

Maximale Einsparungen im indirekten Einkauf

Wie Kerkhoff Indirect Procurement Maverick Buying reduziert und GuV-wirksame Einsparungen im indirekten Einkauf realisiert

Jeder gute Einkäufer bemüht sich um die Reduzierung seiner Einkaufskosten. Es gibt jedoch viele weitere Warengruppen, die zwar prozentual nur einen geringen Anteil am Einkaufsvolumen ausmachen, zusammengenommen aber ein hohes Einsparpotenzial beinhalten: von Büromaterial über Hard- und Software, Strom, Marketing, Gebäude Management, dem Fuhrpark bis hin zu den Reisekosten oder auch Arbeitnehmerüberlassung. Diese indirekten Warengruppen und Dienstleistungen werden meist eigenmächtig von den Abteilungen gekauft, ohne den Einkauf einzubeziehen (Maverick Buying) und dadurch zu erhöhten Preisen und unvorteilhaften Lieferbedingungen beschafft.

Genau in diesem Bereich können hohe Einsparungen erzielt werden: Je nach Ausgangslage lassen sich die Preise über alle Warengruppen hinweg um acht bis zehn Prozent senken, bei gleichzeitiger Marktanpassung der Lieferkonditionen. Darüber hinaus bewirken eine Vereinheitlichung der Beschaffungsprozesse und der Einsatz zeitgemäßer Tools und Methoden eine erhebliche Senkung der Beschaffungskosten um 30 - 50 %. Um ungenutzte Potenziale im indirekten Einkauf aufzudecken, bedarf es im ersten Schritt einer faktenbasierten Analyse der indirekten Warengruppen und der dazugehörigen Beschaffungsprozesse. Hier ist oftmals ein Umdenken nötig, um eine 360-Grad-Herangehensweise



über Märkte, Prozesse, Organisation, Verträge und Bedarfe zu realisieren. Während die Daten aus Buchhaltung und Einkauf durch eine strukturelle Aufarbeitung einen ersten Einblick geben können, müssen innerhalb der Organisation die richtigen Fragen gestellt werden. Das Fünf-Dimensionen-Reifegrad-Modell für den indirekten Einkauf (Category & Supplier Management, Procurement Strategy, Procurement Prozesse, Organisation & Governance sowie Tools & Systeme) ist der richtungsweisende Kompass für zielgerichtete Fragestellungen. In der Umsetzung lassen sich, neben dem Einsatz digitaler Tools und anhand modernster Verhandlungstechniken, weitreichende Einsparungen in den einzelnen Warengruppen realisieren. Gleichzeitig werden Prozesse standardisiert, Bestellauslösungen automatisiert, die Compliance sichergestellt und die Zufriedenheit der Stakeholder gesteigert. Vereinfacht gesagt: Mit der richtigen Vorgehensweise lassen sich wichtige, GuV-wirksame Einsparungen realisieren und ein zukunftsorientierter, effizienter indirekter Einkauf langfristig implementieren. Das verschafft unternehmerische Freiräume, um sich auf die wichtigen Dinge zu konzentrieren: Ihr Kerngeschäft.

”

„Die Effizienz im Bestellprozess lässt sich oftmals um 30-50% steigern.“

“

Die richtige Wahl wirtschaftlich sinnvoller Tools für einen effizienten Einkaufsprozess ▶



Durchschnittliche Potenziale je Warengruppe aus über 200 Einkaufsprojekten

<p>Telefonie Mobilfunk, Festnetz, Datenleitung Potenzial: 18,3 %</p>	<p>Professional Services Beratung, Recruiting Potenzial: 6,0 %</p>
<p>Reisen Flug, Hotel, Mietwagen Potenzial: 10,5 %</p>	<p>Logistik See- und Luftfracht, Straße, Stückgut, KEP Potenzial: 6,9 %</p>
<p>Entsorgung Wertstoffe, Abfälle, „Grüner Punkt“ Potenzial: 4,5 %</p>	<p>Instandhaltung Wartung, Services Potenzial: 7,5 %</p>
<p>IT Hardware, Software, Services Potenzial: 6,3 %</p>	<p>Arbeitnehmerüberlassung Zeitarbeit, Interim-Mgt., Outsourcing Potenzial: 9,5 %</p>
<p>Marketing Messe, Druck, Werbemittel, Services Potenzial: 11,5 %</p>	<p>C-Teile Arbeitssicherheit, Hilfs- & Betriebsstoffe Potenzial: 12,0 %</p>
<p>Büromaterial Verbrauchsmaterial, Toner, Möbel Potenzial: 16,5 %</p>	<p>Facility Management Büroreinigung, Sicherheit, Winterdienst Potenzial: 11,3 %</p>
<p>Verpackung Karton, Folie, Etiketten, Paletten Potenzial: 4,7 %</p>	<p>Fuhrpark Fuhrparkmgt., Tankkarten, Reifen Potenzial: 7,7 %</p>
<p>Energie Strom, Gas Potenzial: 5,0 %</p>	<p>Versicherung Produkthaftpflicht, Vermögensschaden etc. Potenzial: 6,0 %</p>

Über Kerkhoff Indirect Procurement

Die Kerkhoff Indirect Procurement ist Teil der Kerkhoff Group und spezialisiert auf die Optimierung und Digitalisierung indirekter Warengruppen. Durch ausgeprägte Methodenkompetenz, ein tiefes Warengruppen-Knowhow und eine hohe technologische Expertise steht sie für individuelle Lösungen zur Optimierung und nachhaltigen Performance-Steigerung im indirekten Einkauf.

Zur Vereinbarung eines persönlichen Gesprächstermins wenden Sie sich gerne an

René Schumann
Geschäftsführer Kerkhoff Indirect Procurement
T. +49 211 621 80 61 0
r.schumann@kerkhoff-ip.com
www.kerkhoff-ip.com



Effiziente Prozesse entlang der Purchase-to-Pay ▶