



„Im Einkauf liegt echter Gewinn.
Deshalb: Runter mit den
Beschaffungskosten!“



„Täglich gehen den
Unternehmen enorme Summen
durch unkontrollierten Einkauf
verloren!“

„Kauf bedarf hundert Augen, Verkauf hat an einem genug“

Was macht tatsächlich den Erfolg, also den Gewinn eines Unternehmens aus? Die meisten antworten auf diese Frage, dass es die richtigen und guten Produkte sind, die sich im Markt behaupten, bei den Kunden bekannt und begehrt sind und deshalb über eine lange Zeit Gewinne erzielen.

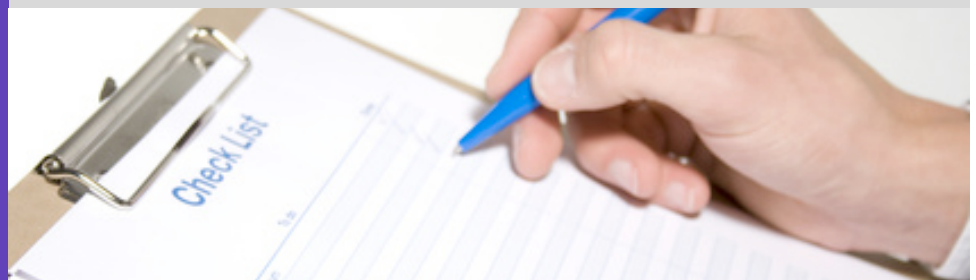
Das ist sicher richtig, doch die wenigsten Unternehmen berücksichtigen in ihren Planungen, dass messbarer Erfolg und der erzielte Gewinn auch durch eine klug strukturierte Einkaufspolitik erreicht werden kann.

Vor gar nicht so langer Zeit galt der Typ des kompromisslos harten Einkäufers wie z. B. José Ignacio López bei GM und VW als Idealbild des Ergebnisoptimierers.

Inzwischen hat sich jedoch die Erkenntnis durchgesetzt, dass es nicht der um jeden Preis billigste Einkauf ist, der

zum Erfolg führt. Es steht fest, dass durchdachte, strategische Überlegungen im Einkauf der entscheidende Faktor für die langfristige Erfolgssicherung sind:

- Qualität des Einkaufsprodukts
- Liefertreue
- Reaktionsgeschwindigkeit bei Qualitäts-/Lieferproblemen
- langfristige Ressourcensicherung
- logistische An- und/oder Einbindung des Lieferanten
- F & E - Potenzial des Lieferanten
- Integrationspotenzial des Lieferanten in eigene F & E
- relative Preiswürdigkeit der Produkte des Lieferanten unter Voraussetzung der o.g. Determinanten
- Vermarktungspotenzial durch Einsatz der Produkte des Lieferanten (z.B. „Intel inside“)



Unsere Checkliste für den optimalen Einkauf

Zweifellos bleibt der Preis im Einkauf ein wesentlicher Faktor. Bitte fragen Sie sich, ob in Ihrem Unternehmen entsprechend eingeholt, verglichen und geprüft wird:

- Regelmäßige Einholung von Zweit-, Dritt- und Viertangeboten
- Internetrecherche
- Besuche der einschlägigen Messen
- Rahmenvertragsvereinbarungen
- Skontovereinbarungen (und deren Nutzung)

- Bonivereinbarungen
- Bestellgrößenoptimierung

Hat die Vertragstreue Ihres Lieferanten Auswirkungen auf den Preis des EK-Produktes?

- Konventionalstrafen für verspätete Lieferung
- Regelungen bzgl. Fehlerbeseitigung bei Beanstandungen
- Haftungsregelungen beim Einbau fehlerhafter Teile

Bitte lesen Sie weiter
auf Seite 2



Holger Schumacher,
Managing Partner der Unter-
nehmerlotsen. Seine Leiden-
schaft ist die Optimierung von
Einkaufsprozessen.



„Jedes Unternehmen kann
durch strategisch geplanten
Einkauf erheblich sparen!“

Verantwortlich für diesen
Newsletter sind die

UNTERNEHMER
LOTSEN



**Strategie. Finanzierung.
Optimierung.**

Integrierte Beratung und Be-
gleitung für den Mittelstand

Unternehmerlotsen GbR
Rossbergstraße 13
D-72336 Balingen
www.unternehmerlotsen.com
info@unternehmerlotsen.com

Fotonachweis: Alle Bilder mit freundlicher
Genehmigung von www.fotolia.de

*Haben Sie sich schon einmal Gedanken darüber gemacht,
wie viel Einkauf an Ihrer Einkaufsabteilung vorbei läuft?*

*Wussten Sie, dass hier eines der größten Einsparungs-
potenziale Ihres Unternehmens liegt?*

*Haben Sie einmal versucht, den Wert zuverlässiger,
regelmäßiger, qualitativ optimaler Lieferungen an Ihre
Kunden mit den Einsparungen durch „billigen“ Einkauf
zu vergleichen?*



Der Blick von außen legt Schwachstellen frei und macht Schluss mit unnötigen Ausgaben

Mit relativ wenig Aufwand erhalten Sie durch uns eine umfassende Einkaufsberatung. Dabei analysieren wir die oben angesprochen Fragen und Themen, um ein exaktes Wissen über die aktuelle Ist-Situation zu erhalten.

Nächster Schritt ist die Optimierung des derzeitigen Einkaufssystems unter Berücksichtigung vorhandener Arbeitsabläufe.

Wir installieren in Zusammenarbeit mit Ihren Mitarbeitern ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes und leicht zu handhabendes Kennzahlensystem.

Damit sind Sie in der Lage Abweichungen und Fehlentwicklungen zeitnah zu erkennen und können rechtzeitig gegensteuern.

Unsere Beratung ist kein starres Schema F - wir orientieren uns ganz im Gegenteil an Ihren Wünschen, Abläufen und Forderungen.

Das Ergebnis ist eine deutliche Optimierung der gesamten Einkaufspolitik. Das führt zu messbaren Einsparungen bei gleichzeitiger Sicherung Ihrer langfristigen Unternehmens-Entwicklung.

