



Einkaufskonditionen verbessern

Verpackungsoptimierung und Mengenbündelung vermindern Kosten im Einkauf

Bei der Beschaffung von Verpackungsmaterialien, wie Kartonagen, Kunststoffverpackungen, Etiketten und Verschlüssen, lassen sich die Kosten fast immer vermindern. An dieser Stelle setzt der Beschaffungs-Dienstleister Huber Einkauf an: Durch die Bündelung des Einkaufsvolumens und der Optimierung des Beschaffungsprozesses beim einkaufenden Unternehmen verwirklicht der Dienstleister bislang nicht genutzte Möglichkeiten.

Huber Einkauf mit Sitz im österreichischen Pflach, wenige Kilometer von Füssen entfernt, agiert vorwiegend im süddeutschen Raum, in Österreich und der Schweiz. Die Kernkompetenz des Beschaffungs-Dienstleisters liegt im Einkauf von Verpackungsmaterialien, Zusatzstoffen sowie nicht-produktrelevanten Materialien (NPR) und Dienstleistungen. Zuerst wird gemeinsam mit dem Kunden und den Spezialisten des Dienstleisters eine Bedarfsanalyse der eingesetzten Packmittel auf der Basis von Mustern, Spezifikationen und Mengen

durchgeführt. Anhand dieser Grunddaten führt Huber Einkauf eine elektronische Ausschreibung durch, vergleicht Angebote, begutachtet und bewertet Lieferanten und verhandelt im Auftrag des Kunden. Durch die Integration des Einkaufsvolumens der einzelnen Kunden in das Gesamtvolumen des Beschaffungs-Dienstleisters können in den einzelnen Warengruppen „Pakete“ geschnürt werden – dadurch lassen sich beim Lieferanten bessere Preise erzielen. Es geht aber um mehr als den reinen Warenpreis: Huber Einkauf ist auch ein Fachmann zur Optimierung der gesamten

Lieferkette (Supply Chain). In Workshops beim Kunden vor Ort werden dazu die gesamte Lieferkette, die eingesetzten Formate und die verwendeten Qualitäten analysiert. Die jeweiligen Fachleute des Beschaffungsdienstleisters kennen die Märkte, berücksichtigen bei der Beschaffung alle bedeutsamen Einflussfaktoren und erzielen so für den Kunden die bestmöglichen Kosteneinsparungen.

Fallbeispiel Weinetiketten

Der Kunde, ein deutsches Genossenschaftsunternehmen mit 4.000 angeschlossenen Winzern, beabsichtigte, die Kosten im Etiketteneinkauf um mindestens fünf Prozent zu vermindern. Außerdem sollte mit einem Etiketten-Workshop ein zusätzliches Einsparpotenzial von bis zu 15 Prozent realisierbar werden. Dazu erstellte Huber Einkauf eine Bedarfsanalyse, ermittelte den Bestellprozess und führte eine Portfolio-Analyse der derzeitigen Lieferanten durch. Die benötigten Etiketten schrieb Huber Einkauf aus – unter Einbeziehung der bisherigen Lieferanten. Nach der Auswertung der Ausschreibungsergebnisse konzentrierte sich die Auswahl auf zwei Lieferanten. Das Ergebnis der Ausschreibung wurde mit dem Kunden besprochen und ein Konzept für die operative Abwicklung vorgestellt. Nach den finalen Lieferantengesprächen stimmte Huber Einkauf die Vertragsinhalte mit den ausgewählten Lieferanten ab; dazu gehörte auch ein Qualifizierungs-

prozess für die neuen Etikettenlieferanten. Sodann konnte der Etikettenbedarf nach und nach auf die neuen Lieferanten umgestellt werden. Durch die Volumenbündelung der Ausschreibung verminderte Huber Einkauf die Kosten für den Einkauf von Etiketten um mehr als fünf Prozent. Der Etiketten-Workshop zeigte weitere Einsparpotenziale auf. Das gesamte Projekt war binnen sechs Monaten abgeschlossen.

Fallbeispiel Weinverschlüsse

Mit dem gleichen Genossenschaftsunternehmen untersuchte der Beschaffungsdienstleister die Einsparpotenziale im Einkauf von Weinverschlüssen. Das Ziel war, die Kosten für den Einkauf von Verschlüssen um mindestens sechs Prozent zu vermindern. Die operative Vorgehensweise folgte im Wesentlichen dem Schema mit den Weinetiketten. Die Ausschreibung zeigte, dass bei den Longcap-Verschlüssen das größte Einsparpotenzial bestand. Durch das von Huber Einkauf erarbeitete Angebot konnte sich der Kunde zwischen zwei Varianten entscheiden: Einsparung von über acht Prozent durch einen Lieferanten mit Produktionsstandort außerhalb Deutschlands oder Einsparung von bis zu sechs Prozent mit einem Lieferanten mit deutschem Produktionsstandort. Als Ergebnis erzielte Huber Einkauf durch die Volumenbündelung der Ausschreibung eine Kostenreduzierung von mehr als acht Prozent. ■