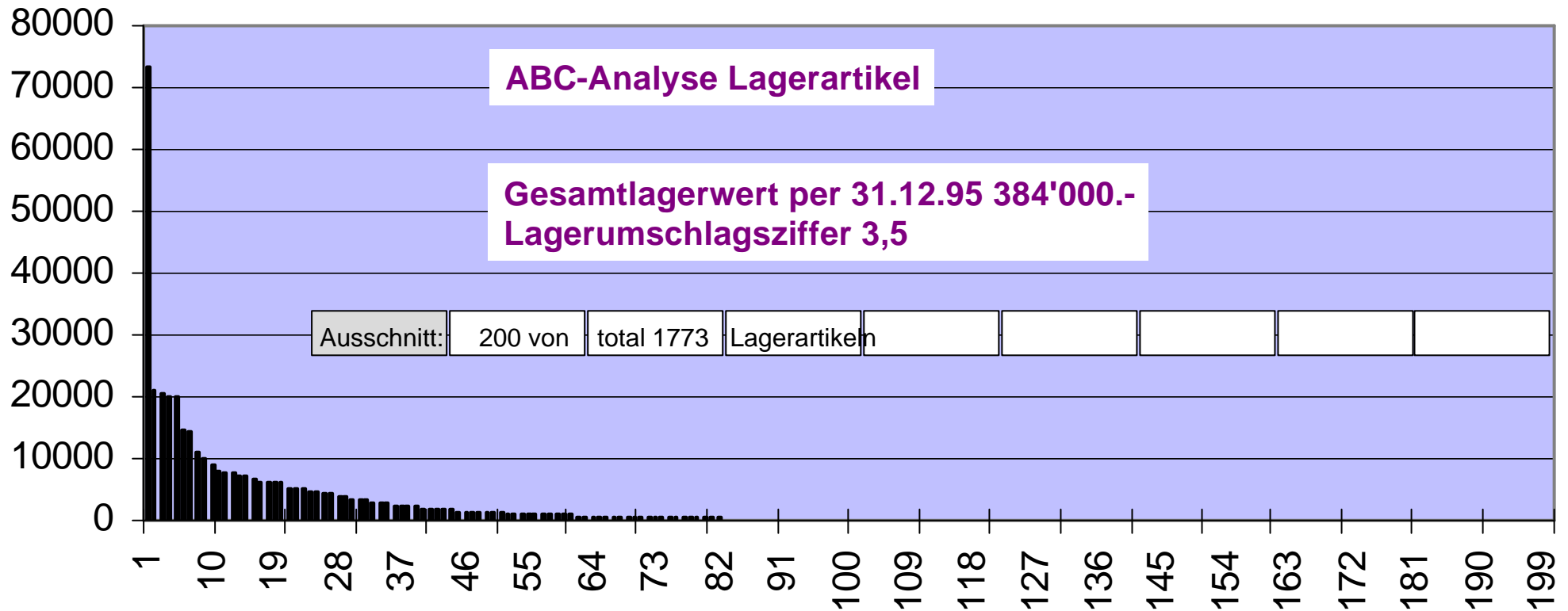
# Contracting

- Pooling-Strategie
- Sourcing-Strategie
- Belieferungs-System (lagerlos)
- Verhandlungstechnik und -taktik
- Vertragsgestaltung (Contracting)
- Feedback und Fein-Tuning

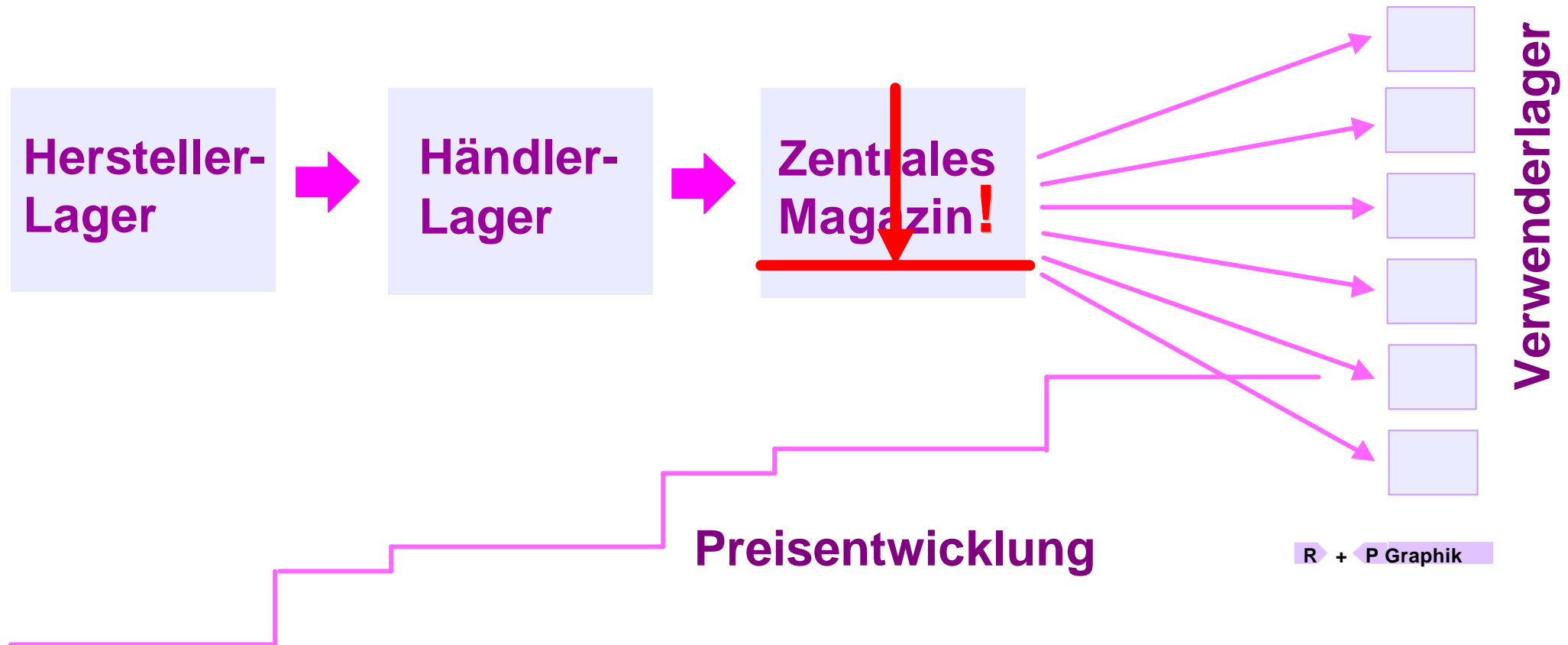






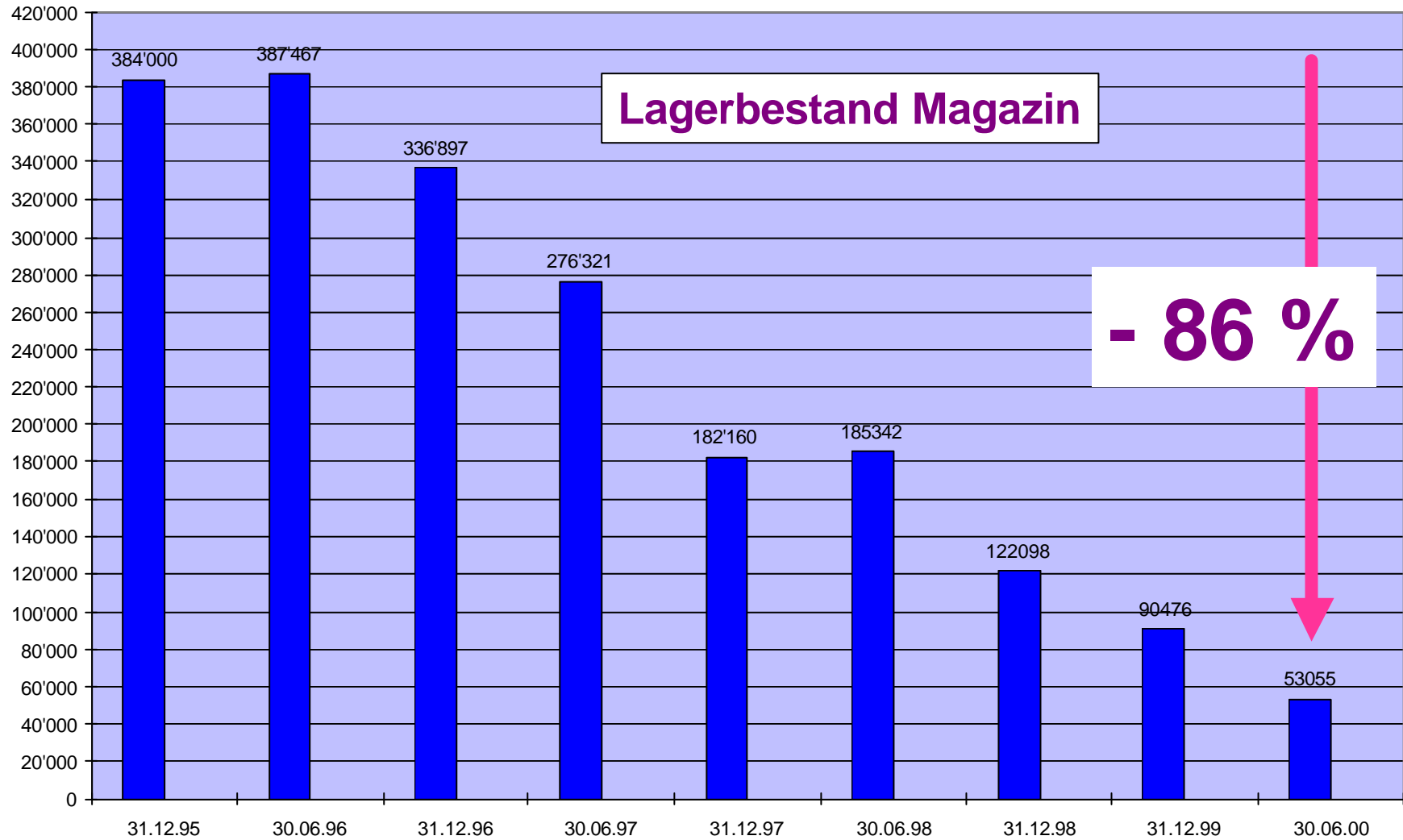


**ABC-Analyse: 20 A-Artikel (über 5'000.-), 98 B-Artikel (über 1'000.-) und 1655 C-Artikel aus (plus 527 Durchlaufartikel).**



R + P Graphik

- Jedes Lager in der gesamten Logistikkette kostet 25 bis 35 % des Warenwertes (Umschlagsanlagen, Raum- und Kapitalkosten, Verwaltungs- und Dispositionskosten, Personalaufwand / Handling und Datenerfassung!)
- Bis 80 % der Artikel können direkt vom Lieferanten zum Verbraucher gelangen
- Lager durch Information ersetzen (Das beste Lager ist kein Lager)!



Kostenstelle 080	Total	Einkauf	Lager
Einkauf + Logistik			
Mitarbeiter	5.90	1.90	4.00
Besoldungen	506'015	162'954	343'061
Raumkosten	53'819	10'764	43'055
Verwaltungskostenanteil	45'326	14'597	30'729
Reinigungskostenanteil	1'415	283	1'132
Materialverbrauch E + L	43	14	29
Total	606'618	188'611	418'007

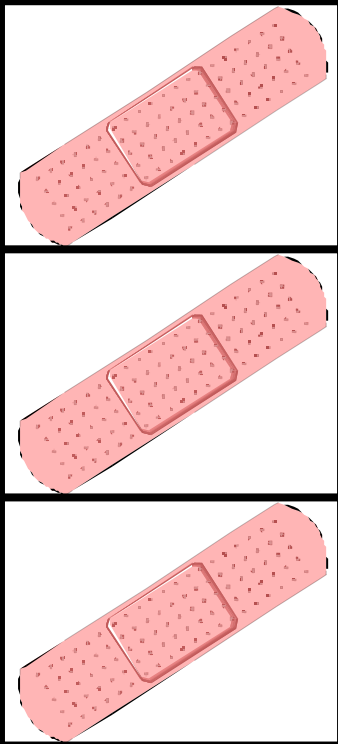
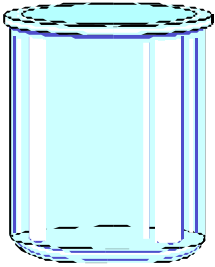
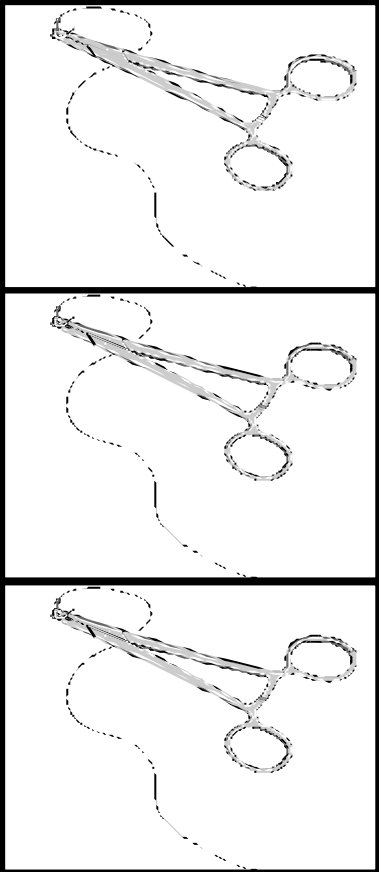
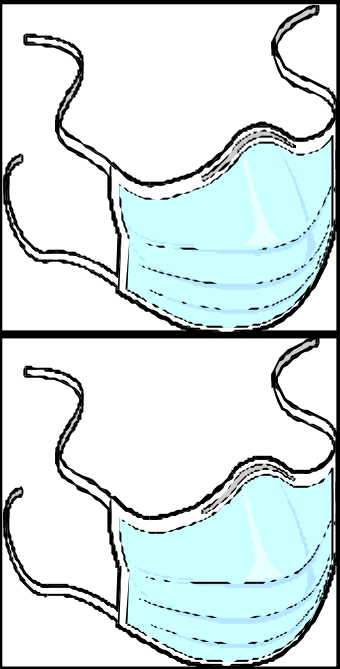
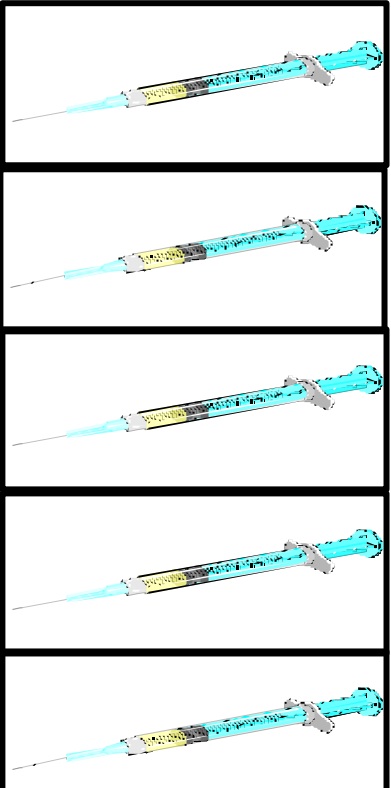
## Stellenplan MAWI neu:

Einkauf:	1.5
Logistik:	<u>2.0 -2.5</u>
Total	3.5

## Kosten (MAWI) vorher und nachher:

- Gemessen am Einkaufsvolumen waren die Kosten in einem Projekt mit 11,5 % (EK) bzw. 31 % (MAWI) zu hoch. Massgebend waren dabei mit 83 % die Personalkosten.
- Trotz Voll-Service-Logistik reichten 2 (2.5) Stellen nach vollendeter Umstellung auf lagerlose Direktbelieferung und 1.5 im Einkauf ausreichen
- Damit sanken die KST-Kosten auf rund 400' / bzw. 24 % des EKV!

# Auffüllartikel mit definiertem Sollbestand

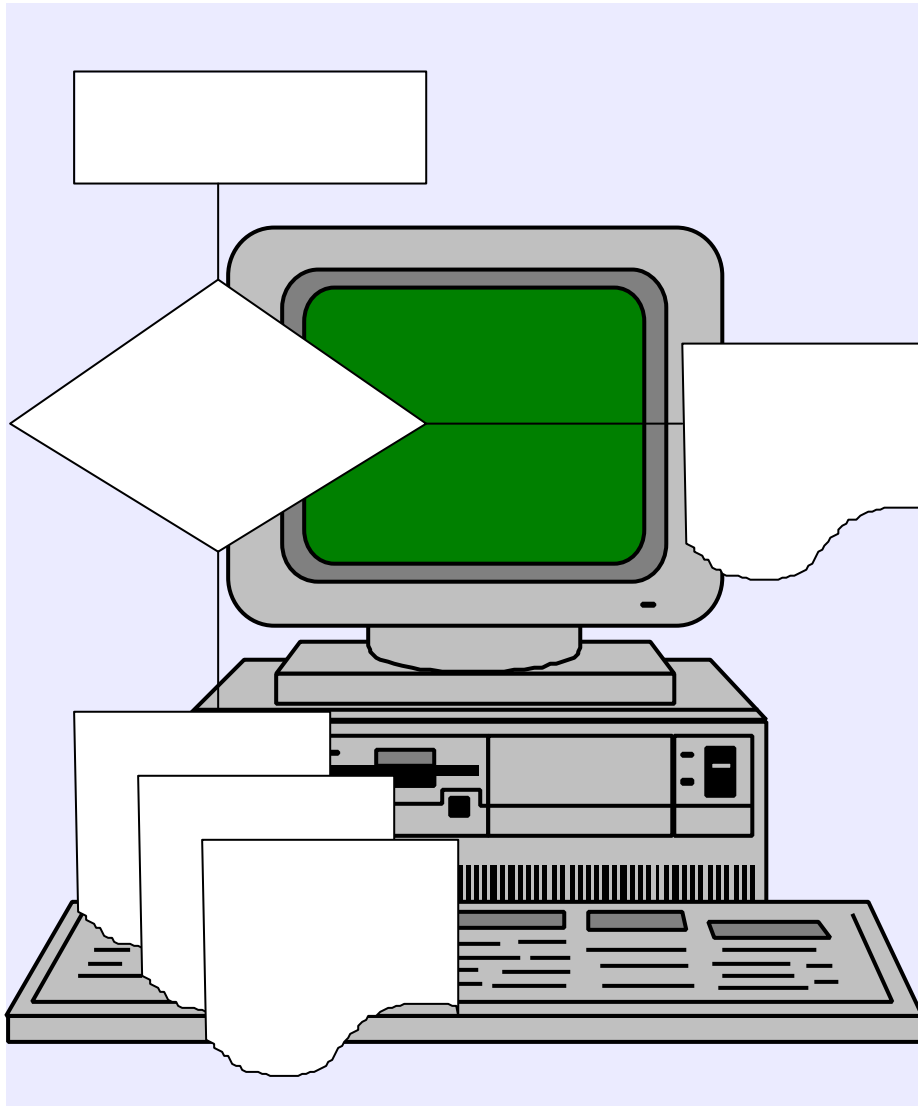
Art. 1: 3 BOX.	Art. 2: 1 Stk.	Art. 3: 3 Stk.	Art. 4: 3 BOX.	Art. 5: 5 BOX.
				

Sollbestand: maximaler Verbrauch während Auffüllfrist; Kein Sicherheitsbestand (notfalls kann Material bei der benachbarten Station besorgt werden)



Einsparung allein bei Büromaterial

→ Preisreduktion A-Artikel	4805.-
→ Preisreduktion B/C-Artikel	29539.-
→ Reduktion Lagerbestand	2490.-
→ Reduktion Handlingaufwand,	
→ Personal- u. Raumkosten	36546.-
	<hr/>
→ Jährliche Kostensenkung	73380.-
→ Einmaliger Aufwand	13800.-



## Beschaffungs-Prozess und IT

- Unterstützung der strategischen Beschaffung
- Führungs- und Controllingzahlen
- Dynamische Lagerbewirtschaftung
- Information Technology (IT) und SCM-Software Tools
- Marktgängige Informatik-Lösungen und zukünftige Entwicklung
- Electronic Procurement: Lieferantenkataloge, Multilieferantenkatalog oder E-Market Place?
- ready for E-Procurement?

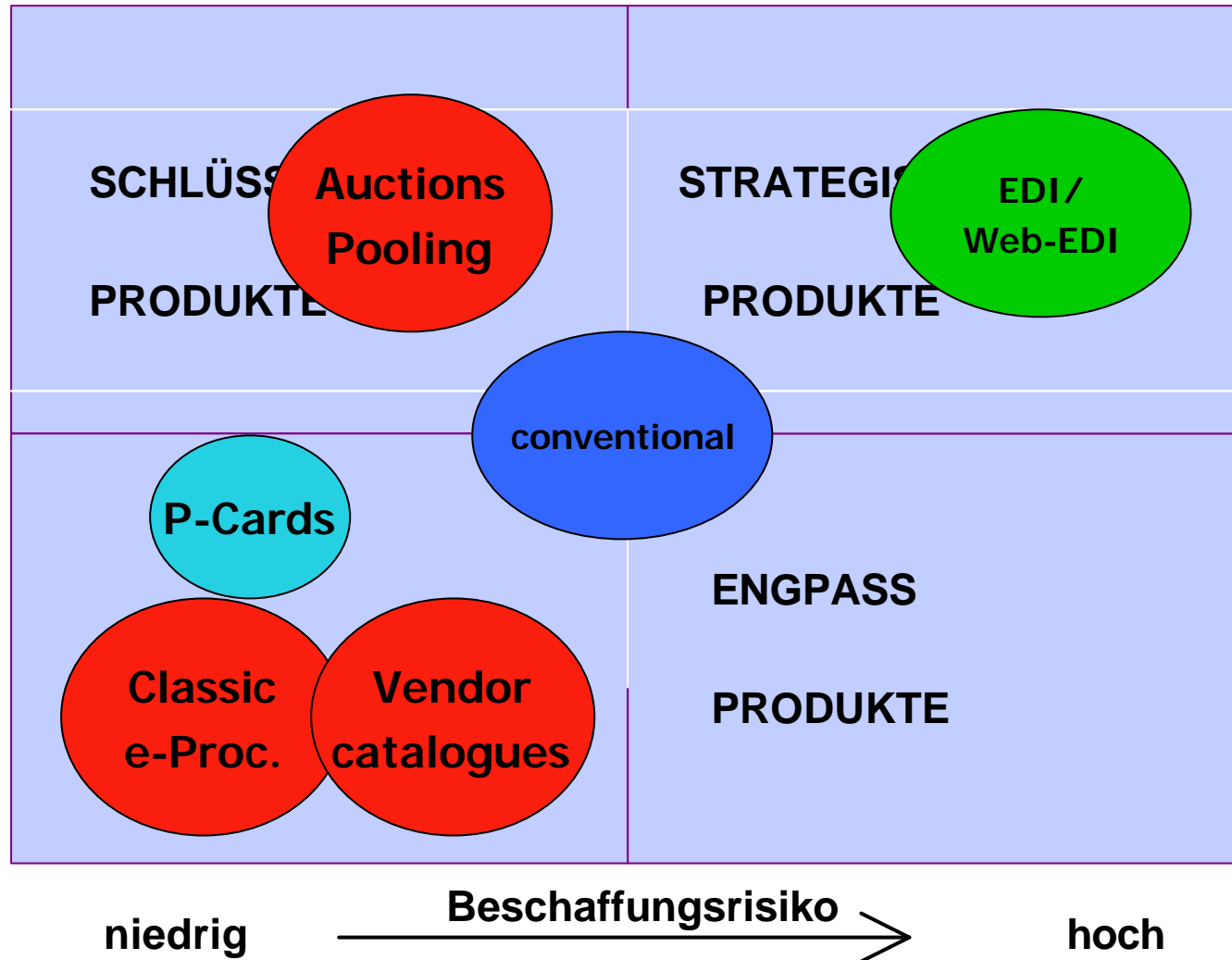
# Wo ist welche Technologie sinnvoll?

Erfolgsbeitrag

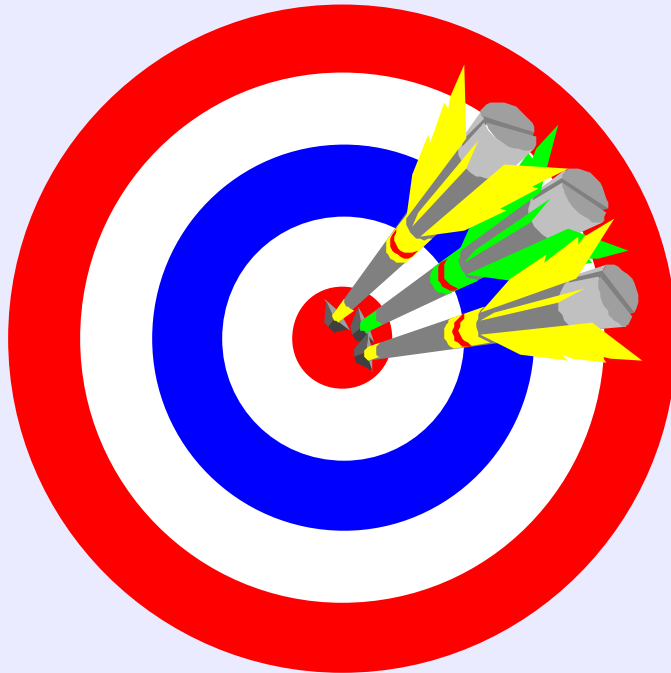
hoch



niedrig



## Unser erster Schritt:



Nach einem ersten, unverbindlichen Gespräch bieten wir Ihnen gerne eine Potentialanalyse an:

- Umfang
- Schwerpunkte
- Kosten

## Potentialanalyse!

- Weil wir zuerst abschätzen wollen, was drin liegt, bevor wir (zu) hohe Kosten verursachen:
- Mit dem für Ihr Unternehmen und Ihre Situation erforderliche Tiefgang
- Das Kosten-Nutzen Verhältnis entscheidet
- Professionelles Projektmanagement
- Realisationsphasen nach Absprache

## ***Einige Referenzprojekte:***

- Franz Büttner AG, Egg (Beschaffungskonzept, Konzernkooperation im Einkauf)
- Lista AG, Erlen (Beschaffungskonzept)
- Multanova AG, Uster (Beschaffungslogistik, Integrierte Bedarfsplanung, Contracting)
- Metrocontrol AG, Mönchaltorf (Make or Buy - Projekt)
- Dieselmotorenwerke Vulkan, Bremen/Rostock (Supply Management und Competitive Sourcing)
- Felix Platter-Spital, Basel (Effizienzsteigerung in Einkauf + Logistik)
- Buchbinderei Bäschlin & Co. AG (Turn around Management)
- Schweizerische Mobiliar (Beschaffungsprozess neu definieren)
- Mettler-Toledo Analytical, Schwerzenbach (MAKE or BUY Entscheidungsinstrument, Strategie-Präsentation in Powerpoint)
- Closemo AG, Embrach (Grobanalyse, Neue Beschaffungs- und Logistikstrategie)
- Psychiatrische Universitätsklinik, Basel (Grobanalyse)
- Ziegler Spital, Bern (Einkaufskooperation mit andern Spitälern)
- SBB Baulogistik und Einkauf, Basel (Luzern) Strategiepapier „Modernes Supply Chain Management in B + E“
- unique zurich airport „Effiziente, schlanke Beschaffung“
- VCI/Heimverband Einkaufspool

**Driving  
your  
Purchasing-  
Project,  
now!**

**T: +41(0) 1 201 66 06**

**F: +41(0) 1 202 61 75**

**info@ruppertpartner.com**

**www.ruppertpartner.com**

**Ruppert + Partner AG  
Seestrasse 6 / Postfach  
CH-8027 Zürich**

## Warum mit uns?

- Weil nur wir seit 1988 als Spezialisten Beratungsprojekte in Supply Management und Beschaffungslogistik erfolgreich und professionell abwickeln
- Weil nur wir klein genug und gross genug zugleich sind
- Weil Ihr Projekt vom Inhaber persönlich geleitet und realisiert wird
- Weil wir eine Auswahl von Partnern und Spezialisten kurzfristig beiziehen können
- Weil nur wir über 30 Jahre internationale Beschaffungserfahrung *und* Beratungserfahrung verfügen
- Weil nur wir im Netz des Swiss Procurement Forum (Schweiz. Verband für Materialwirtschaft und Einkauf SVME) und IFPMM (International Federation of Purchasing and Material Managers) eingebunden sind
- Wegen unserer Erfahrung in Handel und Industrie *und* Verwaltung