

RUPPLAY©

**Das RUPPERT SUPPLY SYSTEM für KMU
Einkaufs- und Logistikmanagement:**

- effizienter**
- rascher**
- günstiger**
- Mehrertrag wie mit 20 % Umsatzsteigerung**

RUPPLAY wirkt da, wo's etwas bringt!

Verhandeln
und gut
einkaufen
2-5 %

Wahl des
besten
Lieferanten
10-15 %

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

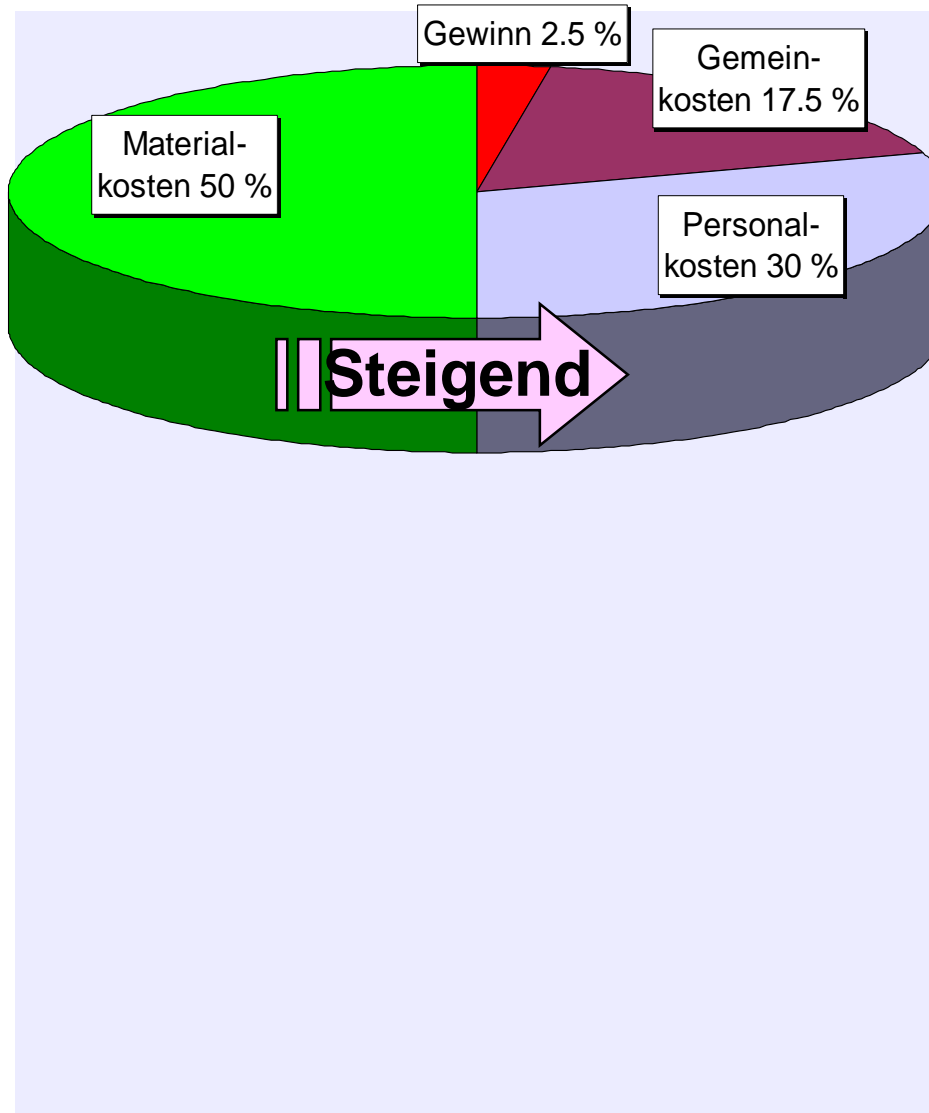
“Beschaffungserfolg heisst im Klartext mehr Unternehmensgewinn. Die Hauptstossrichtung der Beschaffung muss deshalb dort angesetzt werden, wo die Erwartungen einer Resultatsverbesserung am höchsten sind.”

Konkrete Ergebnisse von RUPPLAY:



- Lagerbestand - 86 %
- Kapitalverzinsung – 86 %
- Lagerraum abbauen und Raumkosten senken – 86 %
- KST-Kosten auf 24 % statt 31 % des Einkaufsvolumen senken, (d. h. um 44 %)
- Preisreduktion B/C-Art. –25 %
- Lieferantenreduktion – 50%
- Lieferfrist verkürzen auf 24 h
- Personalkosten senken – 1.5 Stellen (- 35 %)
- Fehlerquellen eliminieren
- Konfliktpotenzial senken

RUPPLAY analysiert Ihre Materialkosten



Der Durchschnittswert des Materialanteils in der Industrie liegt bei 50 % und steigt in der Maschinenindustrie mit schlanken Produktionsstrukturen und hohem Outsourcing bis auf 90 % (HK?).

- Eine Einsparung von 1 % auf den Material- (oder Materialgemein-) Kosten bringt ebenso viel mehr Gewinn wie eine Umsatzsteigerung von 20 %!
- Alle reden von den (hohen) Personalkosten, niemand vom Material

Strategische Stossrichtungen

Unnötiger operativer Aufwand, wenig Rahmenverträge



Poolingstrategie, Lieferantenreduktion
Prozessoptimierung



Prozesskosten 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

Produktmarktspezifische Beschaffungsstrategie



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



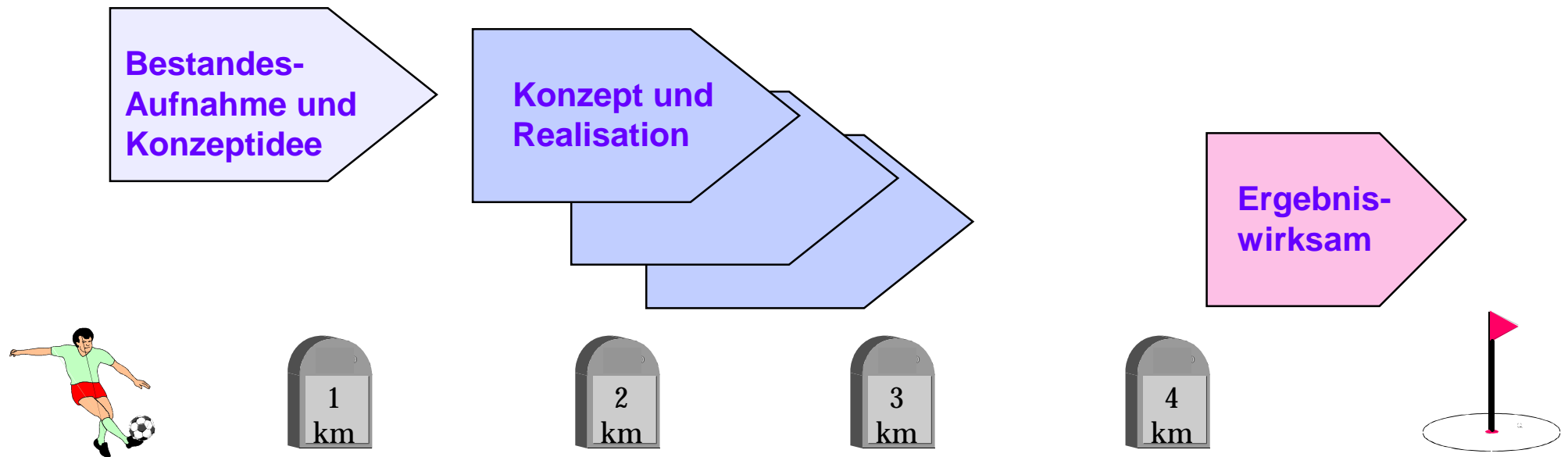
Beschaffungspreise senken

**Sie
möchten
jetzt 20 %
Umsatz-
steigerung
?**

Hier unser Angebot:

- **Wir senken Ihre (direkten und indirekten) Materialkosten um 1 %**
- **Damit erzielen Sie den selben Mehrertrag wie mit 20 % Umsatzsteigerung bei gleichbleibenden Kostenanteilen**

RUPPLAY senkt Ihre Kosten in zwei Phasen



- ① Bestandaufnahme (Befragungen und Daten zusammentragen), Schwachstellen eruieren und Konzeptidee entwickeln
- ② Konzept verfeinern und Schrittweise Realisation nach dem MGM-Prinzip
- ② Projektcontrolling, Ergebniswirksamkeit, Feed back

Sie bezahlen die Grobanalyse, wir den Erfolg



Vorzugskonditionen vom Profi

- Nach einem ersten, unverbindlichen Gespräch unterbreiten wir Ihnen eine Offerte für den Aufwand der ersten Phase (Grobanalyse)
- Nach der Bestandaufnahme (Befragung und Datenerfassung) skizzieren wir die Einsparungspotenziale, den Weg zur Realisation und die Kosten
- Für die Realisation unter unserer Projektleitung bieten wir ein erfolgsabhängiges Honorar an
- Sie bezahlen also nur für das, was Ihnen unter dem Strich etwas bringt!

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

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

T: +41 (0)1 201 66 06

F: +41 (0)1 202 61 75

ruppert@ruppertpartner.com

www.ruppertpartner.com

Ruppert + Partner AG

J. Luzius Ruppert

Seestrasse 6 / Postfach

CH-8027 Zürich