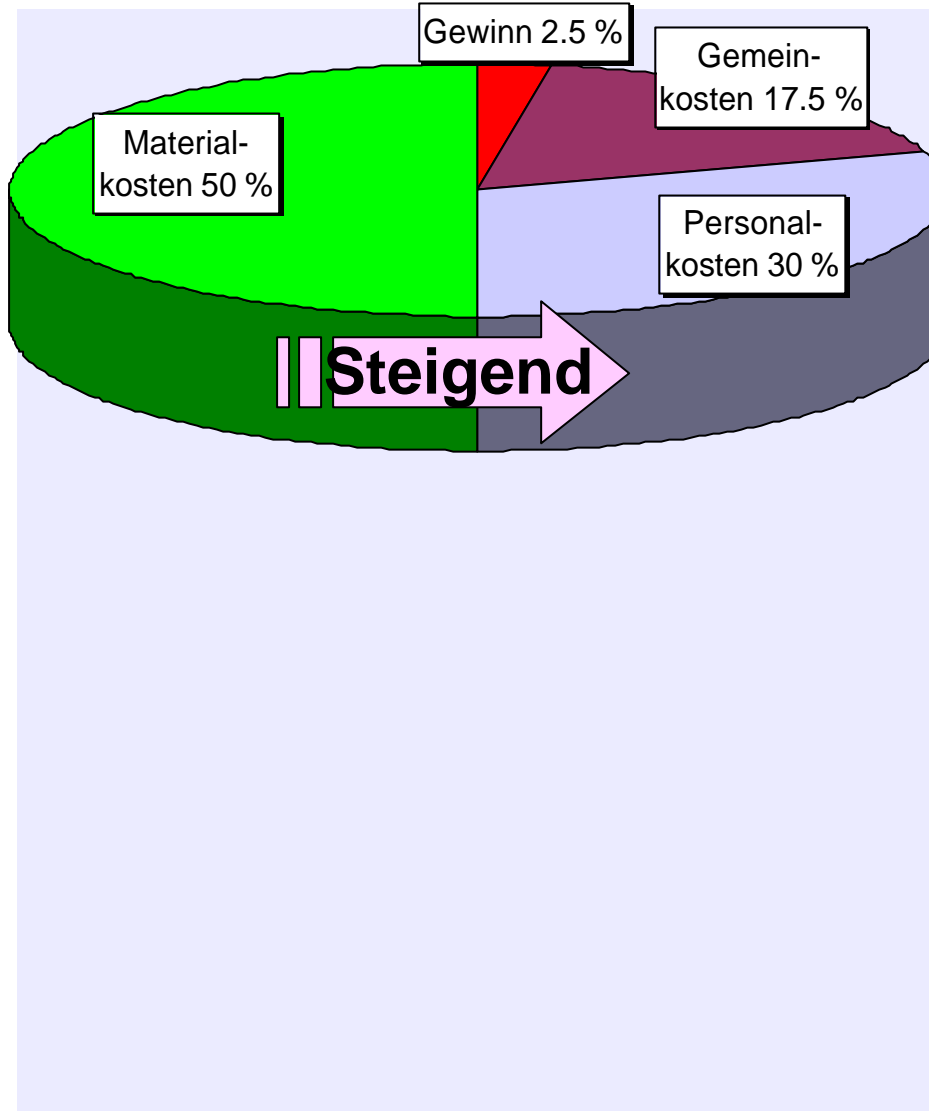


- Supply Chain Management Strategie implementieren
- Effiziente Beschaffungsprozesse
- IT & E-Procurement-Lösungen
- C-Teile-Management
- Lagerlose Direktbelieferung
- Voll-Service-Logistik©
- Global Sourcing
- Einkauf und Produktentwicklung
- Einkaufspools errichten
- WA- und Kostensenkungs-Projekte
- Turn-around Management

Wir analysieren 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 %.

- Eine Einsparung von 1 % auf den Material- (oder Materialgemein-) Kosten bringt ebenso viel mehr Gewinn wie eine Umsatzsteigerung von 20 %!
- In Marketing und Verkauf wird grosszügig investiert, in effiziente Beschaffungsprozesse nicht
- Alle reden von den (hohen) Personalkosten, niemand vom Material

z.B. 100 Mio. Umsatz -> 50 Mio. Mat. -> 1% = 0.5 Mio. → Gewinn 3 statt 2.5 Mio.
oder U 120 Mio. -> Gewinn 2.5 % → 3 Mio.

Wir nehmen Ihre MG unter die Lupe

Beschaffungsobjekte

Prozess ①

Materialien

Leistungen

Investitionen

Produktionsmaterial

- Rohmaterial
- Baugruppen
- Normteile
- Zeichnungsteile
- Ingredienzien
- Verpackungs-

Prozess ④

Betriebsmaterial (MRO)

- Energie
- Verbrauchsmaterial
- Unterhaltsmaterial
- Reparaturmaterial
- Werkzeuge
- Drucksachen
- Kleinanschaffungen

Prozess ②

Prozess ③

Fertigwaren

- Fertigprodukte
- Handelswaren

Prozess ⑥

Dienstleistungen

- Externe Transporte
- Warenprüfung
- Materialanalysen
- Engineering, Beratung
- Bauleistungen
- Informatik (SW)
- Reparaturleistungen
- Reinigungsdienste

Prozess ⑦

Investitionsgüter

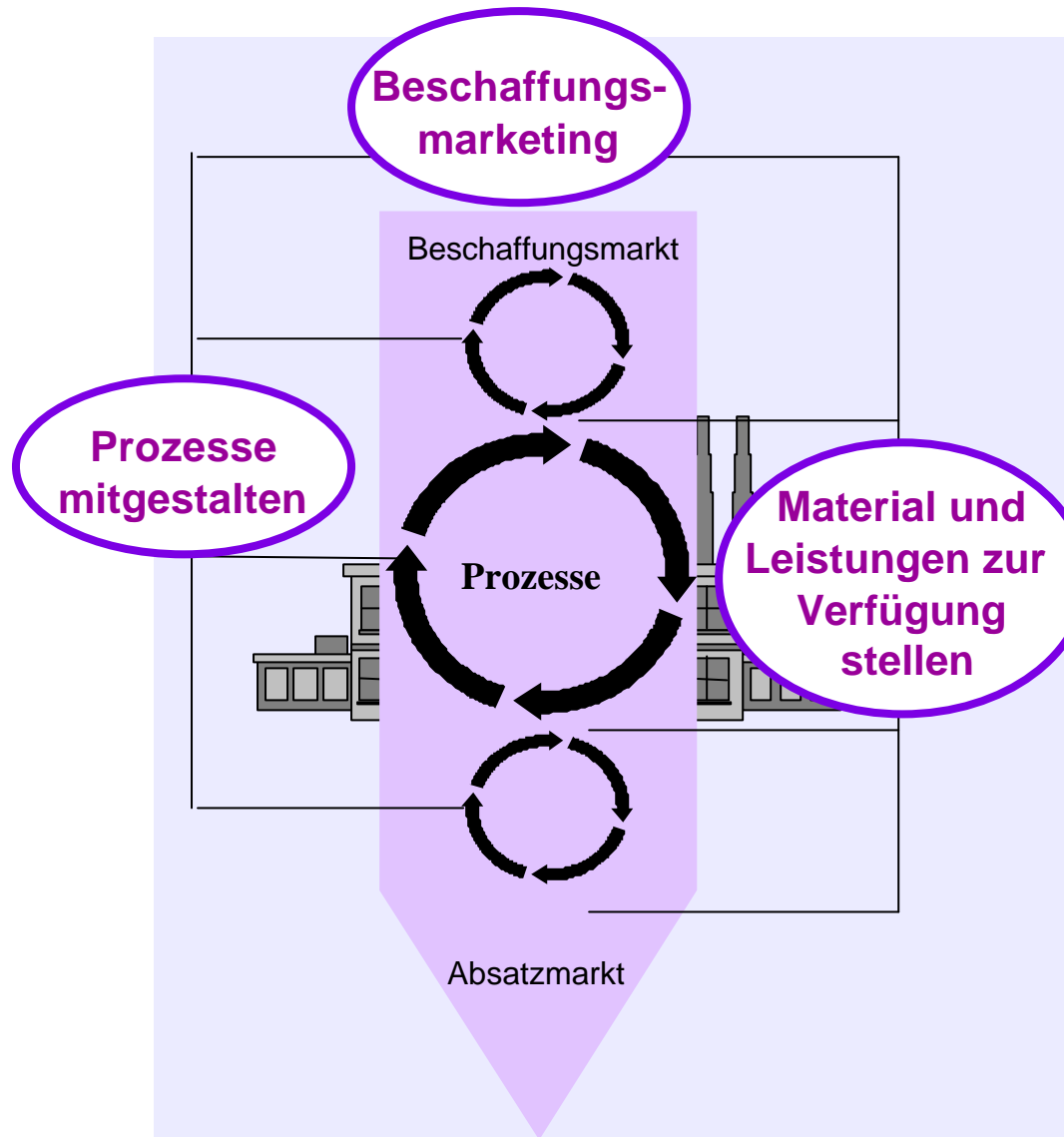
- Werkzeuge
- Maschinen
- Anlagen
- Lager- und Fördermittel
- Büromobiliar
- Betriebsmobiliar
- Informatik (HW)

Prozess ⑧

Unterschiedliche Materialgruppen erfordern unterschiedliche Prozesse!

- Sowenig Prozesse wie möglich, so viele wie nötig!
- Materialgruppen-Management (MGM)

Aktionsfelder des SCM



- Das Unternehmen sucht Wettbewerbsvorteile auf den Beschaffungsmärkten und wird Beschaffungsmarktorientiert
- Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette (Supply Chain, Profit Chain)
- Was andere besser können, wird zugekauft, Lieferanten Know how genutzt
- Das Beschaffungsmanagement nutzt sämtliche Chancen und Möglichkeiten der Beschaffungsmärkte und bringt diese frühzeitig in die Prozesse ein
- Die Beschaffungslogistik wird durchgehend gestaltet und optimiert

Strategische und operative Aufgaben

Strategischer Einkauf

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

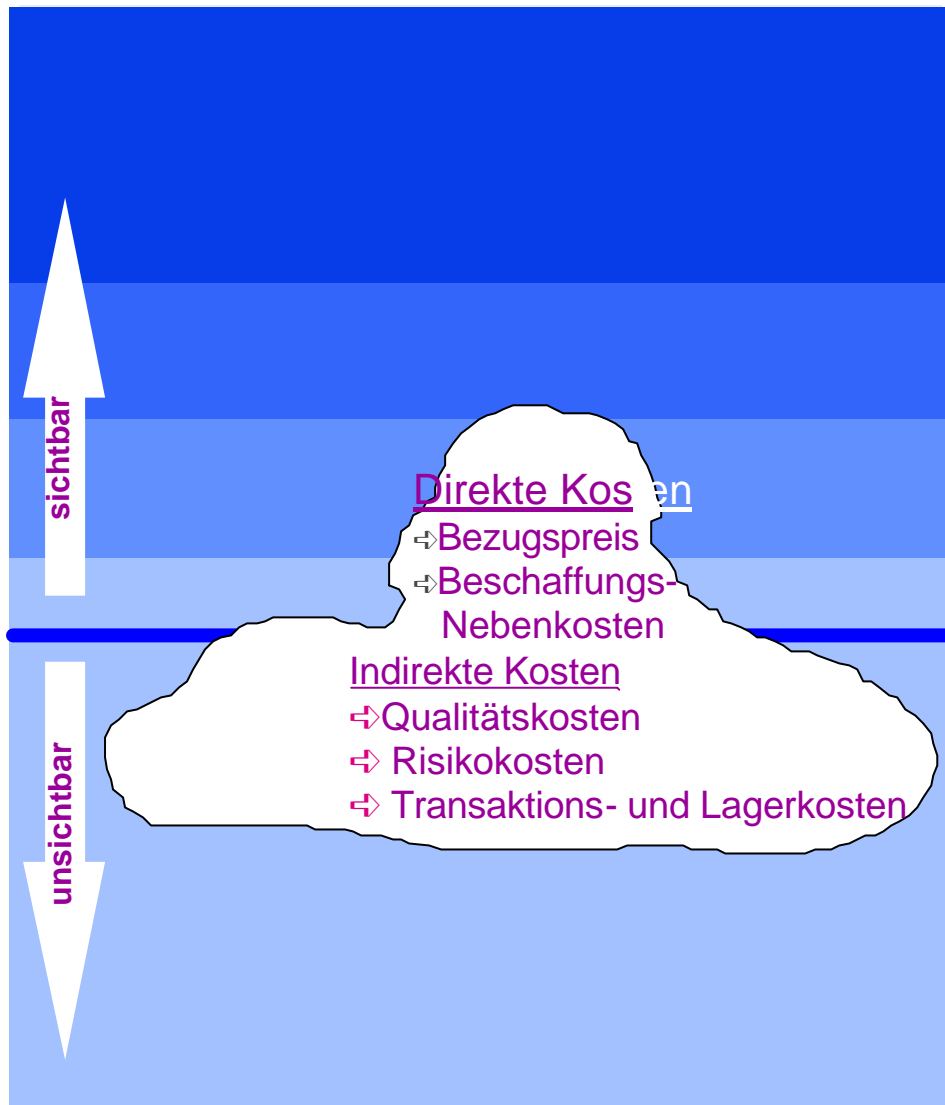
UNTERENTWICKELT

Operativer Einkauf

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

INEFFIZIENT

Wir senken Ihre Gesamtkosten



→ 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

Wir wirken 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.”

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

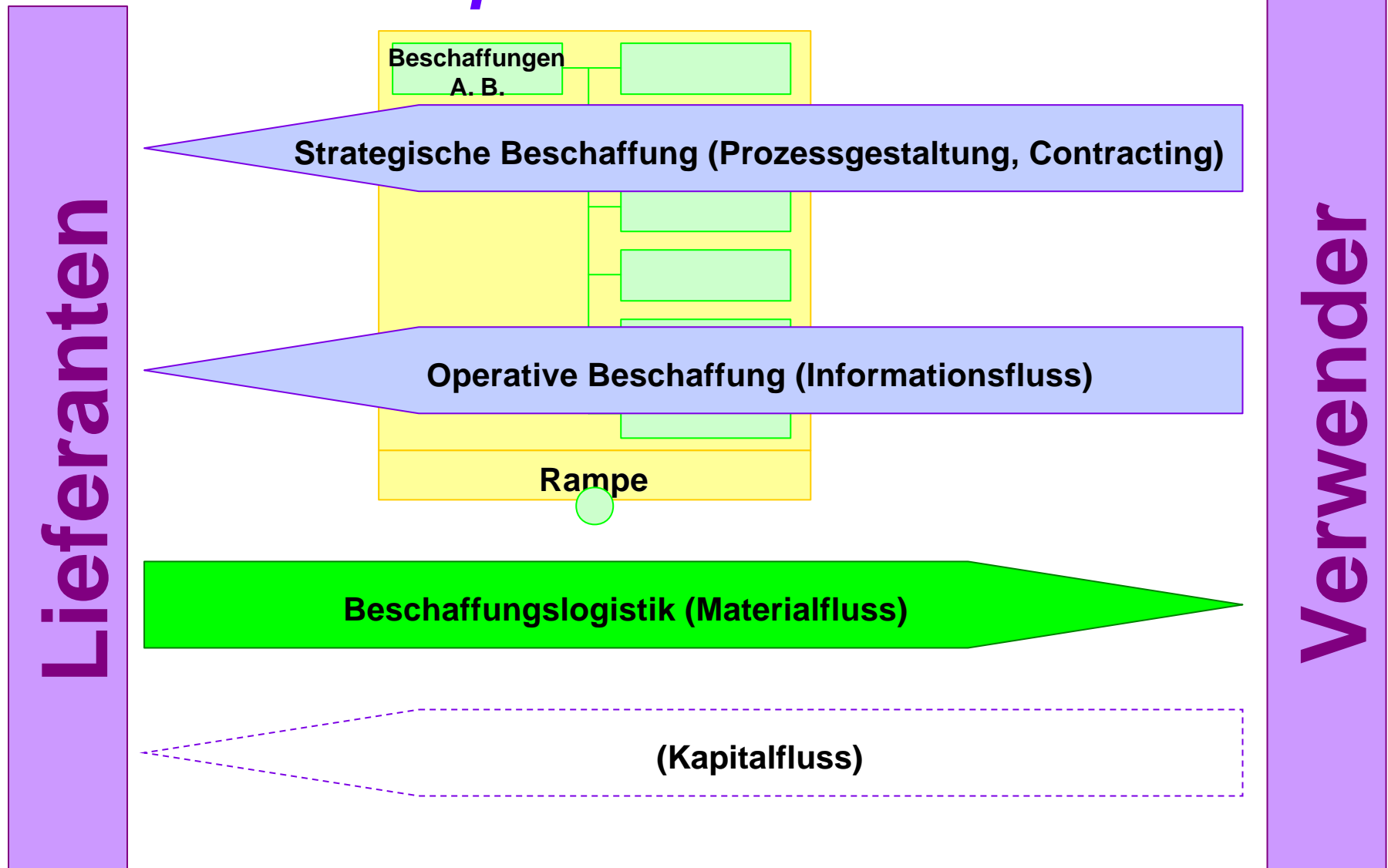


Globales / Internat. BMA
Sourcing-Strategie,
Pooling-Strategie



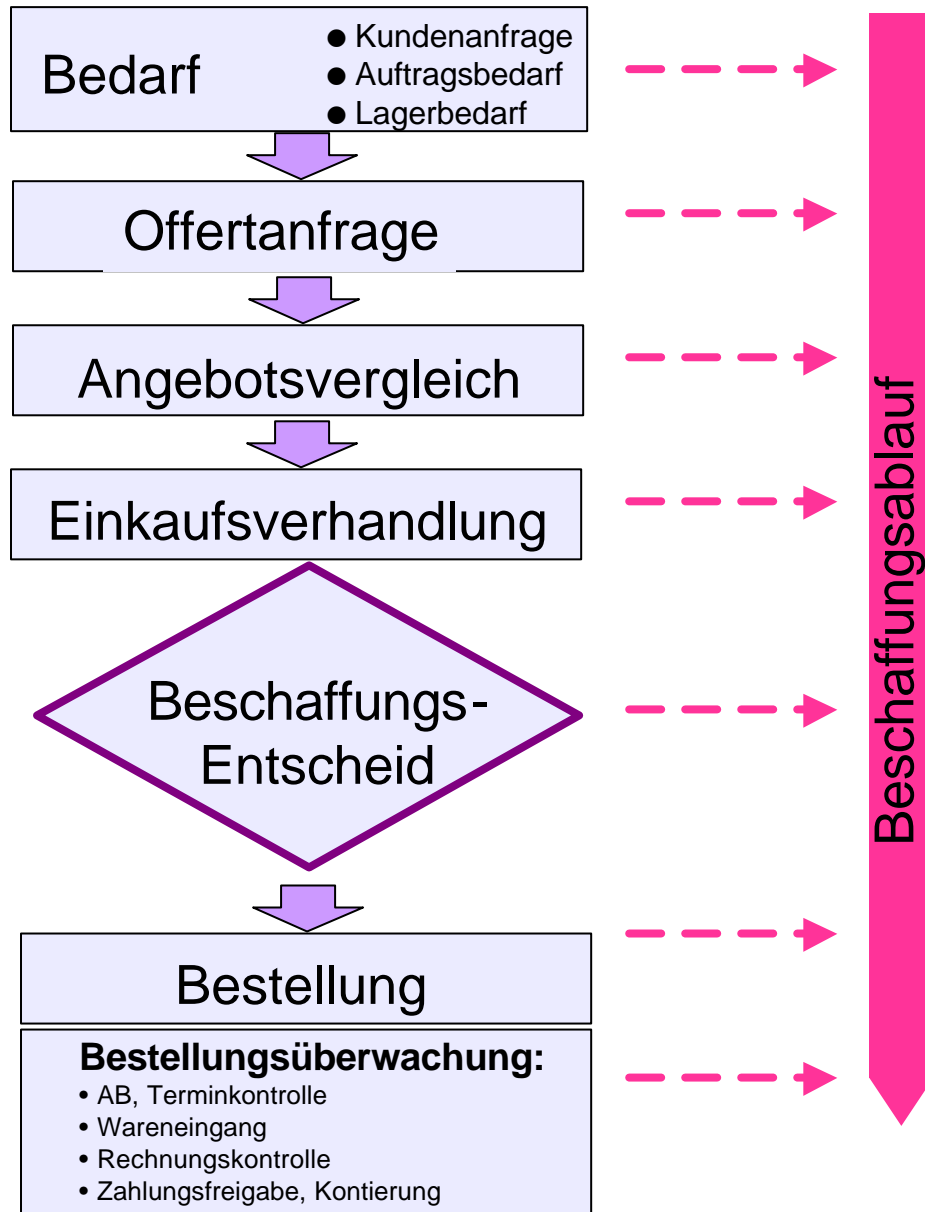
Beschaffungspreise senken

Wir optimieren Ihre Prozesse



⇒ **Zentrale strategische Beschaffung - dezentrale Beschaffungslogistik!**

Wir automatisieren viele Prozessschritte

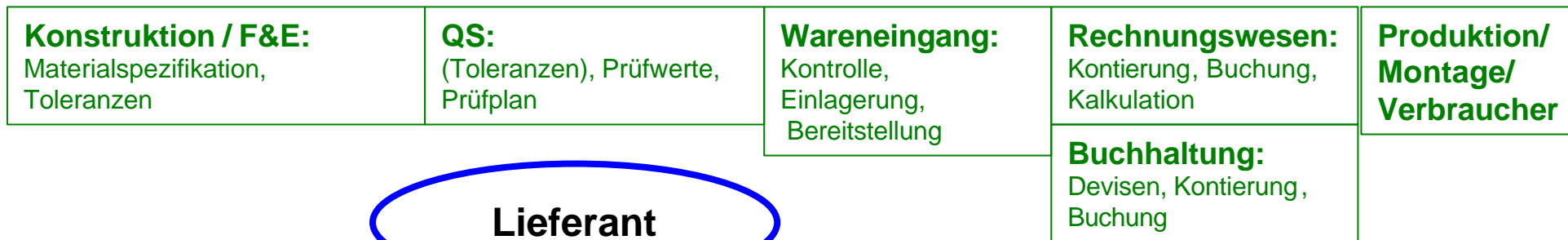


→ In den meisten Unternehmen ist der Kontraktabdeckungsgrad äusserst gering

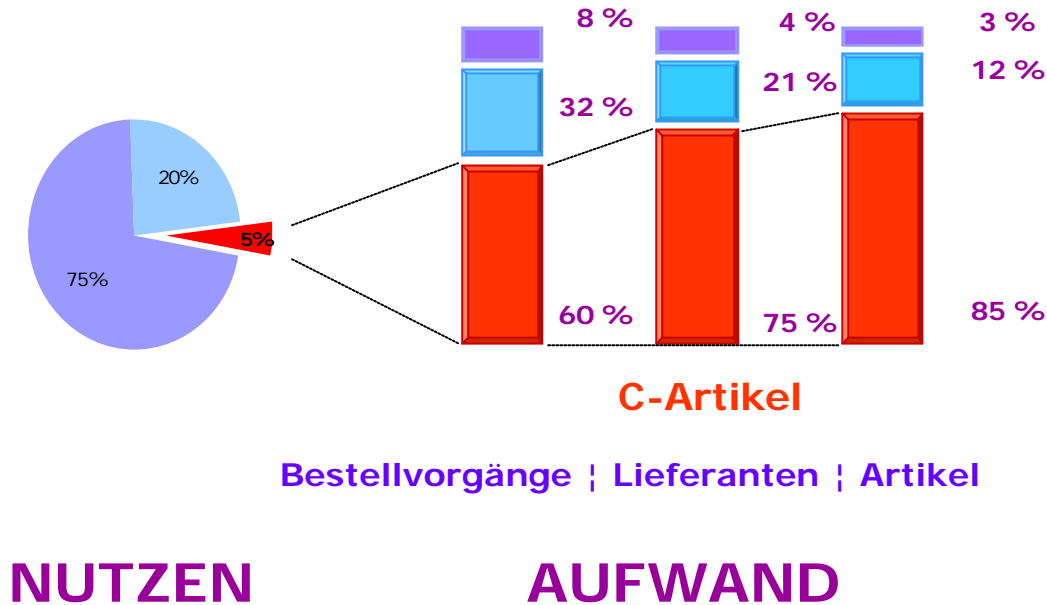
- Das führt dazu, dass tausende von Einzelbestellungen mit allen Prozessschritten gemacht werden
- Bei jedem erneuten Bedarf Preise angefragt und verhandelt werden
- Der Einkauf mit operativem Tagesgeschäft überlastet ist
- Keine Zeit für strategische Aufgaben bleibt
- Das bestehende Nachfragepotenzial nicht ausgeschöpft und zu teuer eingekauft wird

→ Ziel: möglichst viele Operationen ein für allemal auf der strategischen Ebene erledigen oder automatisieren!

Wir reduzieren die beteiligten Stellen



Wir drehen Aufwand und Nutzen um 180°!



→ 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

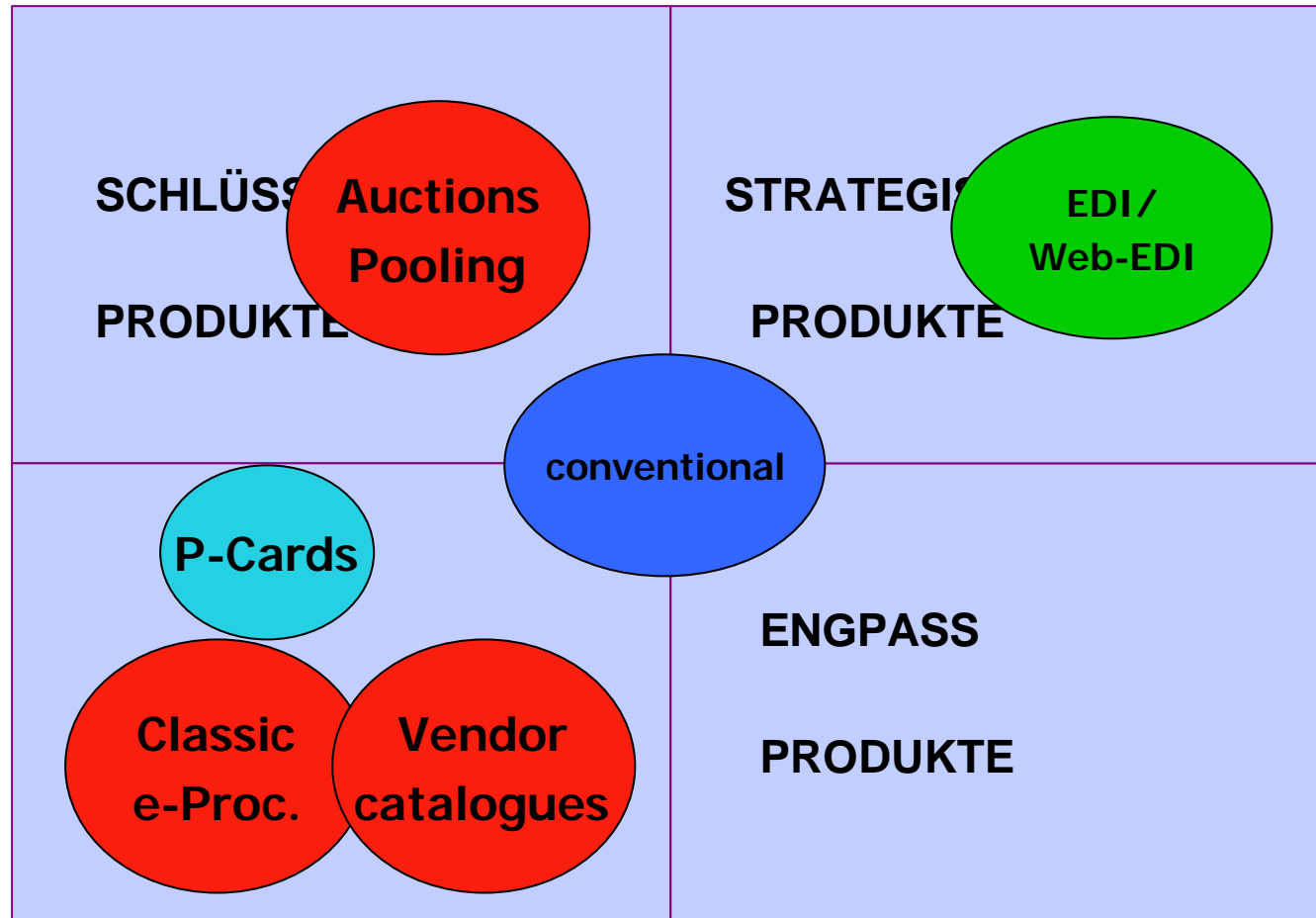
Wo ist welche Technologie sinnvoll?

Erfolgsbeitrag

hoch



niedrig



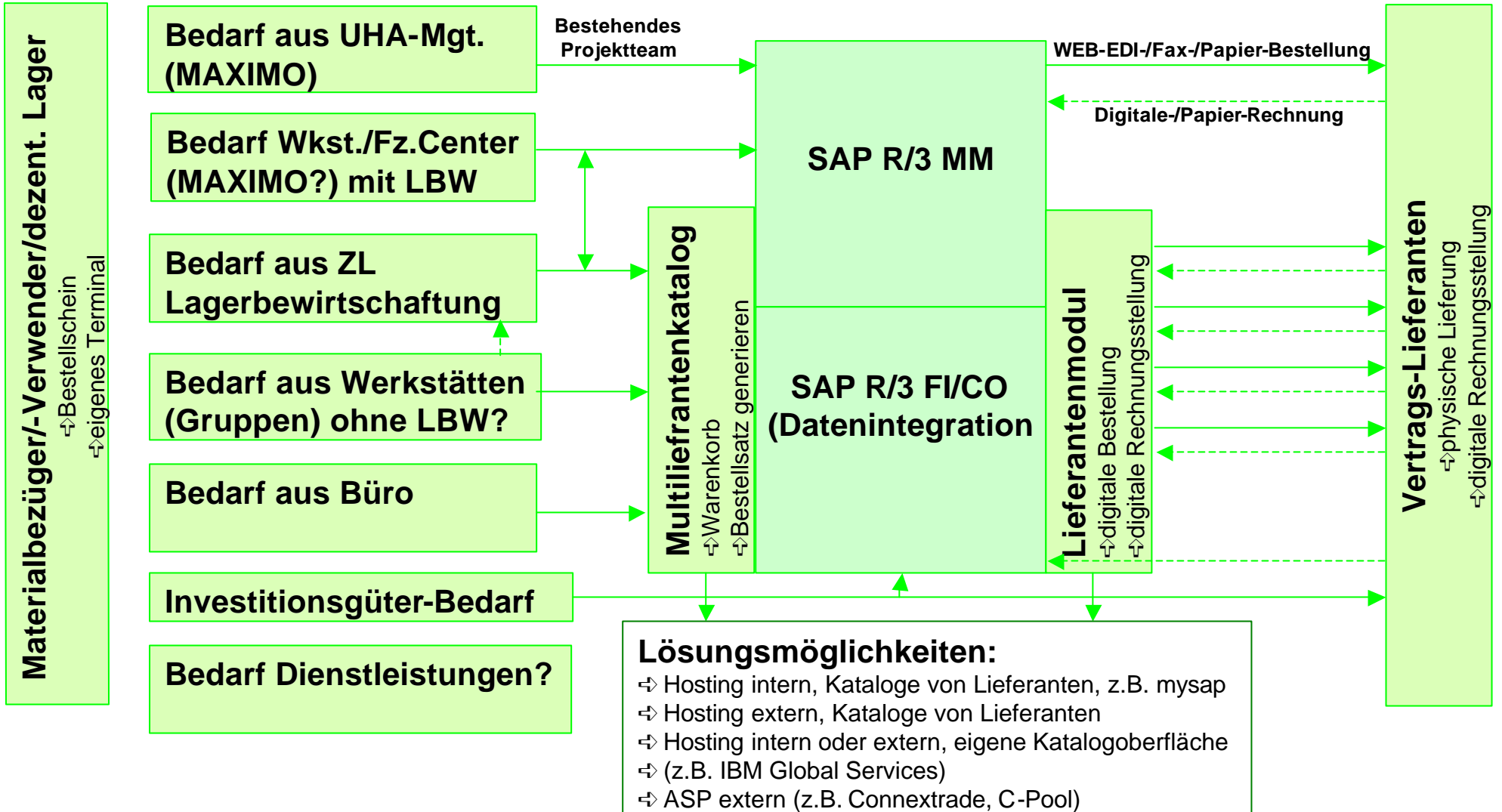
niedrig

Beschaffungsrisiko

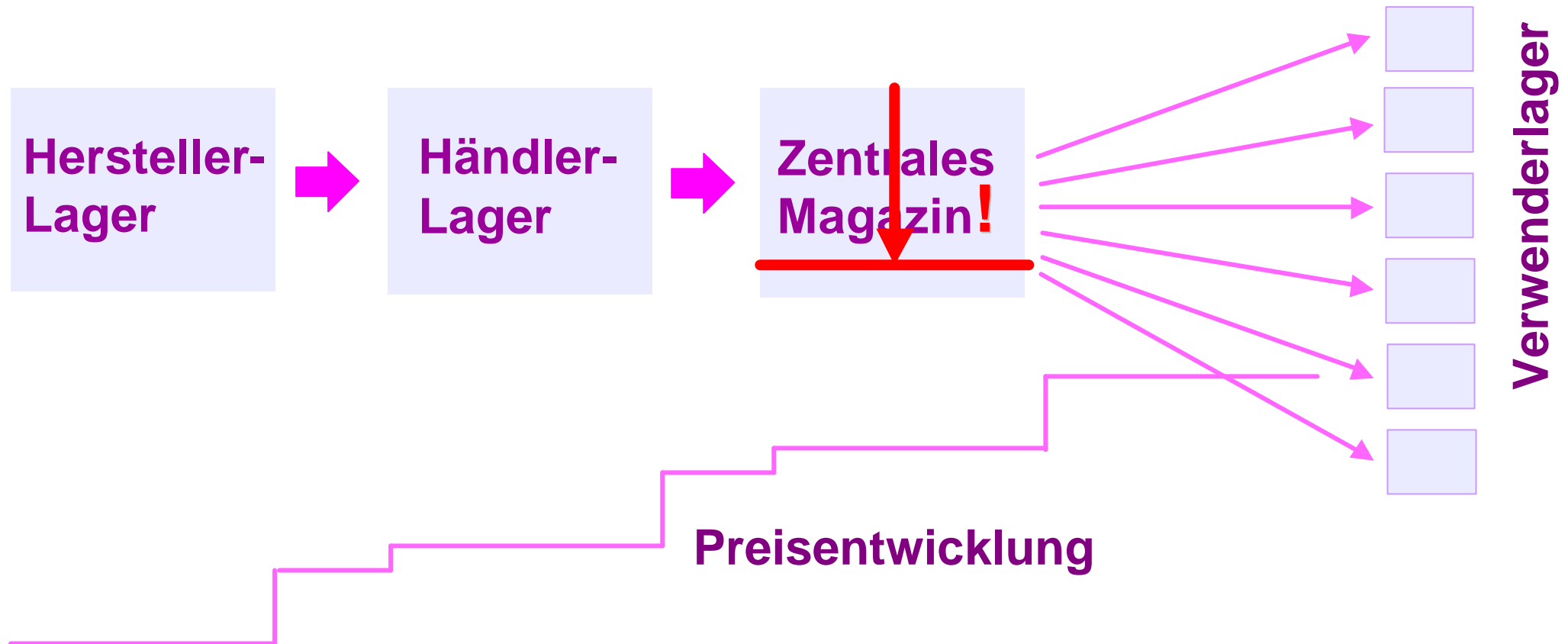


hoch

Systemunterstützung (SOLL)

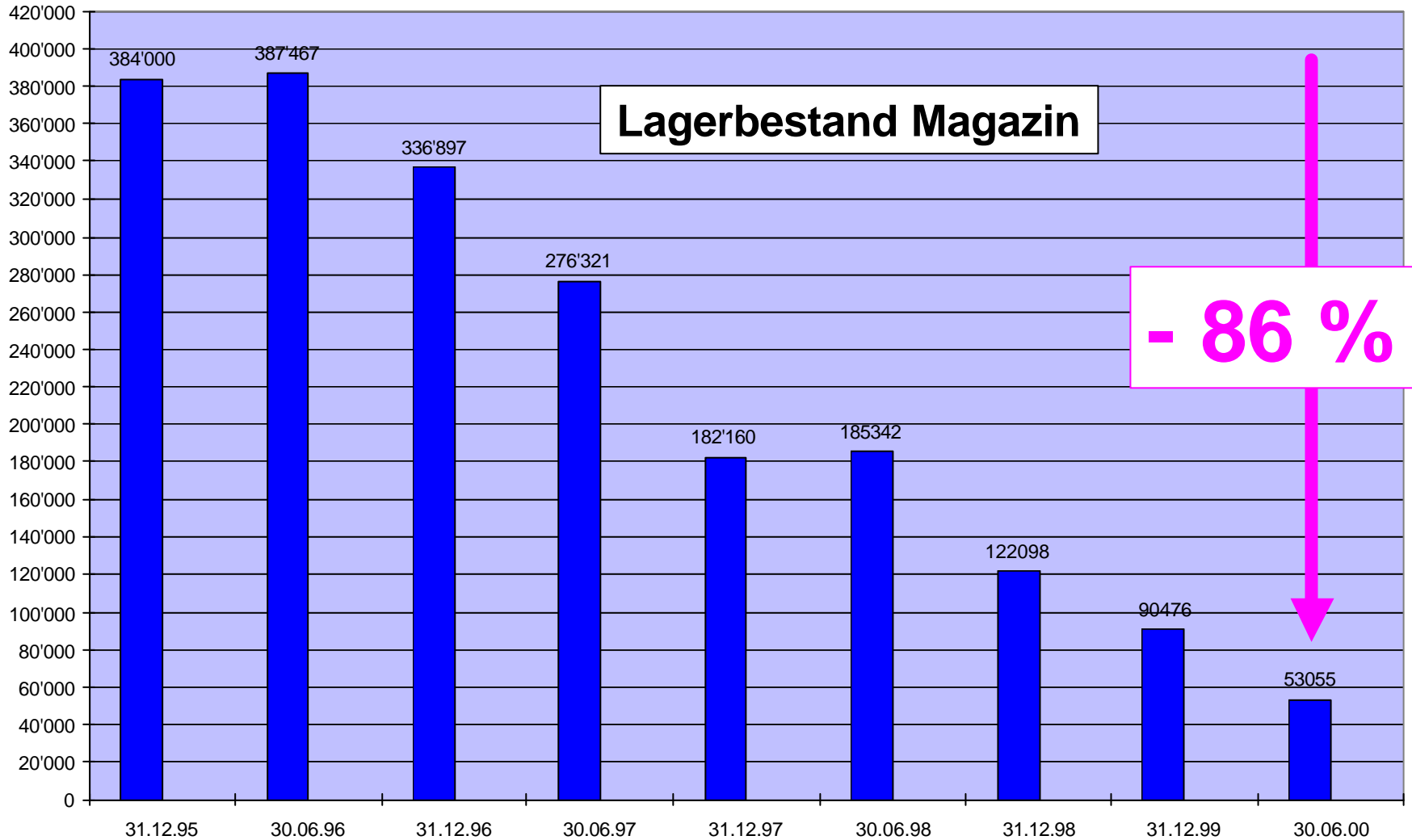


Wir eliminieren unnötige Lager!

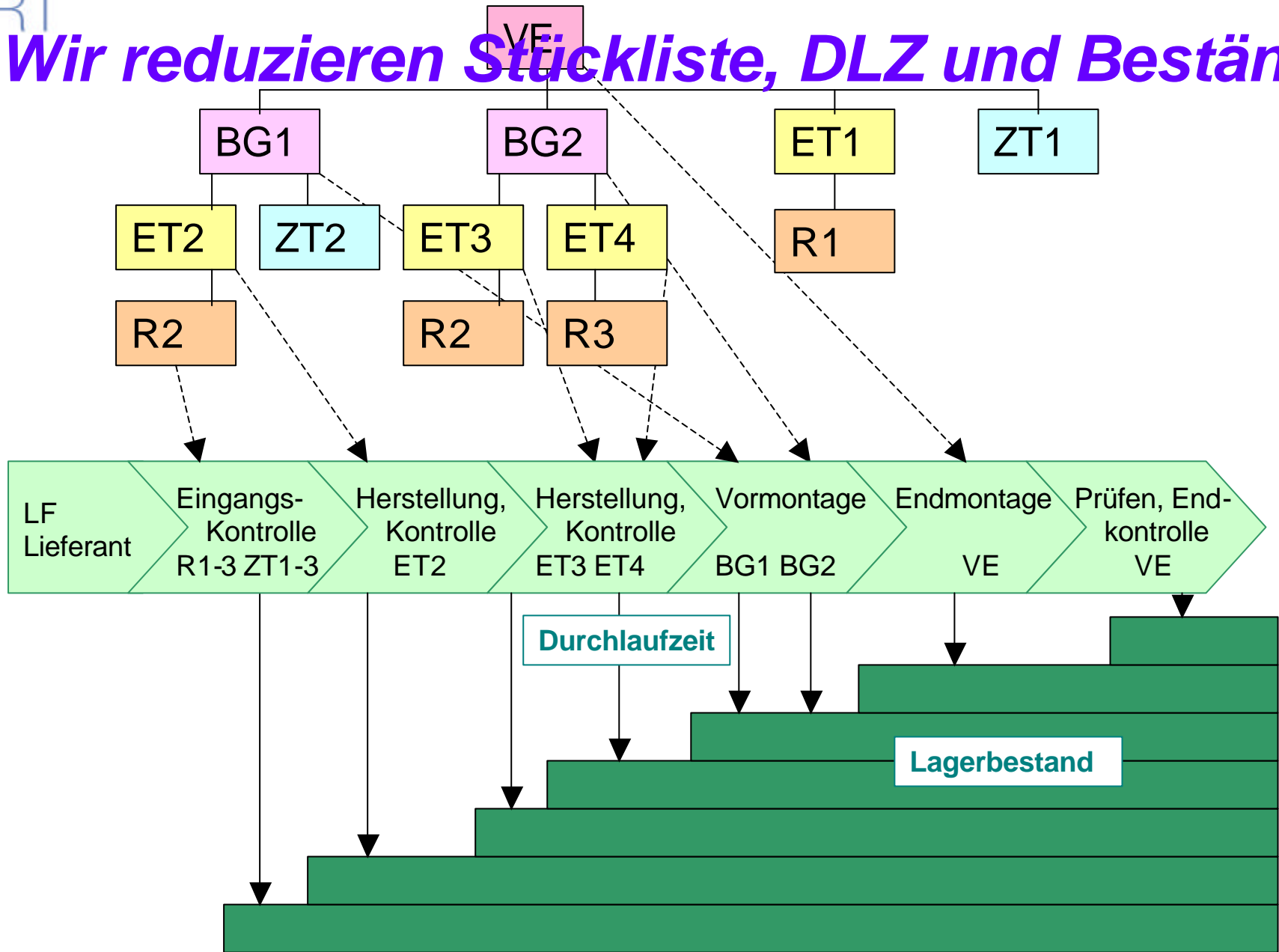


- Jedes Lager in der gesamten Logistikkette kostet 25 bis 35 % des Warenwertes (Umschlagsanlagen, Raum- und Kapitalkosten, Verwaltungs- und Dispositionskosten, Personalaufwand / Handling und Datenerfassung!)
- Bis 80 % der Artikel können direkt vom Lieferanten zum Verbraucher gelangen
- Lager durch Information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

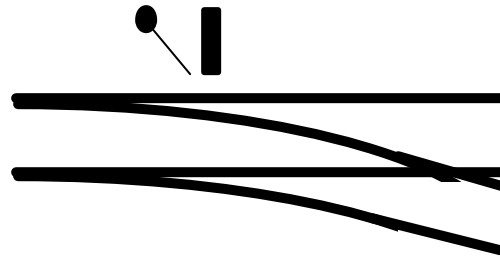
Wir senken Ihre Lager, Sie schlagen Kapital draus



Wir reduzieren Stückliste, DLZ und Bestände



Wir stellen die Weichen neu



- 70 % der Kosten werden in der Entwicklung festgelegt.
- Zu verschiedenen Zeitpunkten im Verlauf des Produktentwicklungsprozesses werden beschaffungsrelevante (Vor-) Entscheidungen getroffen:
 - Lieferant im Entwicklungsteam?
 - geprüfter Vorzugslieferant gewählt?
 - Sourcing Projekt für neuen Lieferanten?
 - Make or Buy - Entscheidungen?



Produktentwicklungsprozess

Wir segmentieren die Beschaffungsstrategien

Erfolgsbeitrag

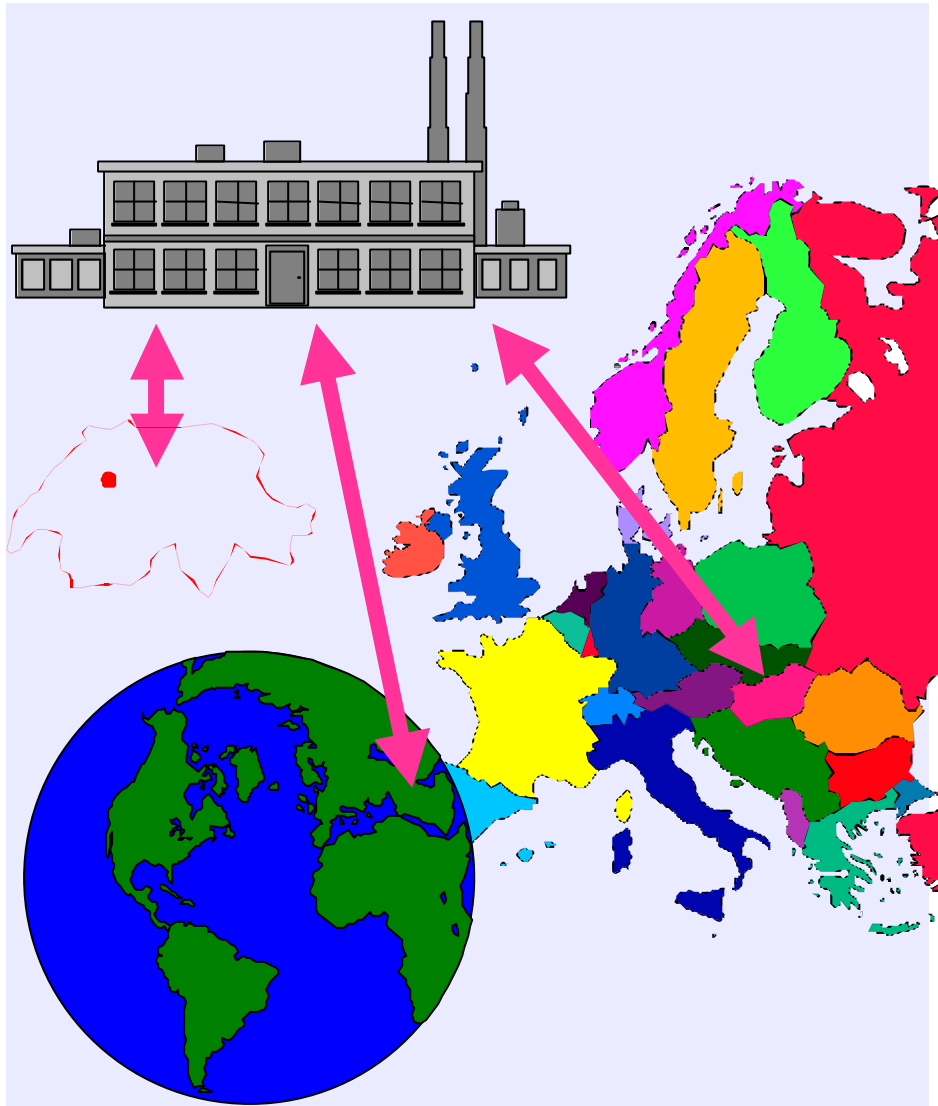
hoch
↑
niedrig

<p>SCHLÜSSEL PRODUKTE → Marktpotenzial ausschöpfen</p>	<p>STRATEGISCHE PRODUKTE → Wertschöpfungs- partnerschaft</p>
<p>UNKRITISCHE PRODUKTE → Effizient abwickeln</p>	<p>ENGPASS PRODUKTE → Diversifizieren</p>

niedrig → hoch
Beschaffungsrisiko

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

Wir suchen nach neuen Marktchancen



→ Welches ist die richtige Sourcing-Strategie, welches sind die richtigen Beschaffungsmärkte für Ihre Rohmaterialien, Normteile, Zukaufteile und Baugruppen?

- Wir zeigen Ihnen neue Wege auf
- Wir wägen Chancen und Risiken ab
- Wir berücksichtigen auch die Logistikkosten

Konkrete Ergebnisse (Beispiele)



- 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

**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**

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 2002