



Editorial

In unserem letzten Newsletter des Jahres besprechen wir die Methodik eines Einkaufsprojekts. Welche Schritte muss man bei einem solchen Projekt beachten?



Hierzu gibt Ihnen Alexandre Blachon ein paar allgemeine Gedanken mit auf den Weg. Zudem lesen Sie im Interview von den Erfahrungen des Unternehmens Robatech, dieses führte anfangs 2014 mit Melioris eine Optimierung im Einkauf durch.

Melioris wünscht Ihnen frohe Festtage und einen erfolgreichen Start ins neue Jahr!

Bastian Fritschi
 Verkaufsleiter Deutschschweiz

Fallstudie : **Robatech** Glueing Technology

Interview mit Herrn Patrick Gränacher COO von der Firma Robatech AG aus Muri, Kanton AG.

Robatech ist ein weltweit tätiges Familienunternehmen, spezialisiert auf innovative und hochwertige Klebstoff-Auftragstechnik, mit Hauptsitz in der Schweiz. Das Unternehmen legt bei Ihren Produkten grossen Wert auf Nachhaltigkeit, Langlebigkeit und einen schonenden Umgang mit den Ressourcen. Die Melioris Einkaufsberatung AG hat im Jahr 2014 den Auftrag erhalten, ein Optimierungsprojekt im nicht-strategischen Einkauf durchzuführen.



Gesamthaft wurden 16 Positionen optimiert, die erzielten Einsparungen sind über CHF 275'000.- pro Jahr.

Sehr geehrter Herr Gränacher, herzlichen Dank dass Sie sich Zeit nehmen für dieses Interview. Können Sie in ein paar kurzen Worten Ihren generellen Eindruck zum Auftreten und der geleisteten Arbeit von Melioris erläutern?

Als erstes möchte ich hier die professionelle Vorgehensweise von Melioris erwähnen. Zudem verfügt Melioris über ein grosses und gutes Netzwerk, Branchenkenntnisse und Renommee sind sehr hoch. Auch möchte ich betonen, dass die angekündigten Einsparungen erreicht wurden. Die im Voraus abgegebenen Einschätzungen waren zutreffend und erstaunlich genau. Überrascht hat mich, dass in gewissen Einkaufspositionen, bei denen man dachte, der Einkaufspreis sei gut, noch viel Spielraum vorhanden war, Melioris kennt die Marktpreise.

Herr Gränacher, können Sie mir sagen, was war Ihre größte Befürchtung zu Beginn des Projekts?

Meine größte Befürchtung war, dass das Projekt die zeitlichen Ressourcen meiner Mitarbeiter stark beansprucht, was sich im Nachhinein aber als unbegründet herausstellte. Die abgegebene Einschätzung von Melioris bezüglich des Zeitaufwandes traf ziemlich genau zu. In der Summe kann man sagen, dass mit geringem Aufwand viel Ertrag erzielt wurde, pro aufgewendeter Arbeitsstunde unsererseits wurden über 1500.- Franken eingespart.

Können Sie die Zusammenarbeit zwischen Ihren Mitarbeitern und Melioris noch ein wenig hervorheben?

Die Kommunikation war offen und klar, die Bedürfnisse der im Projekt einbezogenen Mitarbeiter wurden vorab aufgenommen, die Akzeptanz war beidseitig gut. Wir haben auch festgestellt, in erster Linie in den Einkaufspositionen, welche bei der Bearbeitung aufwändiger waren, dass bei unseren Mitarbeitern in der Beziehung Kunde / Lieferant ein Lerneffekt stattgefunden hat. Für uns von Vorteil ist sicher auch, dass sämtliche von Melioris erstellten Unterlagen, wie Tabellen oder Vorlagen, weiter verwendet werden können.

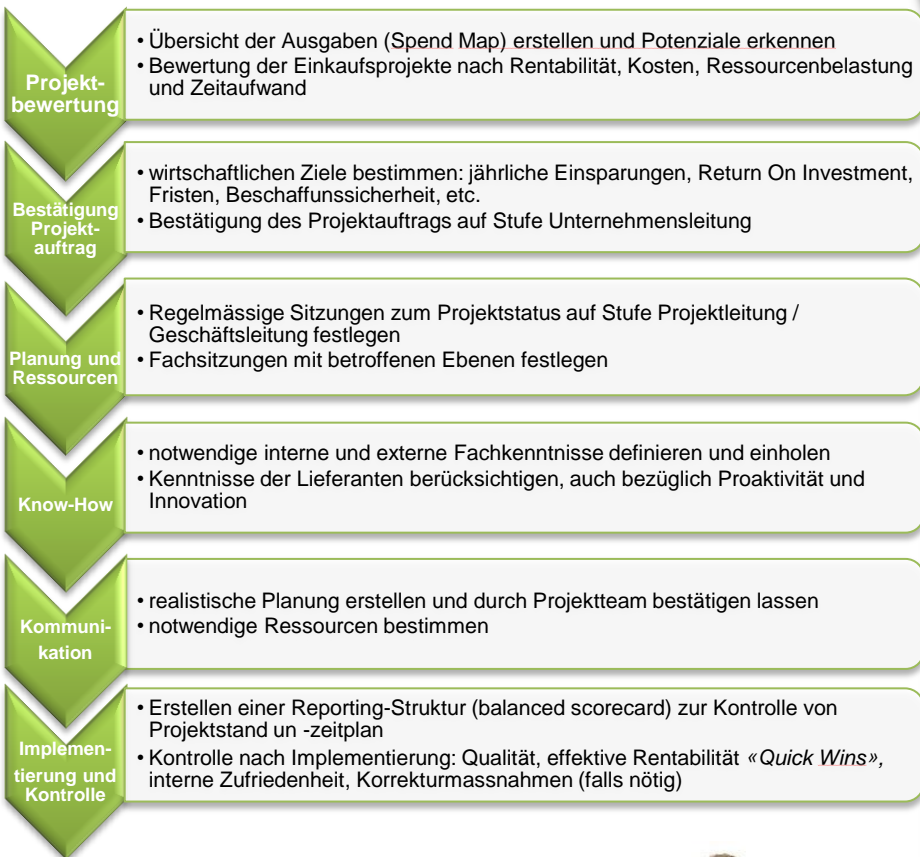
Herr Gränacher, gibt es auch negative Punkte, welche erwähnt werden müssen?

Nein, grundsätzlich kann ich die Dienstleistung, welche Melioris mit ihrem Optimierungsprojekt der nicht-strategischen Einkaufspositionen anbietet nur weiterempfehlen. Gerade dass das Honorar auf einem Teil der getätigten Einsparungen basiert und somit keine Kosten entstehen, ist für mich ein Unique Selling Proposition.

Herr Gränacher, herzlichen Dank für das Interview.

Das Gespräch führte **Bastian Fritschi**
 Verkaufsleiter Deutschschweiz

6 Schlüsselpunkte eines Einkaufsprojekts



Geschrieben von **Alexandre Blachon**, Berater bei Melioris

