



# **S\_OME: Strategische Optimierung und Methoden im Einkauf**

**Möglichkeiten erkennen - Chancen nutzen - Potenziale ausschöpfen**

*“... eine kontinuierliche und ganzheitliche Überprüfung von Einkaufsfeldern und Beschaffungsprozessen stärkt die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig und leistet einen wesentlichen Beitrag zum Unternehmenserfolg...”*

Claus-Dieter Christoffel  
Dipl.-Betriebswirt  
Mitglied des SCOPAR-Beratergremiums



**WISSEN - SCHAFFT - NUTZEN**

# Inhalt

---

	Seite
Einkauf: „Sie glauben“ und Chancen	3
Ausgangssituation: Veränderte Rahmenbedingungen im Einkauf	4
S-OME: Strategische Optimierung und Methoden im Einkauf	5
Nutzen der Einkaufsoptimierung	6
Das 3-Phasenmodell zur Einkaufsoptimierung	7
Grundsätzlich mögliche Unterstützungsleistung von SCOPAR	8
Unser Vorschlag: Durchführung eines Potentialworkshops	9
Vorgehen des Potenzialworkshops	10
Fazit	11
Claus-Dieter Christoffel	12
Noch Fragen?	13

# Einkauf: „Sie glauben“ und Chancen

## Sie glauben....

- ✓ Unser Einkauf ist gut, die Einkaufspotentiale sind gehoben.
- ✓ Unsere Einkaufsprozesse haben sich bewährt.
- ✓ Wir haben ein gutes Lieferantenportfolio und Vertragsmanagement.
- ✓ In dem Leistungserstellungsprozess ist unser Einkauf integriert.

## Chancen

- ✓ 15% und mehr Einsparungen bei Verhandlungen sind realistisch – ein Teil dieser Einsparungen wirkt sich sofort und cashflow-wirksam aus.
- ✓ 10% Einsparungen durch Prozessoptimierung bei der Beschaffung sind der Durchschnitt.
- ✓ Eine permanente Optimierung des Lieferantenportfolios und Vertragsmanagement sorgt stets für die aktuell besten Produkte / Services und Konditionen
- ✓ Eine frühzeitige und konsequente Einbindung des Einkaufs in die Wertschöpfungskette setzt stellenweise ungenutzte Einsparpotentiale frei.

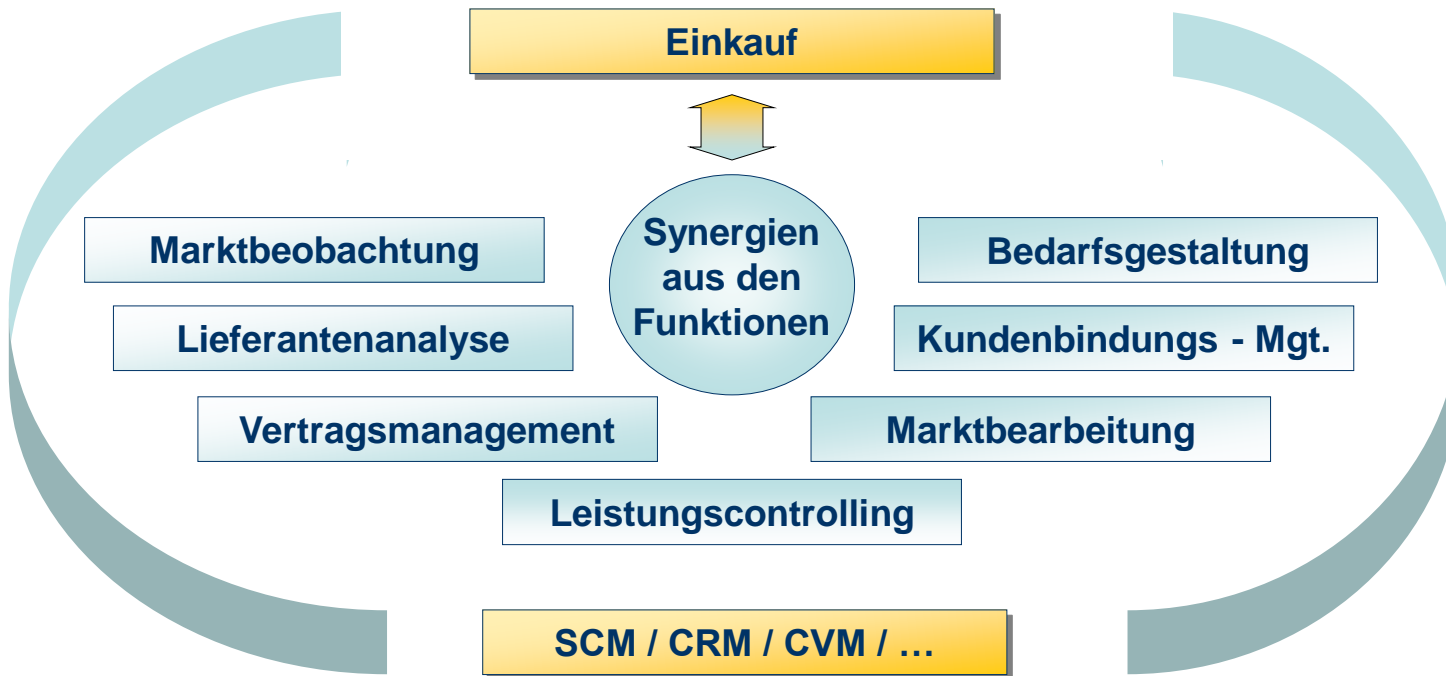
**Wie hoch ist Ihr jährliches Einkaufsvolumen und wie viel in € würden 10% Einkaufsoptimierung in Ihrem Unternehmen entsprechen?**

*(unternehmens- und marktspezifisch können die Prozentangaben deutlich variieren)*

➤ **Im Einkauf liegt der Gewinn – wenn er wirklich und ganzheitlich optimiert ist!**

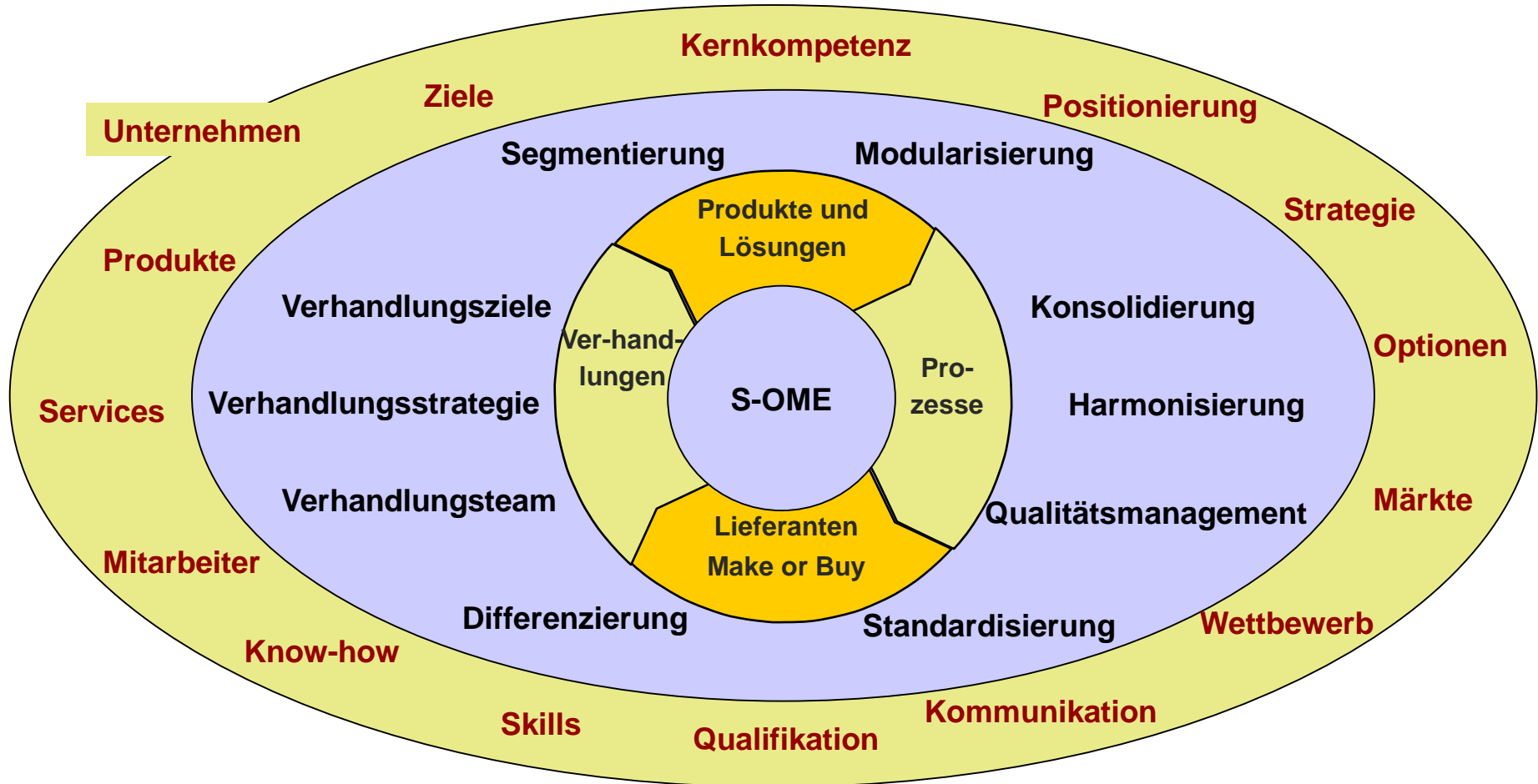
# Ausgangssituation: Veränderte Rahmenbedingungen im Einkauf

Märkte	☞	<b>zunehmende Globalisierung</b>
Unternehmen	☞	<b>steigender Kostendruck</b>
Produkte	☞	<b>verkürzte Lebenszyklen</b>



- Wichtig bei der Einkaufsoptimierung ist es, über den Tellerrand hinaus zu schauen und Schnittstellen zu berücksichtigen!

# S-OME: Strategische Optimierung und Methoden im Einkauf



- S-OME ist ein ganzheitlicher Ansatz zur umfassenden Optimierung des Einkaufs.
- Der Einkauf ist ein oft übersehenes Bindeglied!

# Nutzen der Einkaufsoptimierung

---

## Zeit- und Kostennutzen

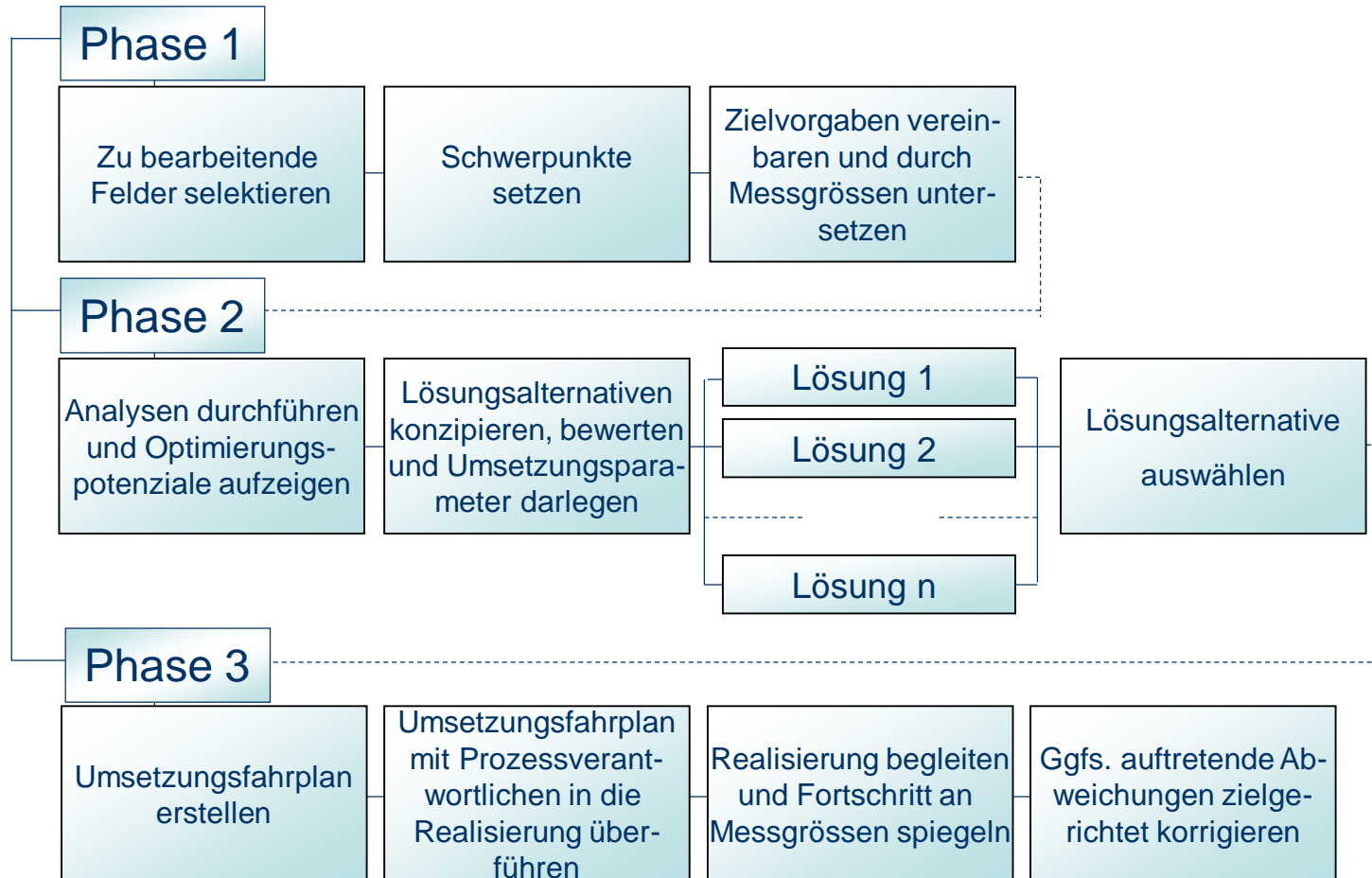
- ✓ Verkürzung des Beschaffungsprozesses und Steigerung der Einkaufseffizienz (Reduktion der Einkaufskosten)
- ✓ Ausweitung der Synergieeffekte durch strukturierte Bündelung der Beschaffungsaktivitäten und breit angelegten Einsatz des Einkaufsinstrumentariums
- ✓ Erschließung von Chancen und Optimierungspotenzialen zur Steigerung der Einkaufseffektivität getreu dem Motto: „Im Einkauf liegt der Gewinn“

## Qualitativer Nutzen

- ✓ Strategische Optionen im Einkauf effizient genutzt leisten sie einen wertvollen Beitrag zu Akzeptanz und Kompetenz der Einkaufsfunktion
- ✓ Wahrnehmung strategischer Optionen im Einkauf als Erfolgsfaktor zukunftsorientierter Beschaffung
- ✓ Sensibilisierung für Möglichkeiten der (Mit-) Gestaltung und Nutzung von Strategien
- ✓ Anpassung des Einkaufs an veränderte Rahmenbedingungen und damit Steigerung des Einkaufs-Impacts auf den Unternehmenserfolg

➤ Eine Nutzung brachliegender Potentiale im Einkauf spart Kosten, erhöht die Liquidität und trägt nachhaltig zum Unternehmenserfolg bei!

# Das 3-Phasenmodell zur Einkaufsoptimierung



➤ Grundsätzlich empfiehlt es sich, den Einkauf in 3 Phasen zu optimieren:  
Fokussierung, Problemlösung, Umsetzung

# Grundsätzlich mögliche Unterstützungsleistung von SCOPAR

- ✓ Skizzierung veränderter Rahmenbedingungen
- ✓ Interne und externe Analyse zur Entwicklung von Strategien
- ✓ Verifizierung einkäuferischen Instrumentariums
- ✓ Elemente der Planung und Steuerung
- ✓ Definition der Anforderungen an den Einkäufer



- ✓ Segmentierung von Produkten/Leistungen, Warengruppen
- ✓ ABC-Analyse Lieferanten
- ✓ Preisentwicklung
- ✓ Produktportfolio
- ✓ ABC-Analyse Bedarfsträger
- ✓ Entwicklung Einkaufsvolumen
- ✓ ABC-Analyse Produkte / Warengruppen
- ✓ Lieferantenportfolio
- ✓ Kostenstruktur der Branche
- ✓ Marktkonstellation

➤ **Optimieren Sie Ihren Einkauf und vertrauen Sie auf die Neutralität, Kompetenz und Erfahrung von SCOPAR.**



# Unser Vorschlag: Durchführung eines Potentialworkshops

---

## Ziele des Workshops

- ✓ Erkennen strategischer Optionen im Einkauf als künftige Erfolgsfaktoren einer zukunftsorientierten Beschaffung
- ✓ Sensibilisierung für Möglichkeiten der (Mit-) Gestaltung und Nutzung von Strategien
- ✓ ***Erschließung von Chancen und Ausschöpfungspotenzialen***

## Ansatzpunkte des Workshops

- ✓ Skizzierung veränderter Rahmenbedingungen
- ✓ Interne und externe Ist-Analyse zur Entwicklung von Strategien
- ✓ Verifizierung einkäuferischen Instrumentariums
- ✓ Erarbeitung der Elemente von Planung und Steuerung
- ✓ Definition der neuen Anforderungen an den Einkäufer
- ✓ ***Ableitung von Maßnahmen und Abschätzung von Potenzialen***

**Nirgends lässt sich leichter und aufwandsneutral „Geld verdienen“ als im Einkauf.**

- **Über einen effizient strukturierten Potentialworkshop, werden Potentiale erkannt und Optimierungsmaßnahmen erarbeitet.**

# Vorgehen des Potenzialworkshops

---

## Vorgehen

Über ein spezielles Konzept wird eine SWOT-Analyse durchgeführt. Dabei werden strength, weakness, opportunities, threats (Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken) in Workshops erarbeitet und über Interviews und Dokumentenanalysen verifiziert.



## Ergebnisse

Erste grobe Identifizierung von Stärken, Schwachstellen und deren Ursachen, kritischen bzw. neuralgischen Punkten, Verbesserungspotenzialen, Ansatzpunkten, Verbesserungsmaßnahmen sowie Quick-Wins...

**Fokus Einkauf:** Einkaufsverhandlungen, Prozesse, Lieferanten, Produkte / Leistungen, Warengruppen, Preise, Bedarfsträger, Entwicklung Einkaufsvolumen, Markt

**Dauer:** ca. 1 - 3 Tage vor Ort

**Inhalte:** Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung, Dokumentation und Maßnahmenplan

➤ **Besser als eine 100%-Detailanalyse ist es, mit wenig Aufwand die größten Potentiale und besten Ansatzpunkte zu erkennen.**

# Fazit

---

- ✓ Im Einkauf liegt der Gewinn – wenn er wirklich und ganzheitlich optimiert ist!
- ✓ Der Einkauf ist ein oft übersehenes Bindeglied mit vielen Schnittstellen entlang der gesamten Wertschöpfungskette!
- ✓ Eine Nutzung brachliegender Potentiale im Einkauf spart Kosten, erhöht die Liquidität und trägt nachhaltig zum Unternehmenserfolg bei!
- ✓ S-OME ist ein ganzheitlicher Ansatz zur umfassenden Optimierung des Einkaufs und ermöglicht die größten Potentiale.
- ✓ SCOPAR hat die Erfahrung, rasch, effizient und zielorientiert Potentiale zu heben.
- ✓ Unser Vorschlag: Erkennen Sie anhand einer fokussierten Potentialanalyse, wie groß die brachliegenden Synergieeffekte sind und wo Sie ansetzen sollten, um diese zu heben.

➤ **Optimieren Sie Ihren Einkauf und vertrauen Sie auf die Neutralität, Kompetenz und Erfahrung von SCOPAR.**

# Claus-Dieter Christoffel

---



## Mitglied des SCOPAR-Beratergremiums

Dipl.-Betriebswirt

- ✓ Disziplinarische/fachliche Führung von Unternehmenseinheiten in Einkauf, Controlling und Produktentwicklung (vielseitige Konzernenerfahrung – IT/TK, Transport und Verkehr, Luftfahrt, Privatisierung)
- ✓ Strategische Planung und Steuerung von Projekten sowie komplexen Gesamt- und Einzelprozessen
- ✓ Entwicklung und Realisierungsunterstützung von bereichsübergreifenden Organisations-, Produkt-, Finanz- und Innovationskonzepten
- ✓ Konzeption / Fortschreibung von Einkaufs- / Beschaffungsmethoden, Innovationsmanagement
- ✓ Implementierung von Qualitätssicherungsverfahren
- ✓ Internationales Beschaffungsmanagement und Facility Management
- ✓ Optimierung des Vertrags- und Risk Managements
- ✓ Fachbereich übergreifende Reorganisation und Prozessmanagement (Einkauf, Vertrieb, Controlling, General Management), Geschäftsfeld und Portfolio Management

Gerne helfen wir auch Ihnen, erfolgreicher zu sein ..

---



**SCOPAR GmbH**

Klara-Löwe-Straße 3 \* D - 97082 Würzburg

Fon: +49 - 931 - 45320500 \* Fax: +49 - 931 - 45320505

E-Mail: [knauf@scopar.de](mailto:knauf@scopar.de) \* Web: [www.SCOPAR.de](http://www.SCOPAR.de)