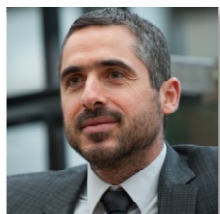


Der Einkauf verstärkt sich in den Unternehmen!



Liebe Leserinnen und Leser

Seit mehreren Jahren haben wir bei unseren Kunden eine Aufwertung der Einkaufsorganisationen festgestellt, vor allem bei den KMU. Die mittelständischen Unternehmen haben erfreulicherweise gegenüber den Grossfirmen aufgeholt, was eine sehr positive Entwicklung darstellt.

Vor nicht allzu langer Zeit war die Wahrnehmung des Einkaufs nur als eine administrative Beschaffungsabteilung, die Bestellungen abwickelte oder lediglich Preisverhandlungen durchführte, ohne dabei einen echten Mehrwert im Unternehmen zu generieren. Heute jedoch hat die Einkaufsfunktion eindeutig an Reife gewonnen.

Implementierung einer Einkaufsstrategie, klar differenziertes Lieferantenmanagement aufgrund der Einkaufskategorien, frühzeitiges Mitwirken bei der Bedarfsanalyse, Überwachung der Leistungsindikatoren der strategischen und kritischen Lieferanten... Die Hebel sind vielfältig, und indem der Einkäufer diese anwendet generiert er echten Mehrwert für das Unternehmen.

Erfolgreich handeln und erfolgreich darüber kommunizieren! Die Einkaufskommunikation, insbesondere innerhalb des Unternehmens, ist einer der Schlüssel um die zentrale Funktion des Einkaufs sowie die Zusammenarbeit mit den anderen Abteilungen zu gewährleisten. Wir sehen, dass die Geschäftsleitungen heutzutage das Potenzial einer effizienten Einkaufsstruktur weitgehend erkannt haben, wobei dies bei anderen Funktionen innerhalb des Unternehmens nach wie vor nicht immer der Fall ist.

Es gibt noch einiges zu tun. Die kommenden Jahre werden weiterhin spannend sein!

Ich wünsche Ihnen somit viel Vergnügen bei der Lektüre unseres Newsletters.

Farid Assaf
Präsident

Inhalt

Kundenfokus

MATISA Matériel Industriel SA

MATISA mit Hauptsitz in Crissier VD, stellt Gleisbaumaschinen für die Erstellung sowie für den Unterhalt von Eisenbahnstrecken her. MATISA ist seit der Gründung 1945 ein wichtiger Partner in der Welt der Eisenbahnen.

Melioris führt zurzeit ein Optimierungsmandat für MATISA durch.

Philippe Carrard, Finanz- und Verwaltungsdirektor und **Alfred Schaffner**, Einkaufsleiter von MATISA, haben sich bereit erklärt, ein Interview über die Zusammenarbeit mit Melioris zu geben.

Aktuelles

Umzug der **Melioris Einkaufsberatung AG** in Baar

Optimieren Sie Ihren Einkauf

Die Einkaufsstrategie im Dienste der Transportkostenoptimierung

Bruno Templier, Direktor bei Melioris, schlägt eine Methodik zur effizienten Optimierung der Transportkosten (Preis, Qualität, Frist) vor.

Personalentwicklung

Interview mit **Sébastien Bonnefous**, der im Rahmen seines Studiums ein Jahr bei Melioris als Junior-Berater gearbeitet hat.



MATISA Matériel Industriel SA

Seit der Gründung am 15. Mai 1945 ist MATISA ein wichtiger Akteur im Eisenbahnsektor. Der Firmengründer, Constantin Sfezzo, war ein echter Unternehmer aus Leidenschaft. Er verstand es, andere mit seiner Begeisterung anzustecken und diese auch bei seinen ersten Mitstreitern zu wecken. Sein Pioniergeist inspiriert seine Nachfolger noch heute. Die von MATISA hergestellten Maschinen legten den Grundstein für die Mechanisierung des Eisenbahnbaus. Die erste Gleisstopfmaschine, „La Standard“, wurde 1945 gebaut.

Heute erntet MATISA die Früchte langjähriger Erfahrung und hat bis heute den Pioniergeist und die Leidenschaft für Innovation und Forschung bewahrt.

Schon immer hatte MATISA ein offenes Ohr für die Bedürfnisse der Kunden. Die Technikabteilung arbeitet eng mit der Produktion zusammen, um Lösungen für spezifische neue Probleme auszuarbeiten und umzusetzen, und ist damit ein Vorreiter für die Weiterentwicklung der Eisenbahntechnik. Die immer schnellere Fahrgeschwindigkeit sowie die stetig steigenden Anforderungen an Pünktlichkeit und Sicherheit spornen MATISA dazu an, die effizientesten Lösungen für den Bau und die Wartung von Eisenbahnstrecken auf der ganzen Welt zu entwickeln.

Wie ist MATISA derzeit auf dem Markt aufgestellt, und welche Herausforderungen stehen MATISA in den Jahren 2013 und 2014 bevor?

Alfred Schaffner (AS): Wir sind führend, was das Produktsortiment bei Weichenstopfmaschinen sowie Zügen für den Gleisvorbau und -umbau angeht. Mit unseren technischen Kompetenzen auf diesen Gebieten sind wir unserer Konkurrenz weit voraus. Unsere direkten Wettbewerber kann man leicht an einer Hand abzählen. Unsere Konkurrenz auf dem Weltmarkt kommt aus Österreich und teilweise aus Amerika.

Philippe Carrard (PC): 2011 haben wir eine historische Bestmarke erreicht. Sicherlich ist die Situation im Jahr 2013 nicht perfekt. Es ist schwierig, nicht aus dem Gleichgewicht zu geraten, wenn man von einem Extrem ins andere fällt. Für das Jahr 2013 lässt sich dies auf folgende zwei Gründe zurückführen:

Erstens den Wechselkurs des Euro, der unsere Preise im Vergleich zu denen der österreichischen Konkurrenz steigen lässt. Zweitens die Finanzkrise in Europa: Die Länder verringern ihr Budget für die Wartung der Gleise.

AS: Ich sehe optimistisch in die Zukunft. Da die Züge tagtäglich und

zudem immer öfter fahren, sind die Zukunftsaussichten durchaus gut, was die Wartung der Gleise angeht.

Wie ist die Einkaufsabteilung bei MATISA aufgebaut?

AS: Wir sind acht Personen, davon sechs Einkäufer und zwei Mitarbeiter, die sich um alle administrativen Aufgaben kümmern, die in unserer Abteilung anfallen. Die Beschaffung erfolgt in der Regel nach dem Eingang einer Bestellung. Dabei müssen wir uns natürlich mit der Technik absprechen. Die Einkaufsabteilung rapportiert direkt an die Geschäftsführung.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, sich an Melioris zu wenden?

AS: Früher konzentrierten wir uns stark auf den strategischen Einkauf, also auf den Einkauf von Waren, die in unsere Endprodukte eingebaut werden. Betriebsstoffe und Gemeinkosten standen weniger im Vordergrund.

PC: Unsere ersten Kontakte zu Melioris fanden zu einem günstigen Zeitpunkt statt, da wir uns mitten in der Eurokrise befanden. Wir wollten unsere Kosten reduzieren, um unsere Verluste aufgrund der Wechselkurse auszugleichen.



Links: Philippe Carrard

Leiter Finanzen und Verwaltung
Werdegang: Nach dem Masterabschluss an der HEC Lausanne war er 7 Jahre lang als Wirtschaftsprüfer bei PricewaterhouseCoopers tätig. Nach einem kurzen Ausflug in den medizinischen Sektor trat er schliesslich 2003 bei MATISA ein.

Rechts: Alfred Schaffner Leiter Einkauf

Werdegang: Nach seiner erfolgreich abgeschlossenen Ausbildung zum Mechaniker 1969 in der deutschsprachigen Schweiz und einem kurzen Abstecher in die Uhrenindustrie in den Bergen von Neuchâtel begann er 1971 seine Tätigkeit im Einkauf bei MATISA.

Herr Carrard, was waren Ihre Erwartungen und Ihre Bedenken als Leiter der Finanzabteilung?

PC: Ich befürchtete, dass dieses Vorhaben uns viel Arbeitszeit kosten würde und dass Melioris die vorab im Audit geschätzten Einsparungsziele nicht erreichen würde. Ich glaube, es ist normal,

zunächst solche Bedenken zu haben. Die ersten Quick Wins und die professionelle Arbeitsweise der Berater stimmten mich aber schnell zuversichtlich.

Herr Schaffner, was waren Ihre Erwartungen und Bedenken als Leiter des Einkaufs?

AS: Meine Erwartung war, dass Melioris unseren internen Mitarbeitern neue Impulse geben würde. Einige von ihnen hegten zunächst Bedenken. Ich habe sie beruhigt, indem ich ihnen erklärte, dass ein Blick von aussen für uns von Vorteil sein könnte.

Einige interne Mitarbeiter befürchteten, dass Melioris bessere Ergebnisse erzielen würde als sie selbst. Wir erklärten ihnen, dass Melioris auf diese Art von Einkäufen spezialisiert ist und bestimmte Optimierungsstrategien beherrscht, die wir nicht haben. Damit war es sehr wahrscheinlich und sogar normal, dass Melioris hier bessere Resultate erzielen würde. Ausserdem wollten wir ja, dass Melioris bessere Ergebnisse erzielt.

PC: Wir hätten nie gedacht, dass die Gemeinkosten einen solchen Umfang einnehmen. Umso interessanter fanden wir die im Audit geschätzten jährlichen Einsparungen.

AS: Meine Bedenken, dass die internen Zuständigen nicht gern mit externen Fachleuten zusammenarbeiten würden, waren schnell verflogen. Ganz am Anfang waren einige Lieferanten überrascht und sprachen mich auf die Veränderungen an. Ich habe ihnen unsere Zusammenarbeit mit Melioris und die Gründe für unsere Vorgehensweise erläutert, und letztendlich hatten alle dafür Verständnis.

Welche Aspekte des Angebots von Melioris waren für Sie so überzeugend, dass Sie den Auftrag für die Optimierung erteilt haben?

PC: Die erfolgsabhängige Vergütung ist ein Bestandteil des

Geschäftsmodells von Melioris, der mir besonders gut gefiel. Der Auftrag an Melioris kann uns somit nicht mehr kosten, als er uns einbringt. Das ist natürlich sehr beruhigend für einen Leiter der Finanzabteilung.

Auch das Ziel einer langfristigen Partnerschaft mit den Lieferanten war uns wichtig, genau wie unser Recht, eine Empfehlung abzulehnen, die uns nicht überzeugt. Denn am Ende geben natürlich wir die Umsetzung der Empfehlungen frei.

Welche Erfolge hat Melioris im Hinblick auf Einsparungen erzielt?

PC: Die Ergebnisse entsprachen unseren Erwartungen und den berechneten Einsparungen. Zurzeit kommen uns alle Einsparungen sehr entgegen.

AS: Die Ergebnisse einiger Positionen haben uns wirklich positiv überrascht. Ich denke dabei unter anderem an die Kosten für Telekommunikation und an die Logistik.

Welche qualitativen Vorteile konnten Sie über die Einsparungen hinaus verzeichnen?

AS: Der Auftrag von Melioris führte zusätzlich zu einer geringeren Anzahl an Lieferanten. Ich sehe diese Reduzierung als positiven Effekt für die Qualitätssicherung. Mir sind keine Beschwerden der Anwender hinsichtlich einer Qualitätsminderung von eingekauften Produkten oder Dienstleistungen zu Ohren gekommen. Daraus schliesse ich, dass die Qualität der von Melioris empfohlenen Lieferanten mindestens dem Stand von vorher entspricht. Denn natürlich wäre ich sehr bald informiert worden, wenn die Qualität sich verschlechtert hätte.

PC: Der Auftrag führte zudem zu einer verstärkten Zentralisierung der Bestellungen, die seitdem viel öfter über die Einkaufsabteilung laufen. Die Zusammenarbeit mit den anderen Abteilungen wurde verbessert und optimiert.

MATISA Matériel Industriel SA	
	
Branche: Herstellung von Maschinen für die Wartung von Eisenbahnstrecken	
Firmensitz: Crissier VD, Schweiz; Filialen in 7 weiteren Ländern	
Mitarbeiter: 350	
Internetseite: http://www.matisa.ch	

Wie beurteilen Sie die Leistungen der neuen Lieferanten?

AS: Insgesamt als sehr gut. Wenn das Leistungsverzeichnis vor Auftragserteilung genau nach unseren Vorstellungen festgelegt und die neuen Lieferanten ausdrücklich von Melioris empfohlen wurden, läuft mit hoher Wahrscheinlichkeit alles gut.

Die von Melioris durchgeführte Optimierung dauerte viereinhalb Monate. Können Sie einschätzen, welchen Teil Ihrer Zeit Melioris in diesen Monaten in Anspruch genommen hat?

PC: Nachdem ich Melioris den Zugang zu den Rechnungen aus der Buchhaltungsabteilung erteilt hatte, wurden diese stets pünktlich und eigenständig abgeholt. Somit war die Zeit, die Melioris in Anspruch nahm, minimal.

AS: Die Zeit, die unsere internen Mitarbeiter aufwenden mussten, lag absolut im Rahmen. Natürlich entstand zusätzliche Arbeit, aber dadurch hat sich keineswegs die gewöhnliche Arbeitsbelastung verändert. Ganz ehrlich, ein paar zusätzliche Arbeitsstunden pro Person, verteilt auf viereinhalb Monate, sind nichts im Vergleich zu den erzielten Einsparungen.

Wie erlebten Sie das Verhalten der Melioris-Berater im Kontakt mit Ihnen und Ihren Kollegen?

AS: Am Anfang hatten einige Interne Mitarbeiter tatsächlich Vorbehalte gegenüber den Beratern. Das scheint mir aber längst überwunden. Inzwischen sind genau diese Mitarbeiter sehr

angetan von der unprätentiösen, effizienten und wertungsfreien Zusammenarbeit mit den Melioris-Beratern, die nicht besser laufen könnte. Ausserdem habe ich einen indirekten Weiterbildungseffekt beim Thema „Einkauf“ festgestellt.

Haben sich Ihre Beziehungen zu Ihren Lieferanten durch die Arbeit von Melioris verändert?

AS: Die Beziehungen zu den bestehenden Lieferanten sind sehr gut geblieben, und auch zu den neuen Lieferanten sind sie bestens. Tatsächlich waren einige Lieferanten überrascht, von Melioris kontaktiert zu werden. Sie

haben jedoch schnell ihre Vorteile erkannt, und alle haben an den Ausschreibungen teilgenommen.

Mit welchen Argumenten würden Sie einem anderen Unternehmen empfehlen, Melioris einen Optimierungsauftrag zu erteilen?

PC: Ausschlaggebend für mich ist, dass man kein Risiko eingeht. Denn, abgesehen von etwas Zeit, kostet uns Melioris ja nichts. Wie ich bereits erläutert habe, ist der Aufwand, über den gesamten Zeitraum gesehen, sehr gering.

AS: Jedes Unternehmen kauft Produkte und Dienstleistungen ein,

die nicht in die Produktion einfließen. Aber wenn ein Unternehmen wie unseres nicht die Zeit oder die Ressourcen hat, für diese Einkäufe eigene Prozesse einzurichten, dürfte das Angebot von Melioris durchaus interessant sein. Melioris ist spezialisiert auf ein Gebiet, auf dem die meisten kleinen und mittelständischen Unternehmen Unterstützung brauchen können: Einkäufe der Kategorie C. Die Optimierung ist eine wertvolle Ergänzung unserer Kompetenzen.

Vielen Dank für das Interview.

Aktuelles

Umzug – Neue Anschrift für [Melioris Einkaufsberatung AG](#)

Am 29.09.2013 ist Melioris in der Deutschschweiz umgezogen. Unsere Büros befinden sich weiterhin in Baar ZG, jedoch jetzt in der Neuhofstrasse 5A. Die Telefon- und Faxnummern bleiben unverändert.

„Unser Entscheid vor drei Jahren uns ebenfalls in der Deutschschweiz niederzulassen ist ein Erfolg. Wir sind somit näher an unserer Kundschaft in der Deutschschweiz und können sie noch effizienter betreuen.“

Roger Burch, Verkaufsleiter Melioris Deutschschweiz

„Unsere Niederlassung in der Deutschschweiz erlaubt es uns noch besser die Einkaufssynergien für die Kunden zu nutzen, die in der gesamten Schweiz präsent sind.“

Arnaud Jobin, Verkaufsleiter Melioris Westschweiz



Optimieren Sie Ihren Einkauf

Unsere Einkaufsstrategie zur Transportkostenoptimierung

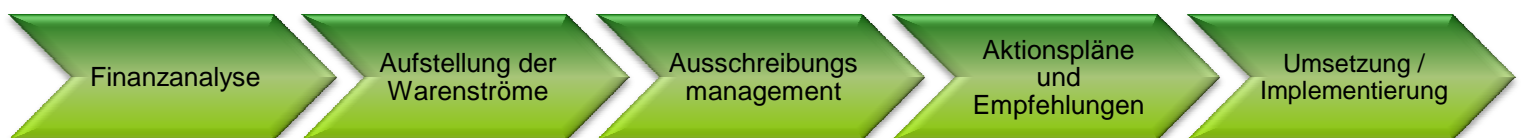
Von Bruno Templier, Direktor

Die meisten Kunden von Melioris sind nicht nur im eigenen Land aktiv, sondern vertreiben oder kaufen ihre Produkte

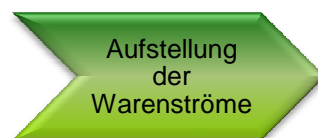
und Dienstleistungen auch im Ausland. Umso wichtiger ist ein nachhaltiges Transportkostenmanagement (Qualität, Preis, Fristen), welches zu den vorrangigen Optimierungszielen von Melioris zählt. Wenn die Transportkosten zu besseren Konditionen mit denselben Leistungsvorgaben durchgeführt werden können, wird die Rentabilität unmittelbar positiv beeinflusst.

Durch die geographische Streuung in der Materialbeschaffung, die Internationalisierung des Einkaufs und neue Zollvorschriften wird die Lieferkette immer komplexer. Zusätzlich erfordern die volatile wirtschaftliche Situation, die schwankenden Ölpreise und die steigenden Umweltsteuern viel Expertise bei der Aushandlung der Transportausgaben, damit positive Ergebnisse erzielt werden können.

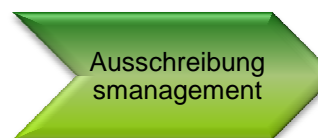
Die Kompetenz von Melioris ist die Kostenoptimierung, die im Verlauf ihrer Umsetzung einer bewährten und genau festgelegten Vorgehensweise folgt.



- ↻ Aufstellung der jährlichen Ausgaben nach Transportweg (Strasse, See, Luft)
- ↻ Ermittlung des finanziellen Umfangs
- ↻ Bestimmung aller aktuellen Transportdienstleister
- ↻ Bestimmung aller Zolldienstleister
- ↻ Beurteilung der Optimierungsmöglichkeiten



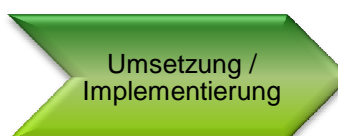
- ↻ Aufstellung aller Ein- und Ausgänge (Einkäufe & Verkäufe)
- ↻ Focus auf die wichtigsten Ein- und Ausgänge, mit Berücksichtigung der Incoterms
- ↻ Aufstellung nach Art und Verpackung der Waren (Lager)
- ↻ Beurteilung der branchenspezifischen Vorgaben
- ↻ Beurteilung der Optimierungsmöglichkeiten



- ↻ Erstellung eines genauen Leistungsverzeichnisses, welches alle „branchentypischen“ Besonderheiten des Kunden berücksichtigt; Bestimmungen und Aspekte der Entscheidungskriterien
- ↻ Fristenmanagement, *Sourcing* neuer Dienstleister, Gruppierung der Lieferanten, effektive Auswahl der Transportarten (siehe Grafik), Entwicklung spezieller Verwaltungswerkzeuge, Weiterbildung der Mitarbeiter, Preisverhandlungen
- ↻ Freigabe der vorgesehenen Optimierungsstrategie



- ↻ Analyse der Dienstleistungsangebote
- ↻ Organisation und Leitung der Besprechungen mit den Lieferanten
- ↻ Durchführung von Testphasen:
 - Freigabe der Planung
 - Vorbereitung des Zolldurchlaufs
 - Information des Kunden/Lieferanten
- ↻ Empfehlung und Vorbereitung der Umsetzung



- ↻ Begleitung der Umsetzung
- ↻ Erfolgsmessung (KPI)
- ↻ Überprüfung der effektiven Einsparungen

Melioris investiert viel Zeit in den verschiedenen Optimierungsphasen – von der Auswertung der Ausgangslage bis zur Umsetzung der Kostenoptimierung. Der Zeitaufwand des Kunden hingegen ist im Verhältnis sehr gering.

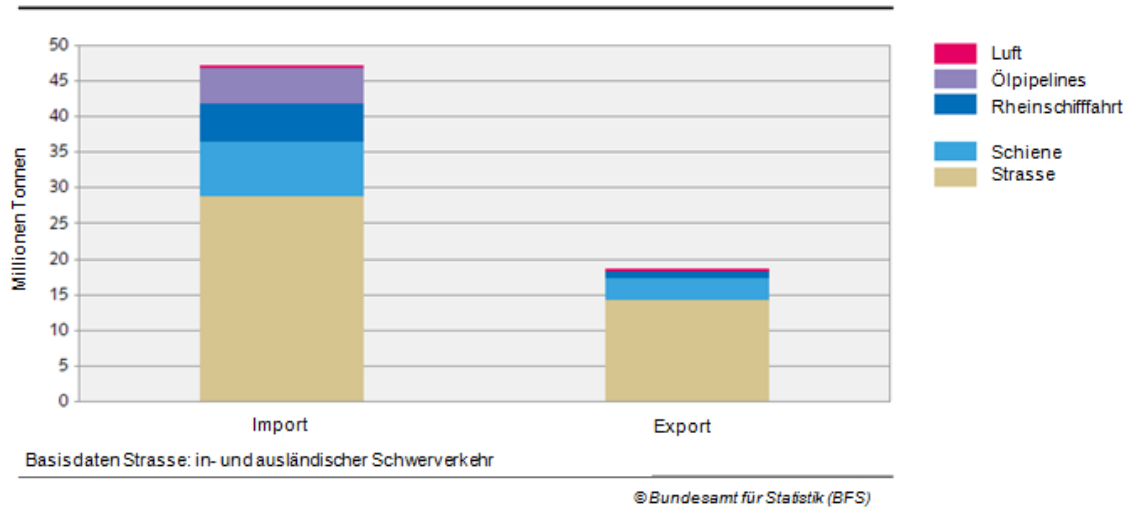
Die Schlüsselfaktoren des Erfolges liegen in einer effizienten Vorgehensweise, die an die Organisationsstruktur und die Besonderheiten des Kunden angepasst.

Dank der festgelegten Auswahlkriterien für potentielle Lieferanten in der Anfangsphase des Projekts, wird eine partnerschaftliche Beziehung mit den Anbietern geschaffen.

Ziel der Kostenoptimierung ist es, einen positiven Dominoeffekt auszulösen, durch den die gesamte Organisation effizienter wird.

Warentransporte Import/Export in der Schweiz im Jahr 2010

Importierte und exportierte Waren nach Transportweg, 2010



Personalentwicklung

Interview mit Sébastien Bonnefous, „Juniorconsultant im Praxisjahr“ bei Melioris

Im Rahmen seines Studiums hat Sébastien ein Jahr bei Melioris verbracht. Eine gute Gelegenheit, Bilanz zu ziehen:

Sébastien, wer bist du und wo hast du studiert?

Ich habe im August 2012 für ein Jahr als Juniorconsultant bei Melioris angefangen.

Studierte ich in Frankreich an der Handelsakademie Rouen Business School.

2012 wurde diese Schule als siebtbeste Handelsakademie in Frankreich eingestuft.

Während meines Masterstudiums habe ich mich auf Einkauf und Lieferkettenmanagement

spezialisiert. Ach ja, und ich bin bald 23 Jahre alt.

Mit welchen Erwartungen hast du dich bei Melioris beworben?

Im Gegensatz zu einem Praktikum im betrieblichen Bereich, bei dem ich mich um die täglich anfallende Arbeit im Einkauf gekümmert hätte, wollte ich mich auf die Beobachtung und Analyse der betrieblichen und finanziellen Abläufe in einer Einkaufsabteilung konzentrieren.

Ausserdem wollte ich auch Erfahrungen im indirekten Einkauf



sammeln, also beim Einkauf von Produkten und Dienstleistungen, die nicht Teil des Endprodukts werden. Egal bei welchem Unternehmen ich einmal arbeiten werde, es wird zweifelsohne auch Einkäufe dieser

Kategorie tätigen, und ich kann dann genau in diesem Bereich Erfahrungen vorweisen.

Dadurch, dass ich ein ganzes Jahr bei Melioris verbracht habe, wollte ich zudem praktische Arbeitserfahrung sammeln, Verantwortung übernehmen und Eigeninitiative entwickeln.

Woher kommt dein Interesse für den Einkauf?

Mein Interesse für den Einkauf war zunächst rein wissenschaftlicher Art. Jetzt mache ich meine erste konkrete Erfahrung im Einkauf. Ich habe eine gewisse Affinität zur konkret angewandten Mathematik. Der Einkauf passt gut dazu, da ich hier die Ergebnisse meiner Arbeit berechnen kann.

Ausserdem ist der Bereich Einkauf gerade am Boomen. Hierzu leistet auch die Finanzkrise ihren Beitrag, da die Volumenrückgänge und Budgetkürzungen von den Einkäufern aufgefangen werden müssen, indem durch Kostenreduktion neue Margen geschaffen werden.

Welche Aufgaben wurden dir am Anfang anvertraut?

Während der ersten Monate hat sich Fabrice, mein Praktikumsbetreuer und Seniorconsultant für den Einkauf, mit grossem Einsatz um meine Einarbeitung gekümmert. Zusammen haben wir für jedes Projekt die nächsten Schritte festgelegt, und ich habe ihn dann mehrmals pro Woche über den Fortschritt der Projekte unterrichtet. Im Gegenzug wurden meine Analysetabellen überprüft. Diese Vorgehensweise gab mir Sicherheit, denn so hat Fabrice mich gezielt an die Besonderheiten der verschiedenen Einkaufskategorien herangeführt.

Melioris unterscheidet sich von anderen Consulting Unternehmen dadurch, dass wir unsere Kunden über einen Zeitraum von zwei Jahren bei der Umsetzung unserer Empfehlungen begleiten. Meine ersten Aufgaben bestanden darin, die richtige Umsetzung der neuen Einkaufsprozesse zu betreuen und dann die konkreten Auswirkungen

unserer Empfehlungen auf jede Kostenkategorie zu berechnen.

Dabei habe ich unglaublich viel gelernt, zum Beispiel über die Kommunikation mit den Kunden, die Beziehungen zu den Lieferanten und die Unternehmensphilosophie von Melioris. Ich erhielt spannende Einblicke in die Welt der Kunden und lernte, meine Tätigkeit genau an ihren Anforderungen auszurichten.

Und dann?

Da ich in den ersten Monaten meiner intensiven Ausbildung gute Ergebnisse ablieferte, hat mir mein Praktikumsbetreuer nach und nach bestimmte Verantwortlichkeiten übertragen. Stück für Stück durfte ich bestimmte Entscheidungen treffen, natürlich immer unter seiner Aufsicht. Da meine Arbeit den Erwartungen entsprach, konnte ich zunehmend eigenverantwortlich handeln und eigene Projekte übernehmen. Ich muss sagen, es hat mir wirklich viel Spass gemacht, diese Optimierungsaufgaben umzusetzen. Meine abschliessende Empfehlung wurde immer von meinem Praktikumsbetreuer freigegeben. Es war wirklich ein gutes Gefühl, jeden Tag dazulernen, und die Betreuung durch Fabrice war sehr hilfreich. Wir waren ein eingespieltes Team.

Wie wurdest du bei Melioris aufgenommen?

Das Betriebsklima bei Melioris ist sehr angenehm. Ich wurde sehr gut aufgenommen, sowohl von den Vorgesetzten als auch von den anderen Beratern.

Ich genoss die Vorteile einer zweifachen Ausbildung: Einerseits durch meinen direkten Praktikumsbetreuer und andererseits durch die weiteren Mitarbeiter, mit denen ich täglich zusammenarbeiten durfte. Besonders beeindruckt hat mich die hohe Kompetenz der Senior Consultants und des Vertriebsteams. Ich wurde als vollwertiger Mitarbeiter angesehen und fühlte mich sehr wertgeschätzt durch das Vertrauen, das mir vom ganzen Team entgegengebracht wurde.

Ausserdem habe ich die Schweiz und die Schweizer als äusserst herzlich erlebt. Städte wie Genf oder

Lausanne sind sehr attraktiv für junge Leute. Es gibt Bahn-Angebote, mit denen man zu einem günstigen Tarif die ganze Schweiz bereisen kann.

Es gibt in der Schweiz viel zu erleben!

Hat sich deine Vorstellung vom Einkauf in diesem Jahr verändert?

Es war ein grosser Schritt vom Studium zur Praxis. Mir war vorher nicht klar, welche zentrale Rolle der Einkauf beispielsweise bei einem Industrieunternehmen einnimmt und wie wichtig die Kommunikation zwischen der Einkaufsabteilung und den betrieblichen Abteilungen des Unternehmens ist.

Mit welchen Einkaufskategorien hattest du bei deiner Arbeit zu tun?

Ich war für sechs bis sieben Kunden in verschiedenen Branchen tätig: Werkzeugmaschinen, Drehteile, Elektronikkomponenten, Wertmetalle und Präzisionsinstrumente.

Jede Einkaufskategorie fand ich sehr interessant, da sich die Problematik von Kunde zu Kunde anders darstellt. Ich konnte zur Optimierung verschiedener Kategorien, wie z.B. der Frachtkosten, Druckarbeiten, Abfallentsorgung oder auch bestimmter Verpackungsarten, beitragen.

Und wie sehen deine Zukunftspläne aus?

In naher Zukunft werde ich mein Studium des Einkaufsmanagements für ein Jahr in Deutschland fortsetzen. Danach möchte ich entweder wieder bei Melioris einsteigen oder im Einkauf eines kleinen oder mittelständischen Unternehmens arbeiten, und zwar im industriellen Bereich oder in einer anderen Branche. Bei Melioris konnte ich meine Kompetenzen im Einkauf festigen und mich zielgerichtet auf meinen zukünftigen Beruf vorbereiten.

Sébastien, vielen Dank für das Interview. Wir wünschen dir alles Gute für deine weitere berufliche Laufbahn.



Melioris SA

Route des Avouillons 14 – 1196 Gland – Suisse

T: +41 22 995 01 60 F: +41 22 995 01 61

Mail : info@melioris.ch

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

Melioris Einkaufsberatung AG

Neuhofstrasse 5A – 6340 Baar - Schweiz

T: +41 41 760 92 92 F: +41 41 760 92 86

Mail : info.baar@melioris.ch

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