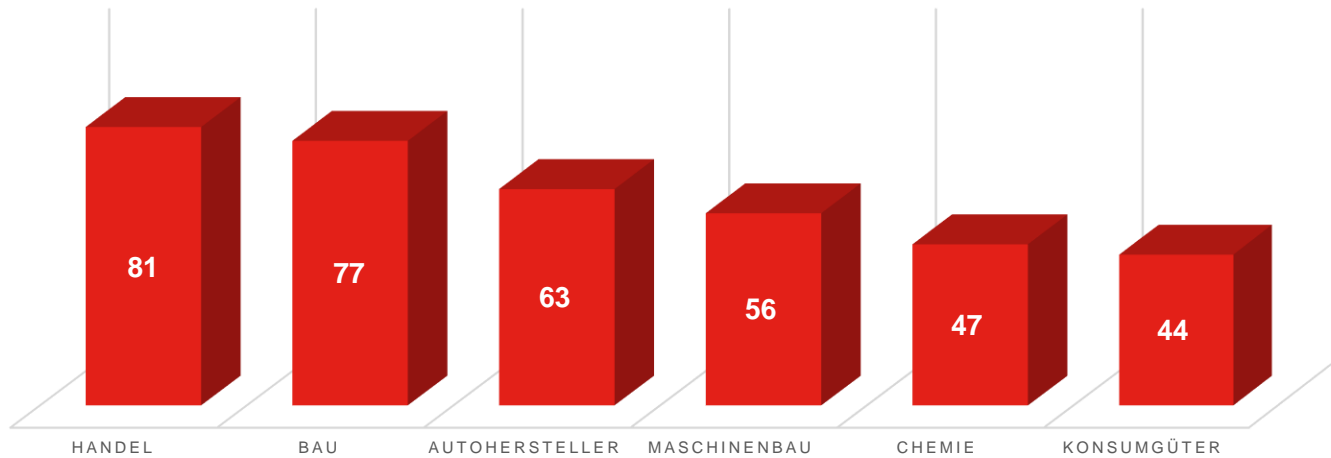


▶ Einführung

- ▶ Der Vertrieb zählt schon lange zu einem wichtigen Standardinstrument vieler Unternehmen, wogegen sich die Fokussierung auf den Einkauf erst jetzt durchsetzt. Und das, obwohl die Ein- und Durchführung von Einkaufsstrategien ein entscheidender Hebel zur Optimierung von Einkaufserfolgen sein kann.
- ▶ Bei den meisten Unternehmen entfallen zwischenzeitlich etwa **70-80% der Kosten auf das Einkaufsvolumen**. Eine Verbesserung im Einkauf hat somit eine direkte Auswirkung auf das Unternehmensergebnis.

▶ Kosten und Gewinnpotenziale im Einkauf

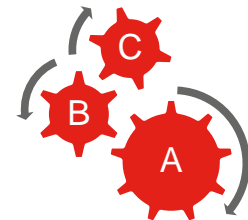
MATERIALKOSTEN IN PROZENT DER GESAMTKOSTEN *



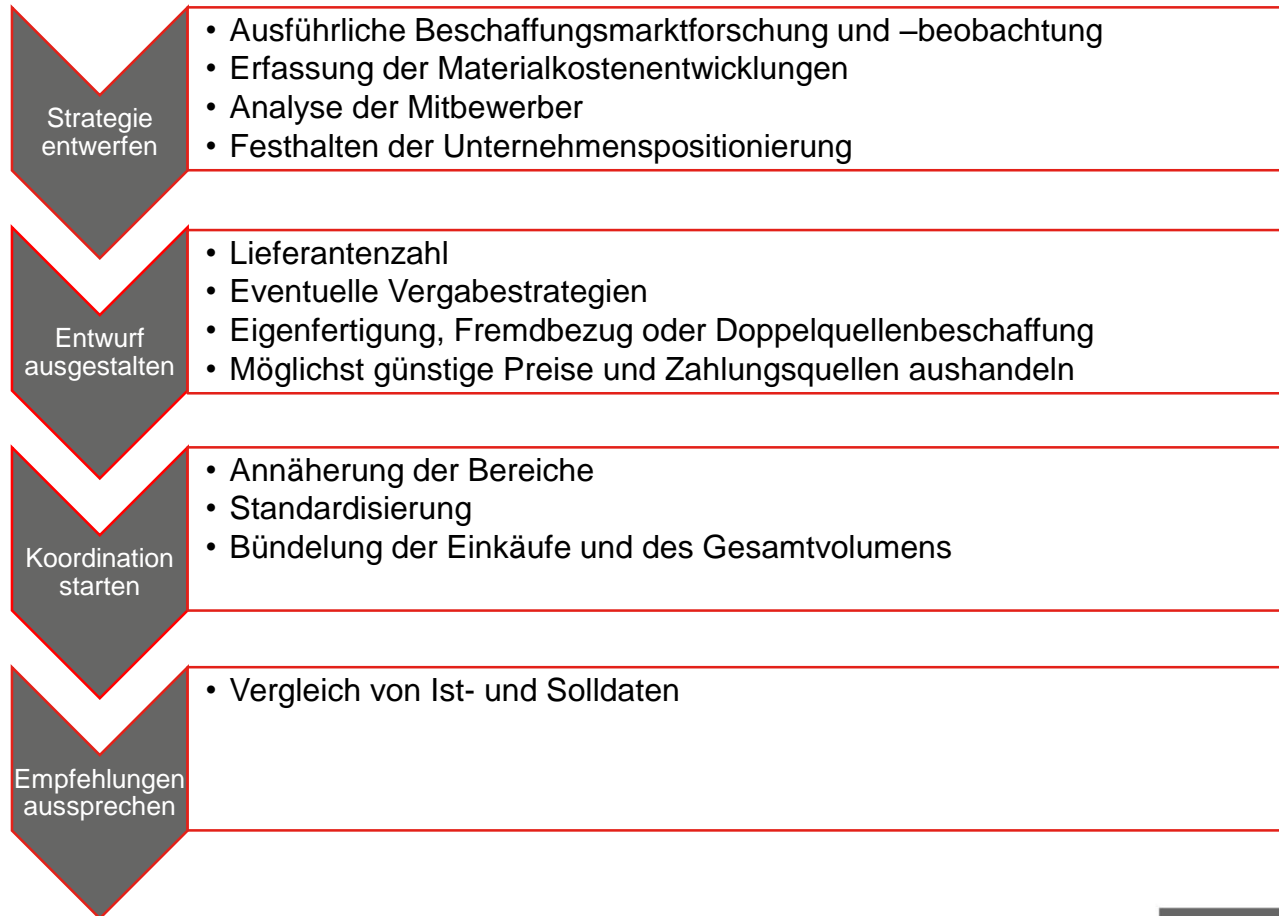
*Branchendurchschnitt 2000/2001, Quelle: Bain & Company, Inc.

▶ Kernpunkte der Einkaufsoptimierung

- ▶ **Einkaufsstrategien** (Sourcing-Strategien, Lieferantenauswahl, Ausschreibung, ...)
- ▶ **Einkaufsorganisation** (Trennung strategischer/operativer Aufgaben, Ausbau strategischer Einkauf, ...)
- ▶ **Risikomanagement** (Analyse Beschaffungsmarkt, Lieferantenkontrolle, Sicherungsmaßnahmen entwickeln, ...)
- ▶ **Backup-Strategien** (Alternativen, Einkaufspools, Ersatzlösungen, ...)



Entwicklung eines Konzeptes für den strategischen Einkauf



▶ Voran denken.

▶ Kontakt

Ralf Hartdegen

Unternehmensleitung

rh@hartdegen-consultants.de

Tel.: +49 7162/949899-0

Mobil:+49 176/111 333 43