

## **Praxisstudie:**

### **Einkaufsberater – Willkommene Helfer oder Unruhestifter?**

***Düsseldorf, den 13.06.2013***

## **Erhebungszeitraum**

14.05.2013 bis 22.05.2013

## **Teilnehmer**

381 Teilnehmer aus über 15 verschiedenen Branchen

## **Erhebungsverfahren**

Onlinebefragung

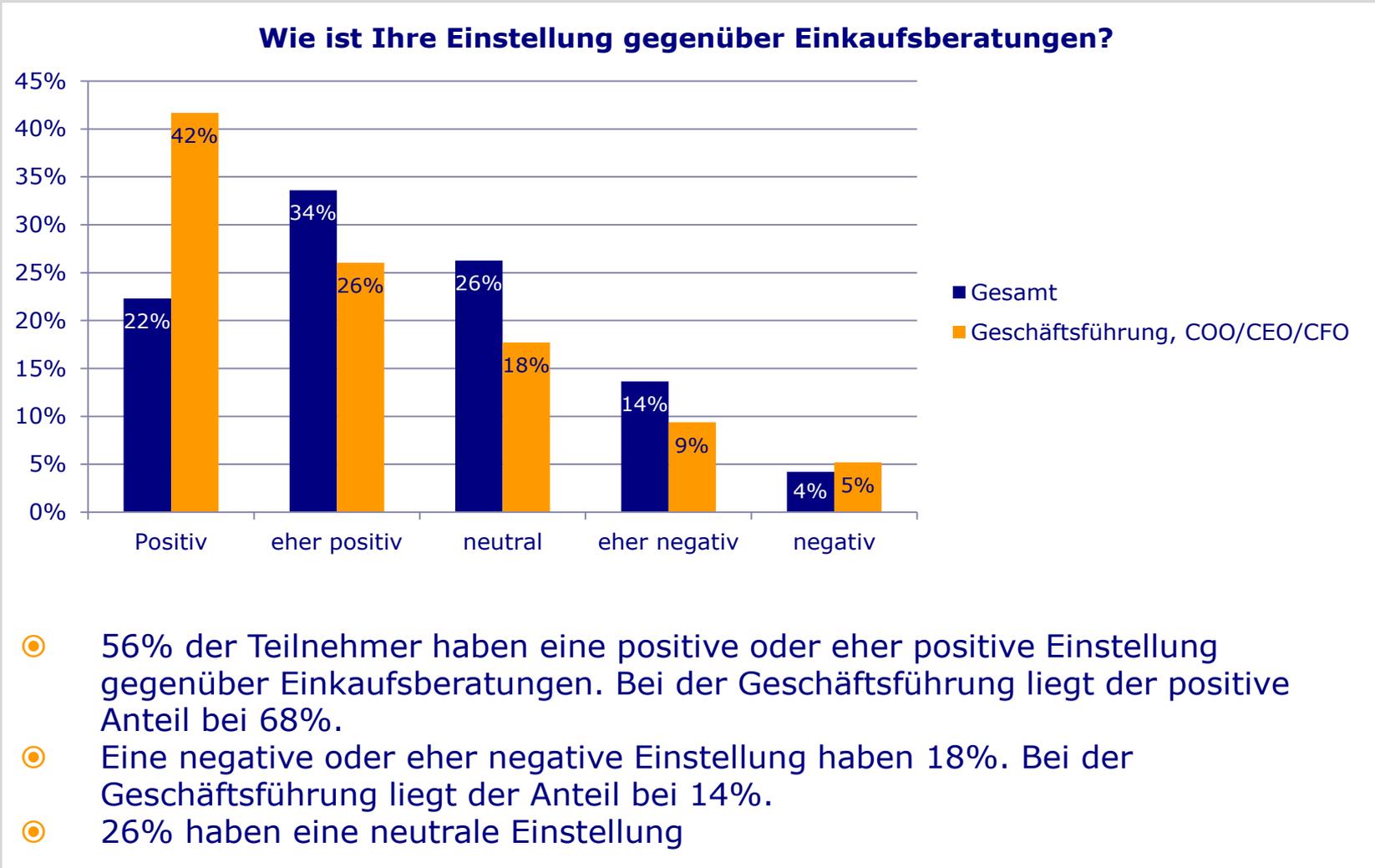
## **Autorin**

Lisa Thelen

## Die Ergebnisse im Detail

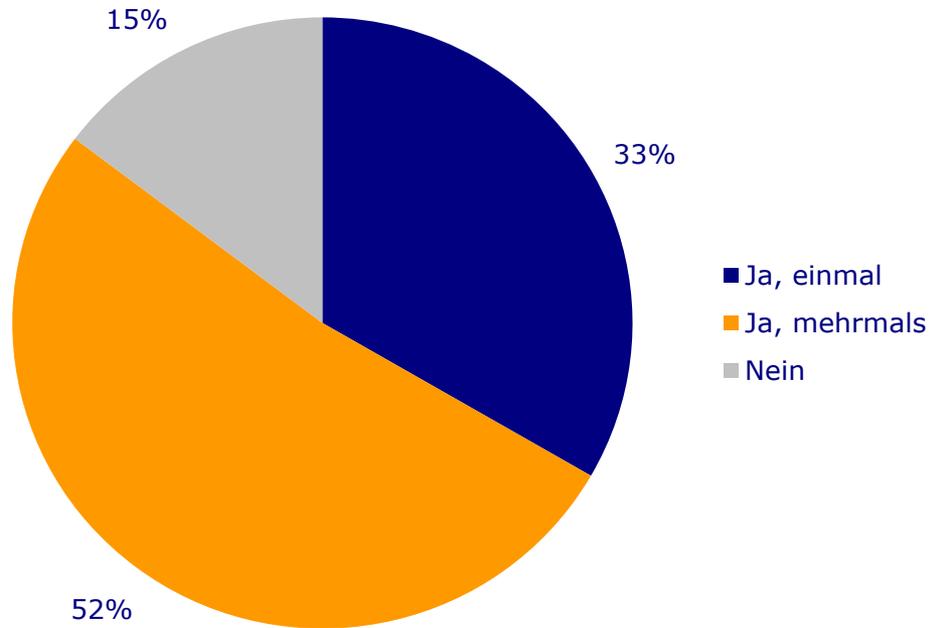
- Die Einstellung gegenüber Einkaufsberatungen ist bei der Geschäftsführung am positivsten
  - 85% der Befragten haben schon mit Einkaufsberatungen zusammen gearbeitet.
  - Eine Beratung durch Einkaufsberatungen wird von Geschäftsführern als besonders hilfreich empfunden.
  - Die negative Einstellung ist mit 22% bei den Teilnehmern am höchsten, die bereits mehrmals mit Einkaufsberatungen zusammen gearbeitet haben.
  - Die größten Gefahren sehen die Befragten darin, dass Unruhe im Unternehmen aufkommt und dass die Beraterkosten die Einsparung übersteigen.
  - Die größte Chance sehen die Befragten darin, dass dem Einkauf durch verbesserte Prozesse und Organisationen die Arbeit erleichtert wird.
- Die Prozesse und Organisation sowie Beschaffungskosten zu optimieren ist der Bereich, in dem der größte Beratungsbedarf gesehen wird.
  - Mehr als die Hälfte aller Befragten kann sich vorstellen, in Zukunft mit Einkaufsberatungen zusammen zu arbeiten.
  - 17% der Teilnehmer, die bereits mehrmals mit Einkaufsberatungen zusammen gearbeitet haben, können sich eine zukünftige Zusammenarbeit nicht vorstellen.
  - In 65% der Unternehmen ist noch kein Beratungsprojekt geplant. In 21% der befragten Unternehmen ist bereits ein Beratungsprojekt geplant.
  - Insgesamt 50% der Befragten empfanden die Beratung als eher hilfreich bzw. hilfreich. 22% fanden die Beratung eher nicht bis nicht hilfreich.

# Die Einstellung gegenüber Einkaufsberatungen ist bei der Geschäftsführung am positivsten



## 85% der Befragten haben schon mit Einkaufsberatungen zusammen gearbeitet.

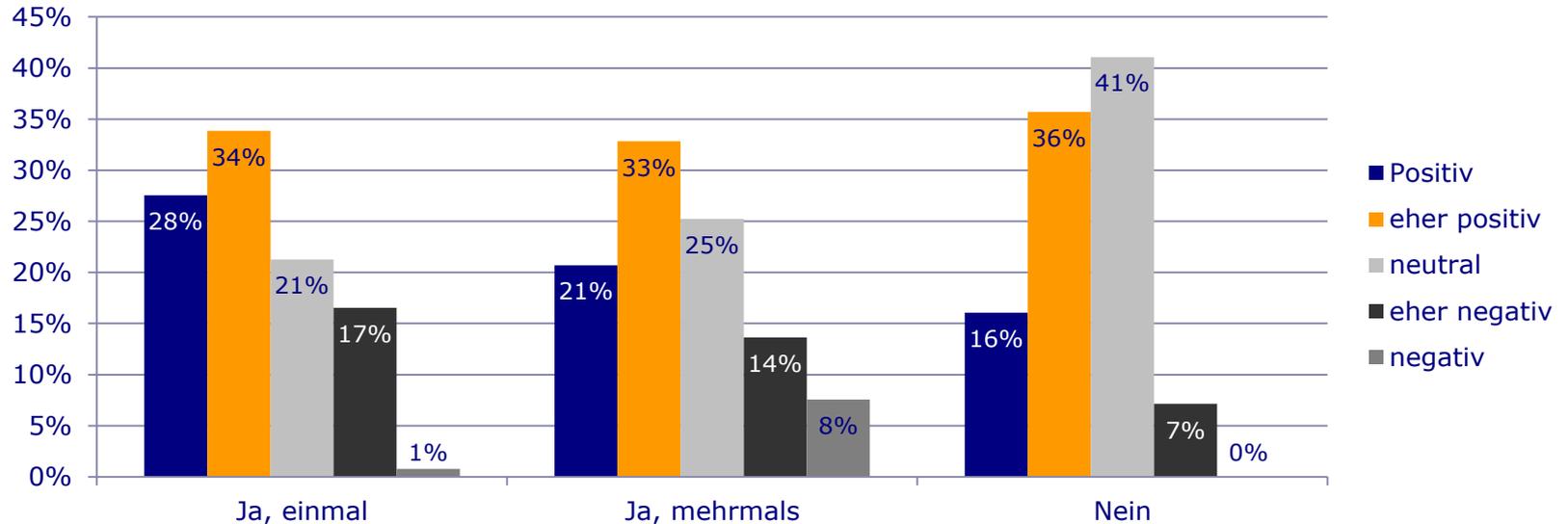
### Haben Sie bereits mit Einkaufsberatungen zusammen gearbeitet?



- 85% der Befragten haben schon mit Einkaufsberatungen zusammen gearbeitet.
- 52% bereits mehrmals.

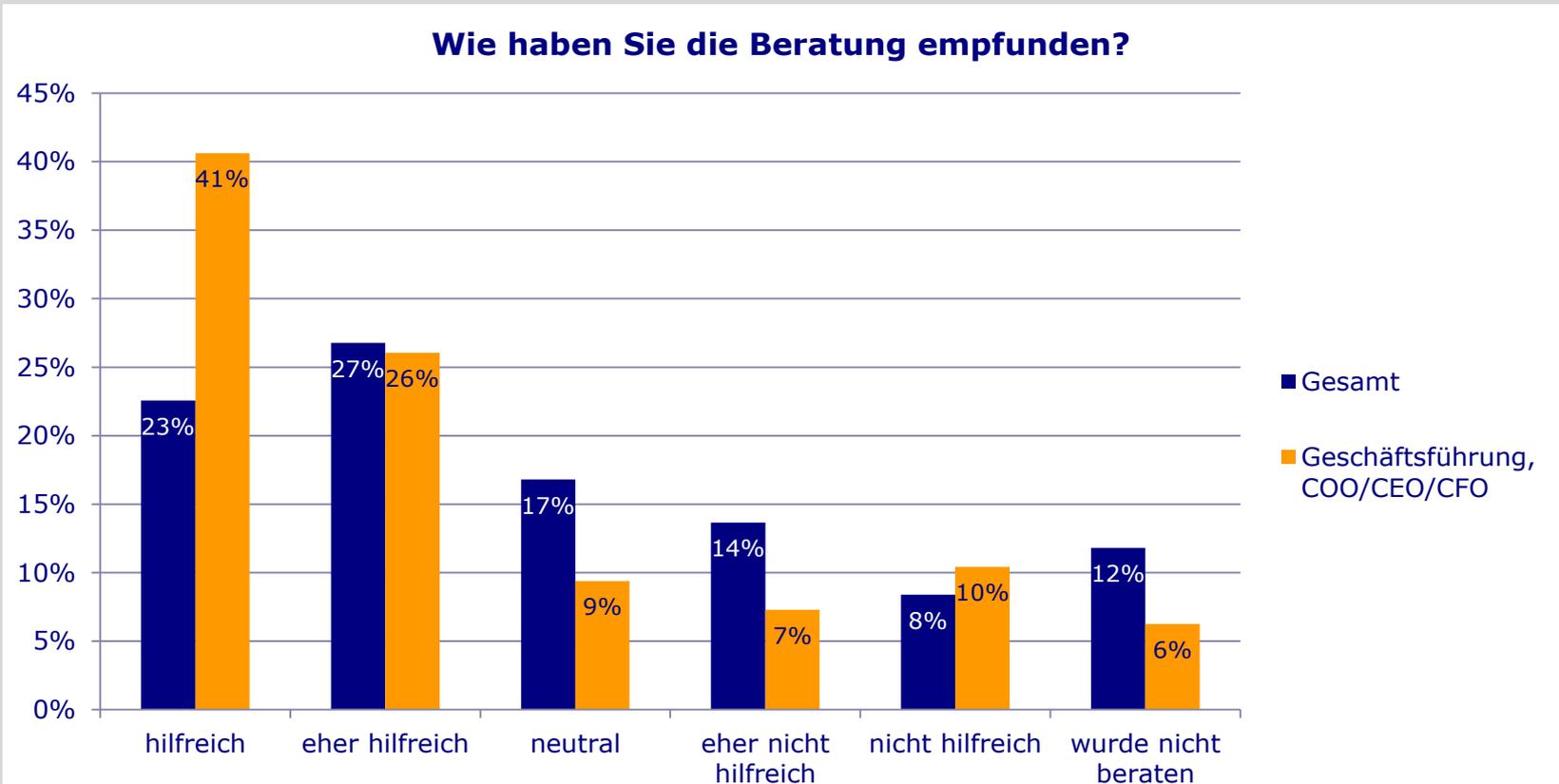
# Die negative Einstellung ist mit 22% bei den Teilnehmern am höchsten, die bereits mehrmals mit Einkaufsberatungen zusammen gearbeitet haben.

Haben Sie bereits mit Einkaufsberatungen zusammen gearbeitet und wie ist Ihre Einstellung gegenüber Einkaufsberatungen?



- Die positivste Einstellung (62%) haben die Teilnehmer, die einmal mit einer Einkaufsberatung zusammen gearbeitet haben.
- Bei den Teilnehmern, die bereits mehrmals mit Einkaufsberatungen zusammen gearbeitet haben, ist die negative Einstellung, mit 22% am höchsten.
- 41% der Teilnehmer, die noch nicht mit Einkaufsberatungen zusammen gearbeitet haben, geben eine neutrale Einstellung gegenüber Einkaufsberatungen an.

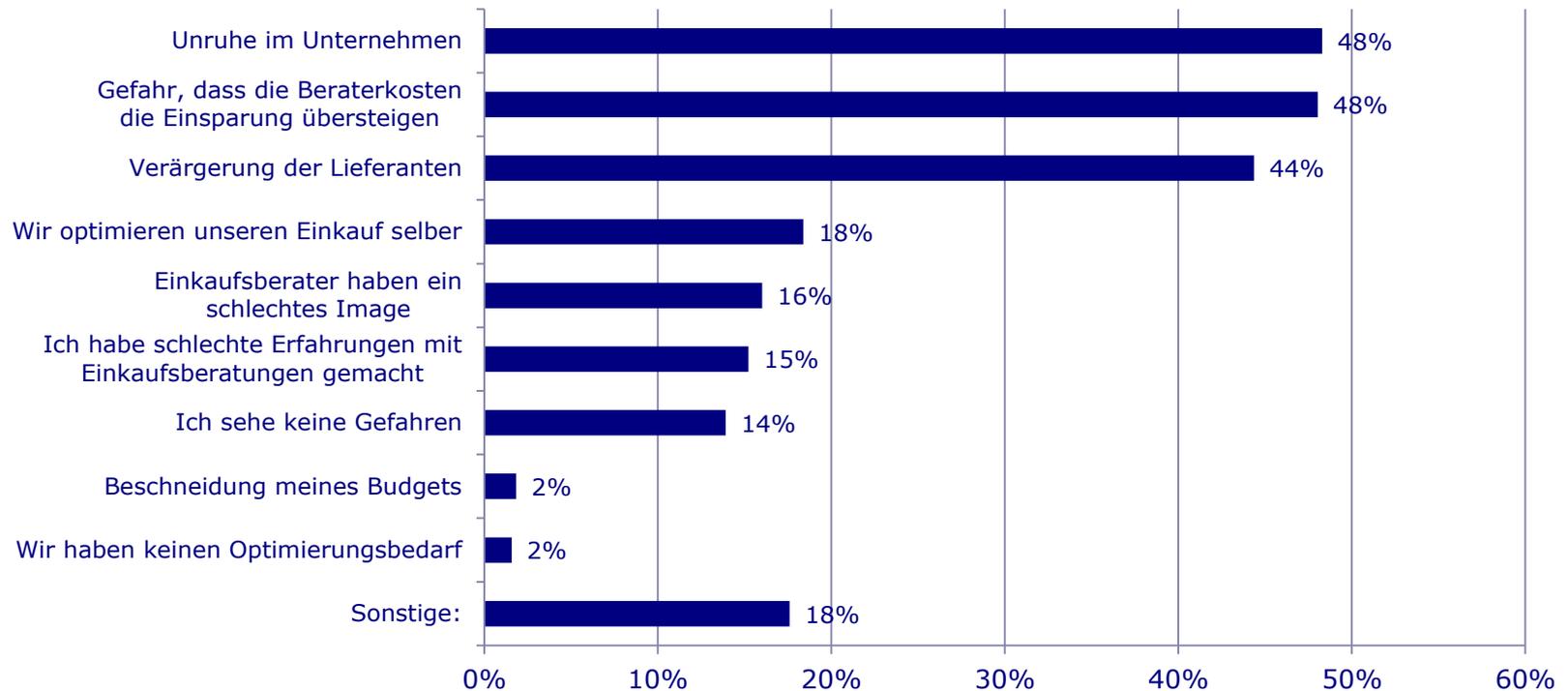
# Eine Beratung durch Einkaufsberatungen wird von Geschäftsführern als besonders hilfreich empfunden



- Insgesamt 50% der Befragten empfanden die Beratung als eher hilfreich bzw. hilfreich. Betrachtet man nur die Geschäftsführung sind es sogar 67% .
- 22% fanden die Beratung eher nicht bis nicht hilfreich.

# Die größten Gefahren sehen die Befragten darin, dass Unruhe im Unternehmen aufkommt und dass die Beraterkosten die Einsparung übersteigen.

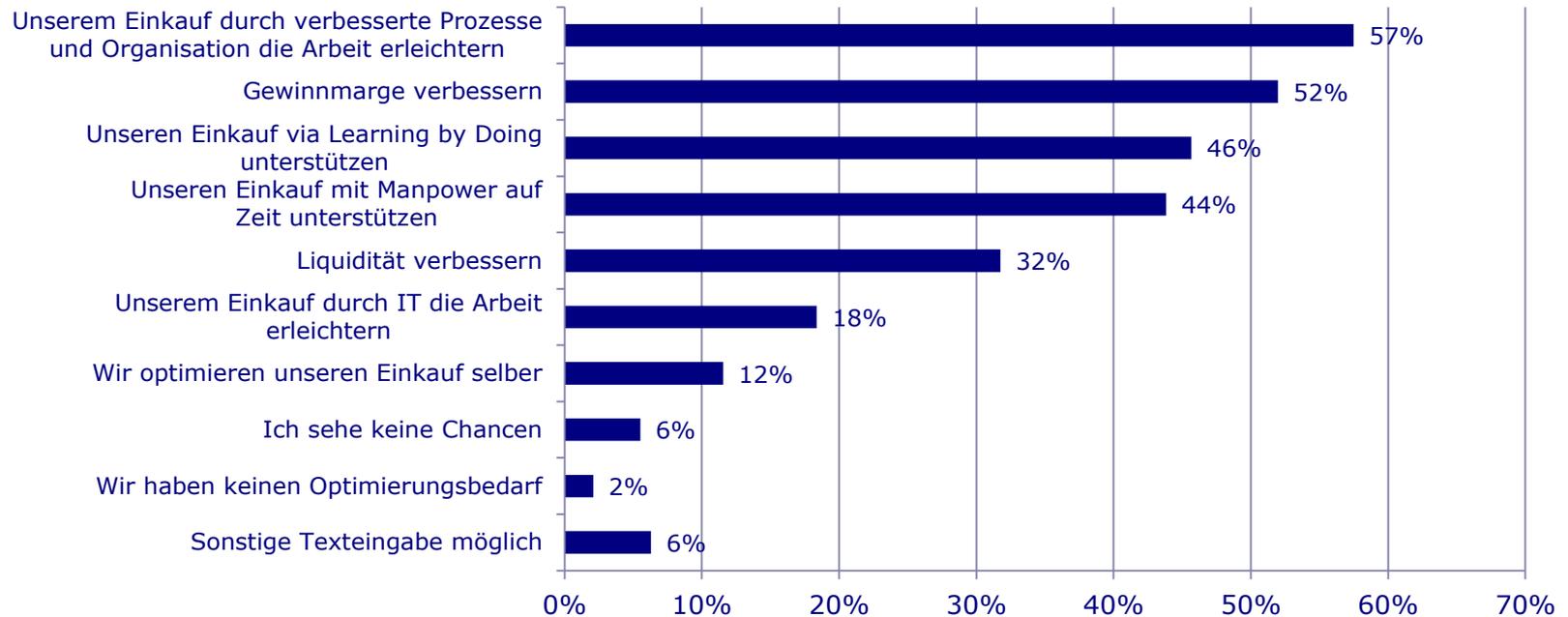
## Welche Gefahren sehen Sie auf sich zukommen, wenn Sie mit einer Einkaufsberatung zusammenarbeiten?



- Die größten Gefahren sehen die Befragten darin, dass Unruhe im Unternehmen aufkommt und dass die Beraterkosten die Einsparung übersteigen.
- Eine weitere Gefahr sehen die Befragten in der Verärgerung der Lieferanten.

# Die größte Chance sehen die Befragten darin, dass dem Einkauf durch verbesserte Prozesse und Organisationen die Arbeit erleichtert wird.

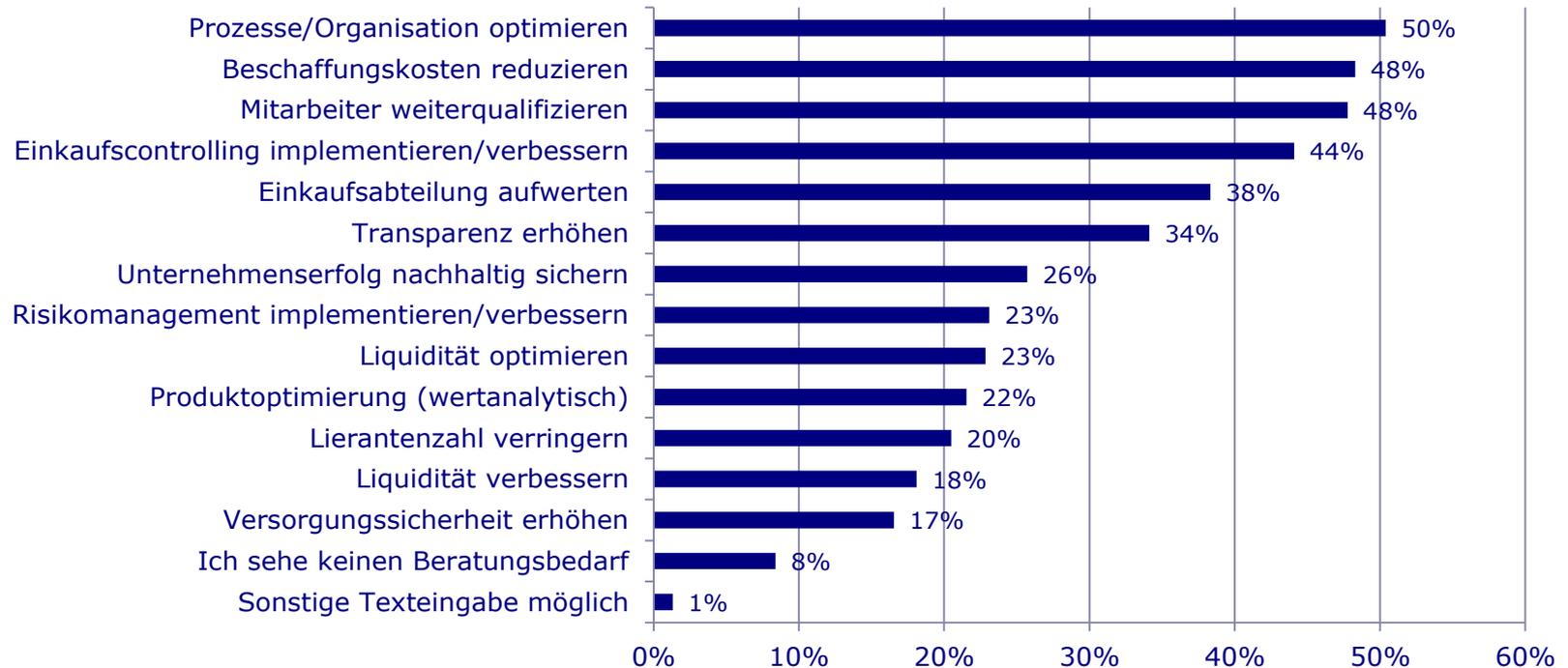
## Welche Chancen sehen Sie auf sich zukommen, wenn Sie mit einer Einkaufsberatung zusammenarbeiten?



- Die größte Chance sehen die Befragten darin, dass dem Einkauf durch verbesserte Prozesse und Organisation die Arbeit erleichtert wird.
- Weitere Chancen sehen die Befragten in einer verbesserten Gewinnmarge, dass der Einkauf via Learning by Doing unterstützt wird und dass der Einkauf mit Manpower auf Zeit unterstützt wird.

# Die Prozesse und Organisation zu optimieren ist der Bereich, in dem der größte Beratungsbedarf gesehen wird.

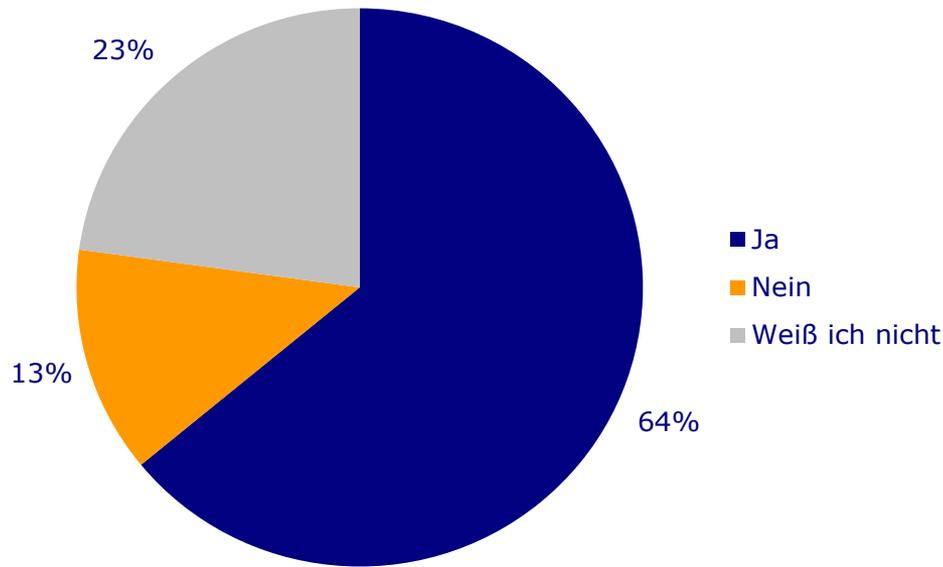
## In welchen Bereichen sehen Sie einen Beratungsbedarf?



- Die Prozesse und Organisation zu optimieren ist der Bereich, in dem der größte Beratungsbedarf gesehen wird.
- Darauf folgen die Bereiche Beschaffungskosten reduzieren, Mitarbeiter weiterqualifizieren und ein Einkaufscontrolling zu implementieren bzw. zu verbessern.

# Mehr als die Hälfte aller Befragten kann sich vorstellen, in Zukunft mit Einkaufsberatungen zusammen zu arbeiten.

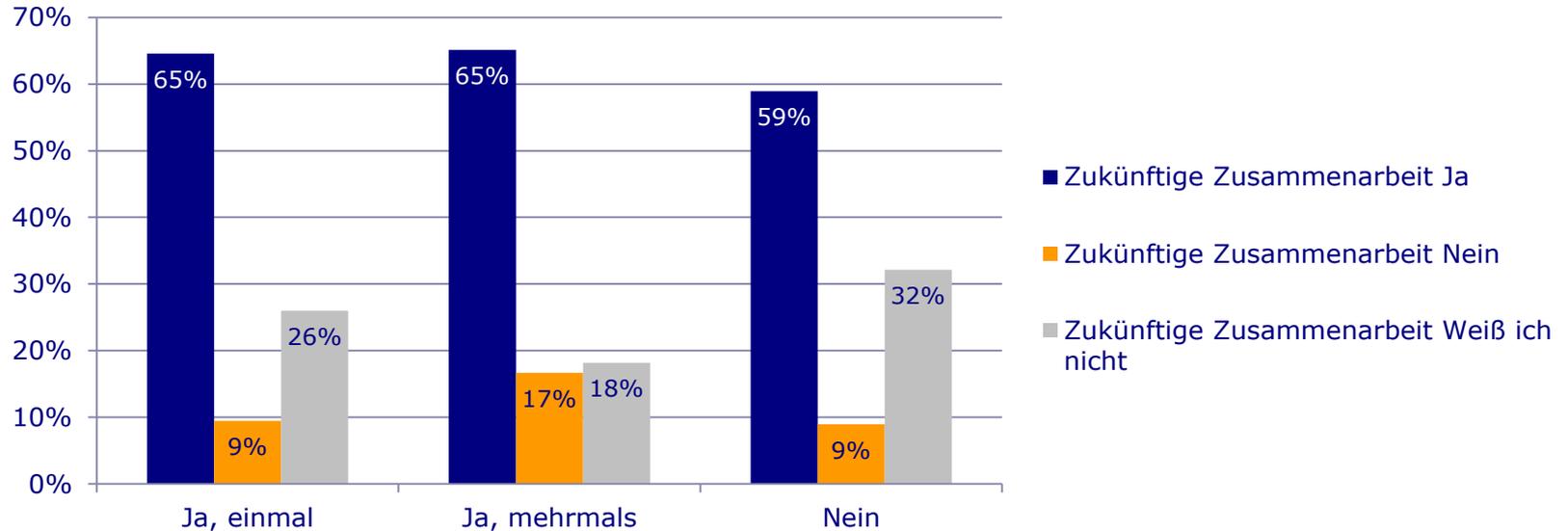
Können Sie sich vorstellen, in Zukunft mit Einkaufsberatungen zusammen zu arbeiten?



- 64% der Befragten können sich vorstellen, in Zukunft mit Einkaufsberatungen zusammen zu arbeiten.
- 13% geben jedoch an, sich eine zukünftige Zusammenarbeit nicht vorstellen zu können.

# 17% der Teilnehmer, die bereits mehrmals mit Einkaufsberatungen zusammen gearbeitet haben, können sich eine zukünftige Zusammenarbeit nicht vorstellen.

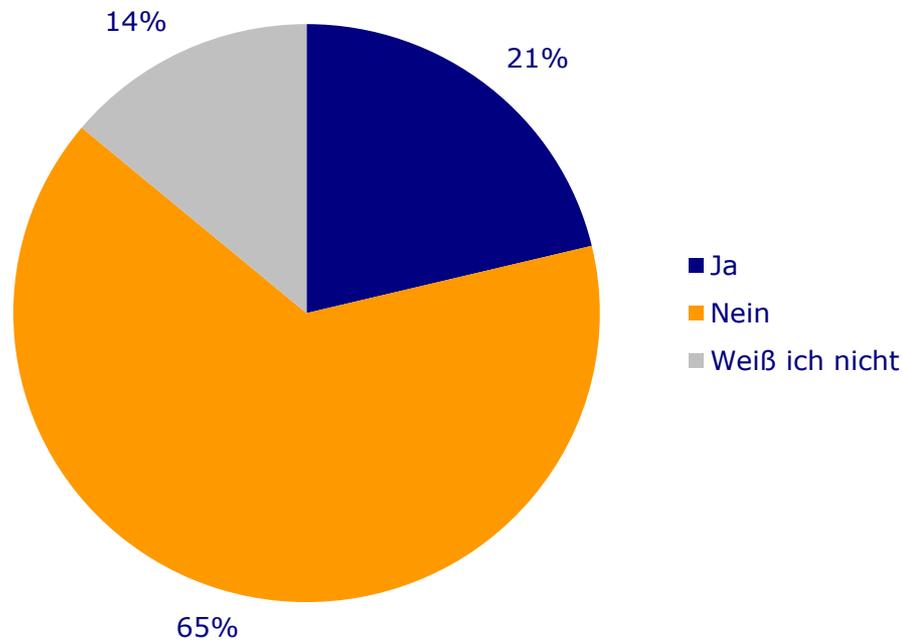
Haben Sie bereits mit Einkaufsberatungen zusammen gearbeitet und können Sie sich auch in Zukunft vorstellen, mit Einkaufsberatungen zusammen zu arbeiten?



- 65% der Teilnehmer, die bereits einmal oder mehrmals und 59% der Teilnehmer, die noch nicht mit Einkaufsberatungen zusammen gearbeitet haben können sich eine zukünftige Zusammenarbeit vorstellen.
- 17% der Teilnehmer, die bereits mehrmals mit Einkaufsberatungen zusammen gearbeitet haben, können sich eine zukünftige Zusammenarbeit nicht vorstellen.

# In 65% der Unternehmen ist noch kein Beratungsprojekt geplant.

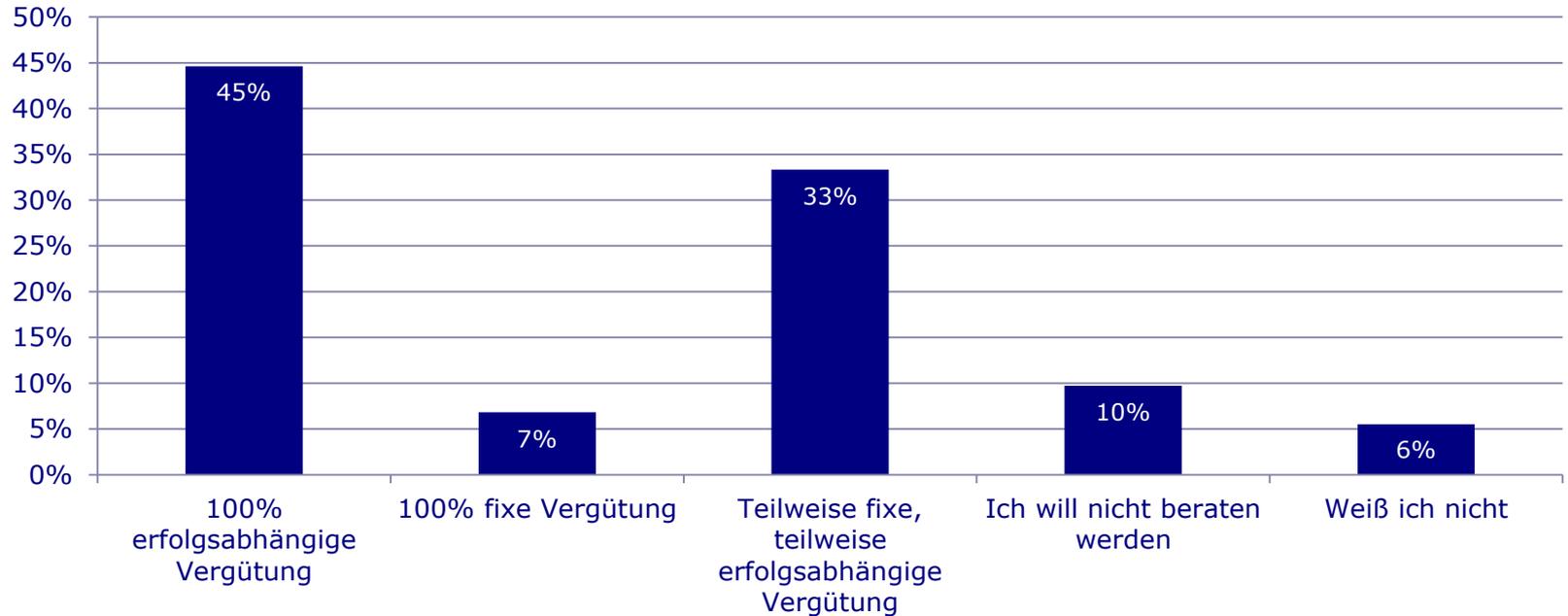
Ist bereits ein Beratungsprojekt in Ihrem Unternehmen geplant?



- In 21% der befragten Unternehmen ist bereits ein Beratungsprojekt geplant.
- Bei 65% ist derzeit kein Beratungsprojekt geplant.

# 45% würden eine 100% erfolgsabhängige Vergütung bevorzugen

Welches Honorarmodell würden Sie für ein Einkaufsberatungsprojekt bevorzugen?

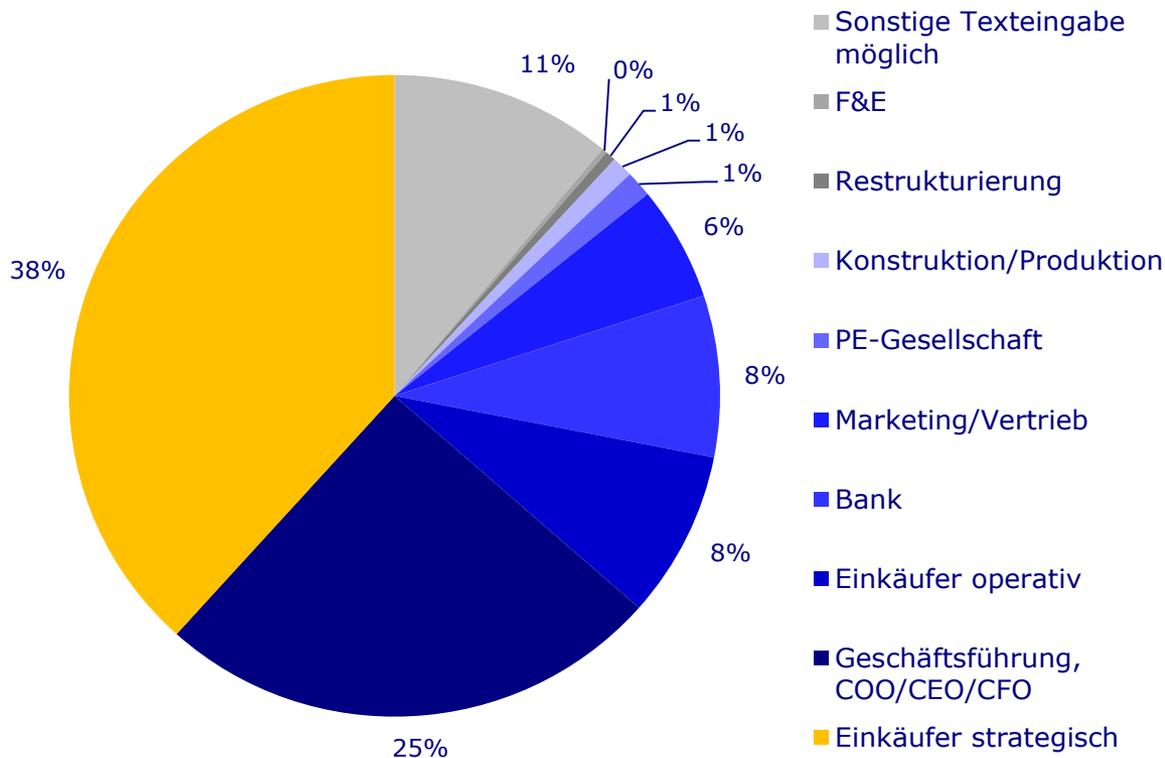


- 45% der Befragten würden eine 100% erfolgsabhängige Vergütung für ein Einkaufsberatungsprojekt bevorzugen.
- Eine teilweise fixe und teilweise erfolgsabhängige Vergütung würden 33% bevorzugen.
- Lediglich 7% der Befragten würden eine 100% fixe Vergütung bevorzugen.

# Teilnehmerstruktur

# Ein Großteil der Befragten arbeitet im strategischen Einkauf

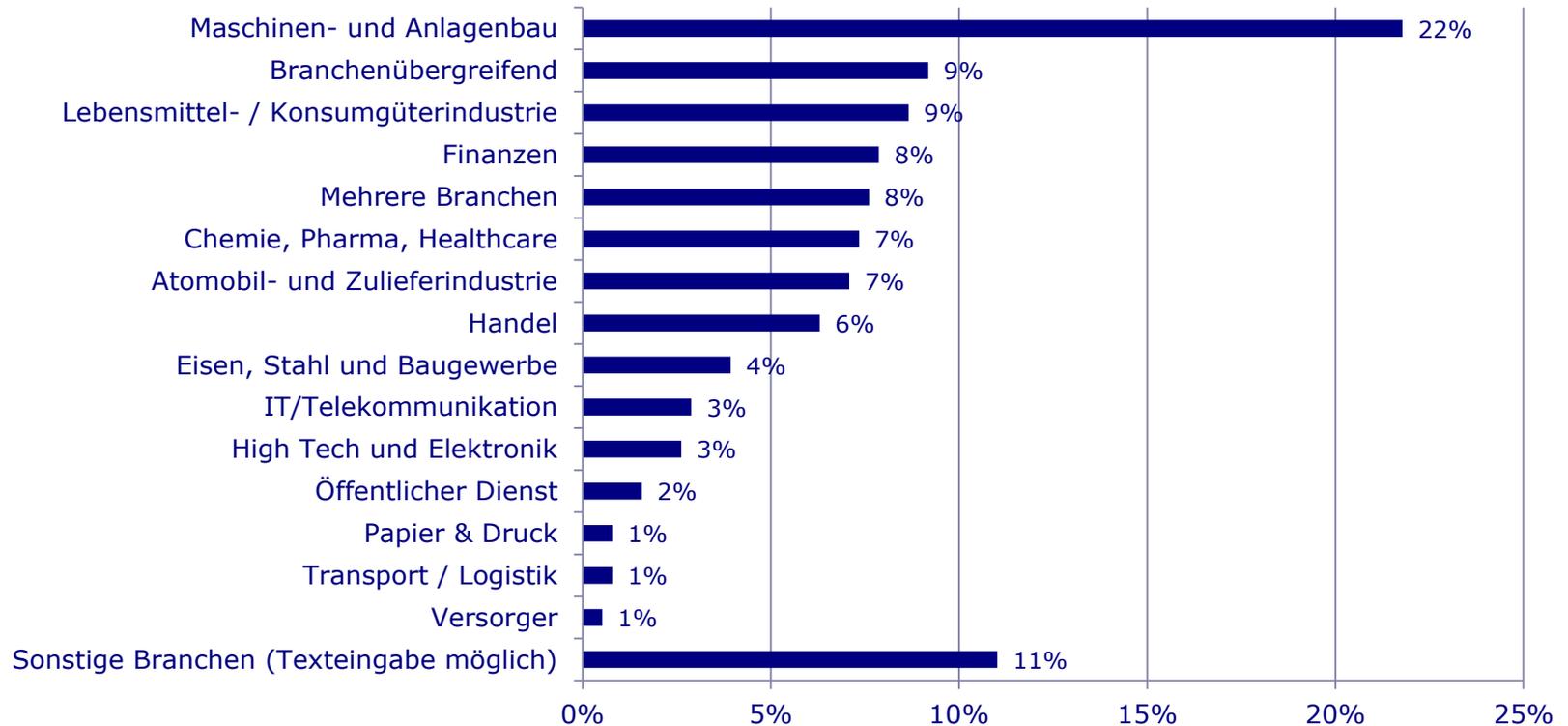
## Welches ist Ihre Funktion?



- Mit 38% arbeitet der Großteil der Befragten im strategischen Einkauf
- Der Anteil der Geschäftsführung, COO/CEO/CFO liegt bei 25%

# Unternehmen aus 15 verschiedenen Branchen

## Welcher Branche gehört das betrachtete Unternehmen an?



- Es wurden Unternehmen aus über 15 verschiedenen Branchen betrachtet
- Der Großteil der Teilnehmer kommt aus dem Maschinen- und Anlagenbau (22%)

# Über Kloepfel Consulting

Die mehrfach ausgezeichnete Kloepfel Consulting wurde 2007 gegründet und ist heute mit über 300 Mandanten eine der am schnellsten wachsenden Supply-Chain- und Einkaufsberatungen für den Mittelstand.

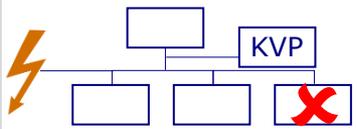
Wir senken branchenübergreifend Beschaffungs- und Produktkosten, erhöhen die Materialeffizienz und steigern somit die Liquidität und Umsatzrendite unserer Kunden. Zudem zeigen wir Möglichkeiten auf, mit den Lieferanten entlang der Lieferketten so zusammenzuarbeiten, dass man Risiken reduziert oder auch über die Bereiche wie Logistik, Forschung & Entwicklung sowie Organisation Gewinnmargen steigern kann.

Unsere Philosophie: Wir heben Renditeschätze im Einkauf, indem wir dem Einkauf Zeit und Know-how geben, auf Effizienz umzuschalten. Die Leistungen von Kloepfel Consulting wurden von unabhängigen Jurys mehrfach ausgezeichnet.

# Auszug aus den Gesamtreferenzen



# Ganzheitliche Betrachtung des gesamten Einkaufs

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p><b>1</b></p> <p><b>Konditionsoptimierung</b></p>    |                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Einkaufskostenreduzierung</li> <li>➤ Lieferantenmanagement</li> <li>➤ Konditionsmanagement / Verhandlungen</li> <li>➤ Eigenfertigung vs. Fremdbezug</li> <li>➤ Weltweite Beschaffung</li> </ul>                                 |
| <p><b>2</b></p> <p><b>Prozesse</b></p>                 |  <p>Z. B. Kernprozesse im Einkauf</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Prozessanalyse (Ist/Soll)</li> <li>➤ Lean-/Six Sigma</li> <li>➤ Problem-Ursache-Lösungsanalyse</li> <li>➤ Supply Chain Management</li> <li>➤ Schnittstellenmanagement</li> </ul>  |
| <p><b>3</b></p> <p><b>Mitarbeiter</b></p>              |                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Qualifizierung von SCM-Mitarbeitern<br/>Fit4Purchasing</li> <li>➤ Rekrutierung von Einkäufern/Logistikern:<br/>Human Capital Management</li> <li>➤ Studien/Masterarbeiten</li> </ul>  |
| <p><b>4</b></p> <p><b>Organisation</b></p>             |                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Gestaltung Aufbauorganisation</li> <li>➤ Kompetenzgebiete/Verantwortlichkeiten</li> <li>➤ Organisationsentwicklung</li> <li>➤ Aufbau KVP-Organisation</li> <li>➤ Regel-/Pflichtenhefte</li> </ul>                               |
| <p><b>5</b></p> <p><b>Methoden &amp; Werkzeuge</b></p> |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Methodenwissen</li> <li>➤ E-Procurement Software (Kloepfel Buyer)</li> <li>➤ Controlling Software (Kloepfel Controlling)</li> <li>➤ Kostenkalkulations-SW (Cost Control)</li> <li>➤ EK-Cockpit (Kennzahlensteuerung)</li> </ul> |

**Für Detailfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.**



**Christian Fischer**

*Leiter Unternehmenskommunikation*

+49 211 / 882 594 17

+49 152 / 227 227 09

[c.fischer@kloepfel-consulting.com](mailto:c.fischer@kloepfel-consulting.com)

**Marc Kloepfel**

*Geschäftsführer*

+49 211 / 882 594 0

+4915222722727

[m.kloepfel@kloepfel-consulting.com](mailto:m.kloepfel@kloepfel-consulting.com)