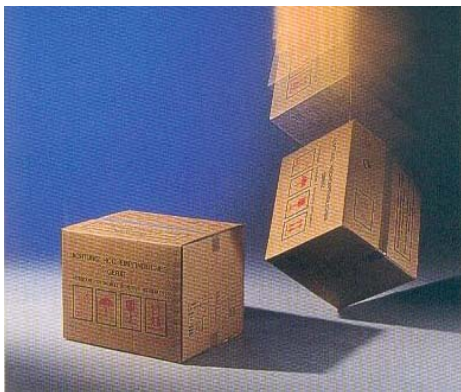


Strategie „Shopping“

Mit 45% nehmen die Materialkosten mittlerweile den größten Anteil an den Gesamtkosten produzierender Unternehmen ein: Der Einkauf wird zum wichtigsten Instrument, Kostenentwicklungen günstig zu beeinflussen - zum Beispiel bei Hilfs- und Betriebsstoffen.

Die Konzentration auf Kernkompetenzen im Wertschöpfungsprozess zeigt Folgen: „Hilfs- und Betriebsstoffe“ sind Materialien, die zwar im Unternehmen benötigt, nicht aber selbst hergestellt werden. Die Einstandspreise sind zwar ein Bruchteil der Herstellkosten, dürfen aber nicht vernachlässigt werden.



Verpackungsmaterialien standen in der fünften Einkaufsrunde im Mittelpunkt

Der Automobilcluster initiierte das Projekt „Einkaufskooperation“, um den Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmen zu fördern und neue Wege der Beschaffung aufzuzeigen.

Einkaufsrunde am runden Tisch

Im Kick-Off-Meeting wurden die grundlegenden Projektinhalte festgelegt und sechs Themenbereiche definiert. Sie umfassten die Materialgruppen Nachrichtenkosten, Büromaterial, Werkzeuge, Reinigung, Entsorgung und Verpackung. Jeder Projektpartner stellte einen Workshop-Leader, der die jeweilige Einkaufsrunde organisierte. Alle drei Monate fanden in den verschiedenen Unternehmen Besprechungen zu

einem der Schwerpunkte statt. Sie wurden mit Betriebsbesichtigungen gekoppelt, um das Verständnis für ablaufende Prozesse zu fördern. Diese „Round Tables“ lieferten mit fundierten Hintergrundanalysen zu Bedarf, Preisen und Lieferanten den Impuls zur Strategiediskussion.

Ergebnisse mit Mehrwert

Die Liberalisierung im österreichischen Telekommunikationsmarkt gab dem Treffen zum Thema „Nachrichtenkosten“ besondere Relevanz. Das Angebot privater Dienstleister war zum Zeitpunkt dieser Einkaufsrunde im April 2000 rasant steigend. Das Gespräch befasste sich daher nicht nur mit den „klassischen“ Nachrichtenkosten, sondern auch intensiv mit neuen Möglichkeiten zur Kommunikation. Vor allem das Internet eröffnet KMUs einen nahezu weltweiten Kundenkreis, Erfahrungen mit Providern wurden ausgetauscht. Die zusätzlichen umfassenden Recherchen stellten eine wesentliche Entscheidungsgrundlage dar.

Ebenfalls um die Nutzung von Kommunikationstechnologien ging es im Meeting zur Materialgruppe Büromaterial. Dazu waren Vertreter eines weltweiten Anbieters von e-commerce eingeladen. Corporate Express hat sich auf Bestellverfahren spezialisiert, die den Zeitaufwand bei der Auftragsabwicklung erheblich verkürzen. Die innovativen Beschaffungsabläufe via Internet stießen auf großes Interesse: Standardisierte Bestellvorgänge reduzieren den Verwaltungsaufwand und werden zukünftig noch an Bedeutung gewinnen.

Ansichten & Einsichten

ECS, Ing. Günther Koch:

Als besonders interessant hat sich die offene Behandlung der Vergleichsdaten in der Projektgruppe erwiesen.

Da das ECS schwerpunktmäßig im Entwicklungsbereich tätig ist, ist ein kontinuierlicher Bedarf vieler C-Teile nicht gegeben.

Dennoch stellten die Treffen einen erheblichen Nutzen für uns dar, da der offene Erfahrungsaustausch deutliche Erleichterungen bei der Lieferantenfindung, der Marktpreisanalyse und der Feststellung der eigenen Preiskompetenz bedeutet.

Hoval, Ing. Werner Fischlmayer:

Die Treffen sind aus unserer Sicht sehr positiv verlaufen und haben wertvolle Ergebnisse gebracht.

Trotz der unterschiedlichen Geschäftsfelder der Partner gab es bei den Betriebs- und Hilfsstoffen oftmals Übereinstimmung mit unterschiedlichen Schwerpunkten. Auch unser Unternehmen hat Einsparungspotenziale geortet und sofort realisiert.

Ich möchte die Gründung einer Einkaufsplattform anregen, die via e-Mail kommuniziert.

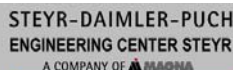
Parallel dazu sollten die persönlichen Treffen im Abstand von etwa einem Quartal weitergeführt werden.



KTM Sportmotorcycle AG
 A-5230 Mattighofen
 Tel.: 07742/6000-0
 Fax: 07742/6000-7
 URL: www.ktm.at



Hoval GesmbH
 A-4616 Marchtrenk
 Tel.: 07243/550-0
 Fax: 07243/550-15
 URL: www.hoval.at



Engineering Center Steyr GmbH
 A-4300 St. Valentin
 Tel.: 07435/501-0
 Fax: 07435/54640
 URL: www.ecs.steyr.com



Redtenbacher Präzisionsteile GmbH
 A-4644 Scharnstein
 Tel.: 07615/2302-0
 Fax: 07615/2302-66
 URL: www.redtenbacher.at



Motor Center Steyerrmühl

Motor Center Steyerrmühl GmbH
 A-4662 Steyerrmühl
 Tel.: 07613/2307
 Fax: 07613/2307-55
 URL: www.mca.at

..... Strategie Shopping

Rundum „clean“ kann vieles bedeuten: Im Modul „Reinigungsdienste und Reinigungsmittel“ zeigten sich große Unterschiede in den Anforderungen der Teilnehmer. Nicht jeder Bürokomplex hat eine Glasfassade... Die Anregung, Berufskleidung zu mieten und extern reinigen zu lassen, wurde als kostengünstige Variante aufgegriffen.

Verblüffende Vergleiche

Das richtige Werkzeug ist zum professionellen Arbeiten unerlässlich. Aber wird es auch zum „richtigen“ Preis eingekauft? Diese Frage behandelte das Workshop „Werkzeuge allgemein“, das um die technischen Gase erweitert worden war.

Im Mittelpunkt der spanabhebenden Bearbeitung standen vor allem Fräser: Hier zeigte der Austausch von Lieferantenadressen einem der Projektpartner 50% Einsparungspotenzial bei gleichbleibender Qualität auf. Noch größere

Preisunterschiede wurden bei den technischen Gasen festgestellt, wo sich bis zu 60% an Kosten vermeiden lassen.

Keine Sorgen mit dem Entsorgen

Die letzte Veranstaltung fasste die Bereiche Entsorgung und Verpackung zusammen. Entsorgungskosten für Industrie- und Gewerbemüll wie zum Beispiel Altöl divergieren beträchtlich. Höhere Anfahrtskosten bei größeren Entfernungen machen den Abtransport von Reststoffen zwar zum „lokalen Geschäft“, dennoch wurden erhebliche Verhandlungsspielräume bei den einzelnen Dienstleistern geortet.

Individueller sind die Bedürfnisse bei der Verpackung. Ein immer wieder leidiges Thema sind Transportschäden, die sich durch stabilere Umhüllungen vermeiden ließen. Wertvolle Hilfe leistete hier der Tipp eines Projektpartners, der ein spezielles Verpackungssystem einsetzt.



Auch im nichtproduzierenden Bereich stellen Hilfs- und Betriebsstoffe einen erheblichen Kostenfaktor dar: z. B.: Arbeitskleidung, Reinigungsmittel und Werkzeuge

Ansichten & Einsichten

Projektbetreuung: Mag. Wolfgang Bittner, TMG:

Die Round Tables haben bei allen Partnern Erfolge gezeigt. Aufgrund der positiven Resonanz ist die Weiterführung des Informationsaustausches geplant, um Einkaufsvolumen zu bündeln und durch die Stärkung der eigenen Verhandlungsposition strategische Vorteile zu erzielen.

Motorcenter Steyermühl, DI Wolfgang Mayer:

Die Aufbereitung einer Warengruppe durch den jeweiligen Veranstalter war sehr gut organisiert. Sehr positiv ist mir auch die Präsentation über die Beschaffung von Büroartikeln mittels e-commerce in Erinnerung geblieben.

Die gezielte Erfassung der einzelnen Gruppen an C-Teilen mit Beschaffungsquellen und Preisen ist zur Effizienzsteigerung unerlässlich. Durch die Treffen war man sozusagen aufgefordert, eigene Aufzeichnungen zu aktualisieren.

Bei verschiedenen Lieferanten konnten erhebliche Preisunterschiede gefunden werden. Eine signifikante Erkenntnis war, dass die besten Preise nicht unbedingt gleichbedeutend mit der größten Beschaffungsmenge waren.

Kerndaten

Titel	Einkaufskooperation C-Teile Kooperationsprojekt im Rahmen des Automobil-Clusters
Partner	Projektkoordinator: Hoval GesmbH, (Marchtrenk) Projektpartner: Steyr Motorentchnik Engineering Center Steyr, (St. Valentin) Redtenbacher Präzisionsteile, (Scharnstein); Motor Center Steyermühl; KTM Sportmotorcycle AG, (Mattighofen)
Laufzeit	April 2000 bis März 2001