

Willkommen



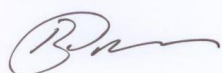
Liebe Leser

Es freut mich, den dritten Newsletter von Melioris vorzustellen.

Melioris kann auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken. Dies betrifft sowohl Melioris SA in Gland aber auch Melioris Einkaufsberatung AG in Baar. Die Marktpräsenz wurde in der Deutschschweiz bedeutend ausgebaut und weitere Kunden konnten gewonnen werden. Nicht zuletzt, weil unsere neugegründete Einheit in Baar ausgesprochen stark vom Know-How von Melioris SA in Gland profitieren kann.

Die Kostensenkung der nicht strategischen Beschaffung ist ein wichtiger Faktor für die Steigerung des Unternehmensgewinnes. Dies bestätigt uns auch die Schulthess Maschinen AG mit Sitz in Wolfhausen. Im folgenden Interview mit Herrn Gion A. Huonder, Mitglied der Geschäftsleitung. Erfahren Sie mehr, welche Vorteile eine Zusammenarbeit mit Melioris bringt.

Erkennen Sie die Möglichkeiten, nutzen Sie die Chancen und schöpfen Sie die Potentiale aus! Ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme!



Roger Burch
 Geschäftsführer Melioris Einkaufsberatung AG

[Kontakt per Email](#)

Inhalt

Kundenfokus

Schulthess Maschinen AG

Sitz im Kanton Zürich. Schulthess entwickelt und produziert Waschmaschinen, Wäschetrockner und Maschinen für Wäschereien die in der Schweiz und ganz Europa vertrieben werden. Melioris ist zurzeit beauftragt ein Optimierungsprojekt für die nichtstrategischen Einkäufe durchzuführen. **Gion A. Huonder**, Direktor Produktion und Logistik, hat uns dankenswerterweise für ein Interview über die Zusammenarbeit mit Melioris empfangen.

Optimieren Sie Ihren Einkauf

Die Druckkosten in Büros sind mittlerweile ein unumgänglicher Kostenfaktor in den Unternehmen geworden. Sie machen einen beachtlichen Teil der nicht strategischen Ausgaben aus. **Fabrice Grière**, Senior Einkaufsberater bei Melioris, beschreibt die vorhandenen Optimierungsmöglichkeiten und zeigt zwei neue Alternativen auf, die zu Einsparungen führen können.

Aktuelles

Die Stärke des Schweizer Franken und Auswirkungen auf den Einkauf.

Fragen und Antworten





Schulthess Maschinen AG

Schulthess setzt Massstäbe in der Wäschepflege - mit Weltneuheiten und innovativen Technologien. Stets mit dem Ziel, Waschmaschinen und Wäschetrockner in bester Schweizer Qualität zu entwickeln.

Im volumen- und umsatzstärksten Segment Haushalt werden Waschautomaten und Wäschetrockner für Eigenheime (Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen) und Mehrfamilienhäuser produziert. Das gewerbliche Sortiment (Waschextraktoren, Trockner und Mangeln) ist auf den Bedarf von Hotels, Heimen und Spitälern und der öffentlichen Hand (z.B. Feuerwehren) ausgerichtet.

Im Heimmarkt Schweiz bearbeitet die Schulthess Group in der Waschtechnik alle Marktsegmente, in den internationalen Vertriebsaktivitäten konzentriert sie sich auf die gewerblichen und industriellen Kundensegmente.

Produktionsstandort für alle Haushaltgeräte und Wäschereimaschinen der Geschäftssparte Waschtechnik ist Wolfhausen (CH).

Wie ist heute der Einkauf strukturiert?

Der strategische Einkauf der Firma Schulthess Maschinen AG ist produktbezogen und auf die Teilmärkte Haushalt und Gewerbe ausgerichtet. Unterstützt wird die Organisation durch die Kanban-Methode, welche nach dem Holprinzip funktioniert.

Machen Sie den Unterschied zwischen strategischem Einkauf und nicht strategischem Einkauf?

Im Grundsatz ja. Beide Bereiche werden buchhalterisch unterschiedlich behandelt, jedoch vom selben Team ausgeführt. Die Gewichtung dieser beiden Bereiche fällt jedoch unterschiedlich aus. Während der strategische Einkauf laufend optimiert und den verschiedenen Anforderungen angepasst wird, wird die Besorgung von nicht strategischen Produkten nicht immer mit der nötigen Beachtung von ökonomischen Aspekten abgehandelt.

Warum haben Sie sich für eine Zusammenarbeit mit Melioris entschieden?

Der positive Eindruck des Konzepts der Firma Melioris war für den Entscheid einer Zusammenarbeit ausschlaggebend. Zu Beginn wurde

kostenlos eine Vorabklärungen sowie eine Einschätzung des Sparpotentials vorgenommen. Dieses Vorgehen ermöglichte mir, das Projekt intern mit den bereits erarbeiteten Fakten vorzustellen und so die ersten Hürden abzubauen. Es wurden keine Risiken eingegangen und keine Kosten generiert.

Ein weiterer wichtiger Grund für den Entscheid einer Zusammenarbeit war die hohe Flexibilität, welche Melioris bezüglich der Lieferantenauswahl aufzeigte. Politische oder andere Besonderheiten wurden berücksichtigt. Ebenfalls erwähnen möchte ich das bedeutende Sparpotential, welches uns erst durch die Vorabklärungen bewusst wurde. Es war sehr interessant zu sehen, wo und wie viel finanzielle Mittel eingesetzt werden.

Was waren Ihre Gedanken nach der Potentialpräsentation gegenüber der Erreichbarkeit?

Ich habe zu diesem Zeitpunkt nicht an die Erreichung der Ziele geglaubt!

Wie sind Sie mit dem Resultat zufrieden?

Wir sind mit den Resultaten sehr zufrieden. Wir erlebten die Firma

Melioris als einen sehr kompetenten Partner. Durch diesen professionellen Einsatz konnten die Ziele sogar übertroffen werden, was uns einmal mehr bestätigte, dass wir uns richtig entschieden haben.

Gion A. Huonder

Seit 24 Jahren ist Herr Gion A. Huonder bei der Unternehmung Schulthess Maschinen AG und seit 14 Jahren leitet Herr Gion A. Huonder die Abteilungen Produktion & Logistik und gehört der Geschäftsleitung an.



Wie empfinden Sie die Zusammenarbeit mit Melioris und was sagen betroffene Mitarbeiter über die Projekte?

Die Zusammenarbeit mit der Firma Melioris bewerten wir als gewinnbringend. Die offene Kommunikation sowie die hohe Sozialkompetenz der Projektleiter ermöglichte es, rasch einen guten Zugang zu den involvierten Personen zu finden. Unsere Mitarbeiter empfanden die Zusammenarbeit als sehr professionell.

nell, waren vom Mehrwert überzeugt und dadurch dem Projekt gegenüber sehr aufgeschlossen.

Haben Sie eine Veränderung in den optimierten Positionen bemerkt?

Auf Empfehlung wurden einige Veränderungen in bestimmten Bereichen des nicht strategischen Einkaufs vorgenommen. Durch die Anpassungen konnten die administrativen Aufwendungen merklich reduziert werden. Bei gewissen Positionen ist etwas mehr Zeit für die Implementierung notwendig, um die Prozesse optimal anzupassen. Ich bin jedoch davon überzeugt, dass wir auch hier bald die gewünschten Resultate erzielen werden.

Wie erlebten Sie die Projektleiter von Melioris

Die Projektleiter von Melioris überzeugten mit einer hohen fachlichen Kompetenz. Das Vorgehen war durchdacht, strukturiert und zielorientiert. In einer fremden Kultur und Umgebung wurde sehr schnell ein Überblick verschafft und durch gezielte Fragen lösungsorientiert gehandelt.

Hat sich die Zusammenarbeit mit den Lieferanten verändert?

Die Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten ist nach wie vor sehr gut. Wir haben keine negativen Äusserungen wahrgenommen.

Hatten Sie bedenken, als Sie Melioris engagierten, da Melioris eine kleine Unternehmung ist?

Im Gegenteil – wir schätzen die Zusammenarbeit mit kleineren Unternehmen sehr. Für uns ist es wich-

tig, in einem Unternehmen eine Ansprechperson zu haben. Ebenfalls zeigen sich Kleinunternehmen in vielen Punkten flexibler und weisen einfache Strukturen auf.

Wo sehen Sie den grössten Mehrwert der Melioris einbringen konnte?

Viele Tätigkeiten laufen parallel zum Tagesgeschäft, ohne dass sie eine besondere Beachtung erhalten. Das Volumen des nicht strategischen Einkaufs wurde von uns massiv unterschätzt. Melioris zeigte Themen auf, welche seitens Schulthess ungeachtet geblieben wären. Der grösste Mehrwert, welcher uns Melioris einbringen konnte ist, dass wir in diesen Bereichen speziell sensibilisiert wurden und dadurch ungeahntes Potential aufdecken und nutzen konnten.

Haben Sie auf Grund der Optimierungsprojekte strukturelle oder organisatorische Änderungen vorgenommen?

Die Projekte sind noch zu jung, dass wir heute von strukturellen oder organisatorischen Änderungen sprechen können. Ich bin jedoch davon überzeugt, dass wir in wenigen Jahren erneut mit Melioris ein Projekt in diesem Umfang durchführen werden. Das heisst, dass wir weiterhin von der fachlichen Kompetenz von Melioris profitieren wollen.

Wie schätzen Sie die Projektdauer von ca. 3 Monaten ein?

Diesen drei Monaten bin ich anfänglich skeptisch gegenüber gestanden. Während der Umsetzung des Projektes habe ich meine Meinung revidiert und bin heute der Ansicht, dass die Dauer realistisch angesetzt ist.

Eine Verkürzung der Projektdauer würde bedeuten, dass die Mitarbeiter stärker eingebunden und so das Tagesgeschäft vernachlässigt würde.

Schlusswort

Der Erfolg bestätigt unseren Entschluss, mit Melioris zusammen zu arbeiten. Mit den Projekten konnten wir viel Sparpotential aufdecken und gewinnbringend nutzen. Wir haben Melioris als sehr kompetenten Partner kennengelernt und streben eine weitere Zusammenarbeit an.

Schulthess Maschinen AG



Sitz der Unternehmung:
CH-8633 Wolfhausen
Mitarbeiter: 380
www.schulthess.ch

Für das Interview möchte ich mich bei Herrn Gion A. Huonder recht herzlich bedanken.

Interview mit Roger Burch
Kontakt per [e-Mail](mailto:roger.burch@schulthess.ch)

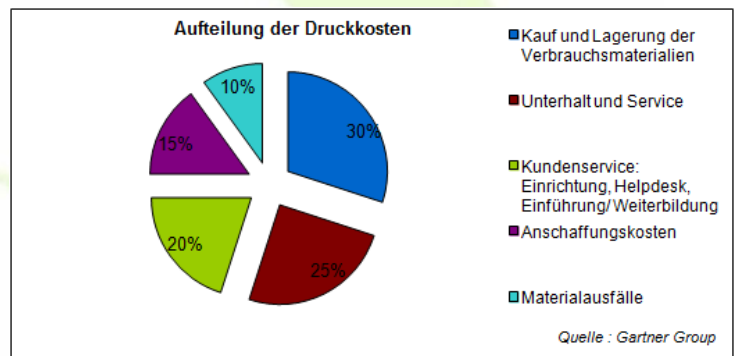
Optimierung der Druckkosten in Unternehmungen

Von Fabrice Grière, Senior Einkaufsberater bei Melioris

Nicht zu unterschätzen sind die anfallenden Kosten einer Druckerlandschaft. Die Anschaffung, der Unterhalt, die Beschaffung von Papier und Toner sowie die Verwaltung generieren enorme Kosten. Durchschnittlich sind dies 5 – 8% des Volumens der nichtstrategischen Einkäufe einer Unternehmung.

Die Nutzung der Geräte sowie die Anforderungen an die technischen Lösungen fallen je Benutzer bzw. Abteilung unterschiedlich aus:

1. Verschiedene technische Anforderungen der verschiedenen Abteilungen
2. Differenzierte funktionale Erwartungen
3. Ansprüche an die Vertraulichkeitsstufen
4. Unterschiedliche Einsparungskriterien von Druck- und Unterhaltskosten sowie Materialkosten
5. Ungleiche Ansichten bei der Umsetzung bezüglich Ausgabeoptimierung oder Umweltschutz



In einem ersten Schritt des Optimierungsprozesses werden der aktuelle Maschinenpark sowie die vielfältigen Anforderungen der Benutzergruppen erfasst.

Nach Abschluss der Leistungsaufnahme wird ein Lastenheft mit folgenden Aspekten erstellt:

1. Technische und organisatorische Anforderungen:
 - a. Material, Druckleistung, Monochrom- oder Farbdruker, Spezialfunktionen wie Heften, Lochen oder Falten
 - b. Organisatorische Aufteilung der Geräte in den Abteilungen bzw. bei den Benutzern – Netzwerkdrucker und Standalone Drucker
2. Aspekte der Gestaltung des Arbeitsplatzes:
 - a. Standort des Druckers und die effektiv benötigte Zeit für die Abholung der Drucksachen
 - b. Anforderungen an die Datensicherheit und eine mögliche Benutzung der Geräte mit Codes, Badges oder Fingerprints
3. Finanzielle Aspekte in welchen die Vor- und Nachteile eines Kaufs bzw. Leasings erörtert werden sowie die Berechnung der optimalen Laufzeit
4. Quantitative Resultate wie jährliches Kopier- und Druckvolumen
5. Vertragliche Punkte wie die Aushandlung von Rahmenverträgen für den Unterhalt sowie für den Support vor Ort



Für die Ausschreibung werden mehrere potentielle Lieferanten angeschrieben. Dadurch können die Angebote verglichen und der optimale Anbieter bestimmt werden. Durch folgende Massnahmen können Einsparungen garantiert werden:

- ➔ Optimierung der Einkaufspreise der Geräte und des Materials, Produktstandardisierung
- ➔ Verbesserung der internen Organisation durch wenige zentral geführte Druckstationen
- ➔ Reduktion der Instandhaltungskosten durch regelmässige Kontrollen der Geräte

Neu im Angebot sind das sogenannte Dokumenten Management System (DMS) sowie das Outsourcing von Druckarbeiten.

Ein DMS System ermöglicht die Digitalisierung und Archivierung sämtlicher Dokumente. Dadurch können die Betriebskosten der Druckersysteme enorm gesenkt werden. Es lohnt sich, sich näher über die Vorteile von DMS zu informieren!

Für Grossaufträge, wie beispielsweise der Druck von Rechnungen, lohnt es sich oft, sich an externe Druckunternehmen zu wenden.

Durch Optimierungsprojekte im Bereich Druckkosten, erzielen Unternehmen Einsparungen von 20 bis 50%! Reduzierung des Verbrauchs und somit die Optimierung des Volumens. Zudem kann durch ein solches Projekt ein wesentlicher Beitrag zum Umweltschutz geleistet werden.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme

Aktuelles

Die Stärke des Schweizer Franken und die Auswirkungen auf den Einkauf

Von Arnaud Jobin, Verkaufsleiter bei Melioris

Der starke Schweizer Franken hat direkte Auswirkungen auf die Umsätze, die Auftragseingänge und die Ertragsfähigkeit der in die Euro- und Dollarzone exportierenden Unternehmen.

Eine von der SWISSMEM im Oktober 2011 durchgeführte Studie ergab, dass 36% der ihr zugehörigen Unternehmen Verluste verbuchen werden. 35% der Firmen erwarten eine negative Entwicklung der Auftragseingänge für das Jahr 2012.*

Optimierungen durch Melioris bedeuten für unsere Kunden langfristige und nachhaltige Einsparungen, welche sich unmittelbar auf die Ergebnisse auswirken.

Durch die Dienstleistungen von Melioris werden die Gesamtkosten verschiedener Anbieter reduziert. Die Liefer- und Beschaffungsmodalitäten sowie die Kosten werden exakt analysiert. Dabei werden die Strukturen der Unternehmungen berücksichtigt.

Einige unserer Kunden vertrauen uns auch neue Herausforderungen an, unter anderem:

- ➔ Welche Möglichkeiten gibt es Produkte oder Dienstleistungen (strategisch und nicht strategisch) aus der Eurozone zu beschaffen?
- ➔ Wie kann eine engere Zusammenarbeit mit Lieferanten aus dem Ausland gestaltet werden?

In Zeiten eines starken Frankens, muss die Leistungsfähigkeit des Einkaufs auf Augenhöhe mit den Herausforderungen der Schweizer Unternehmen sein.

In Zeiten des starken Frankens ist der Einkauf mehr denn je gefordert um den Herausforderungen der Zukunft stand zuhalten.



*Artikel vom 15.11.11 „Angespannte Lage in der MEM-Industrie“, www.swissmem.ch

Wie unterscheiden sich geschätzte und effektive Einsparungen? Worauf basiert die Berechnung des Honorars?

Geschätzte Einsparungen ergeben sich aus der Berechnung des bisherigen Einkaufsvolumens oder dem Budget für das neue Jahr und den neu verhandelten Einkaufskonditionen in einem Zeitraum von einem Jahr. Die Aufstellung der Kosten erfolgt zukunftsgerichtet. Die effektiven Einsparungen basieren auf den tatsächlich verursachten Kosten, welche den Lieferantenrechnungen entnommen werden können.

Die effektiven Einsparungen berechnen sich über einen bestimmten Zeitraum. Es handelt sich also um eine nachträgliche Berechnung und nicht um eine Projizierung. In dem wir Lieferantenrechnungen unserer Kunden über ein Jahr analysieren, können wir die effektiven Einsparungen präzise ermitteln.

Die Berechnung des Honorars basiert auf den effektiven Einsparungen. Es handelt sich also um eine Partizipierung der effektiv erwirtschafteten Einsparungen.

Melioris SA

Route des Avouillons 14 – 1196 Gland – Suisse
T : +41 22 995 01 60 F : +41 22 995 01 61

Cette newsletter est également disponible en français à l'adresse <http://www.melioris.ch/f/>

Melioris Einkaufsberatung AG

Grabenstrasse 25 – 6340 Baar - Schweiz
T : +41 41 760 92 92 F : +41 41 760 92 86

Dieser Newsletter finden sie ebenfalls auf Französisch unter <http://www.melioris.ch/d/>