



Editorial

Wir möchten Ihnen zwei weitere, interessante Aspekte des Themas Einkauf vorstellen, einmal aus theoretischer und einmal aus praktischer Sicht.

Wie lassen sich mittels Synergien in Firmengruppen Einsparungen im Einkauf erzielen und welche Hürden sind dabei zu meistern? Dieser Fragestellung geht Frank Weber in seinem Beitrag nach. Im zweiten Artikel, in der Fallstudie, lesen Sie mehr über die Firma Rüeger AG. Wir sprachen mit dem CEO über die von Melioris durchgeführte Optimierung im Einkauf.



Melioris wünscht Ihnen eine erfolgreiche Zeit sowie frohe Ostertage

[Bastian Fritschi](#), Verkaufsleiter Deutschschweiz

Einsparungen durch Synergien im Einkauf für Firmengruppen

Geschrieben von [Frank Weber](#), Berater bei Melioris



Innerhalb mancher Unternehmen geniessen Tochtergesellschaften oft eine grosse Autonomie, nicht zuletzt auch was den Einkauf betrifft. Dies garantiert zwar einerseits eine hohe Flexibilität, ist andererseits jedoch mit zusätzlichen und vielfach unnötigen Kosten verbunden. Verloren gehen zum Beispiel Synergien basierend auf Volumenbündelung und Straffung des Lieferantensystems innerhalb der Gruppe. Manche Unternehmen versuchen diese Problematik über einen mindestens teilweise zentralisierten Einkauf zu bewältigen, wobei die Hauptschwierigkeit ist, dass die verschiedenen Bedürfnisse und Erwartungen der Tochtergesellschaften nicht immer leicht unter einen Hut zu bringen sind. Ausserdem kann dieser Prozess sehr langwierig sein und verlangt grosses Fingerspitzengefühl.

Unsere erfahrenen Projektteams können Ihnen einen Grossteil dieser Arbeit abnehmen. Wir passen uns den Bedürfnissen der einzelnen Firmen an, führen qualitative Gespräche mit allen Mitarbeitern und erstellen detaillierte Lastenhefte. Die so gesammelten Informationen werden wir schliesslich, wiederum in enger Zusammenarbeit mit Ihren Teams, in ein umfassendes, zentrales Leistungsverzeichnis konsolidieren. Während eine Standardisierung nicht immer möglich oder sogar wünschenswert ist, vereint ein idealer Kompromiss eine Reduktion in der Anzahl der eingekauften Produkte und der verschiedenen Lieferanten mit der höchstmöglichen Akzeptanz innerhalb der betroffenen Teams.

Die Resultate sprechen dann für sich: die Synergien erzeugen somit dauerhafte Einsparungen sowohl in den Einkaufspreisen als auch im Beschaffungsaufwand.

Fallstudie: **RÜEGER**

Das Schweizer Unternehmen Rüeger SA - es hat seinen Sitz



in Crissier bei Lausanne - ist ein europäischer Marktführer im Bereich der Temperatur- und Druckmesstechnik. Seit seiner Gründung im Jahre 1942 hat sich die Firma Rüeger auf die Entwicklung und Herstellung von Temperaturmessgeräten, insbesondere von elektrische Temperaturfühler, Bimetall- und Gasdruckthermometer, spezialisiert.

Die Zielsetzungen der Firma Rüeger für die kommenden Jahre sind klar: Ihre Präsenz als Marktführer im Bereich der Temperatur- und Druckmessung zu stärken und zu steigern, sowie auch neue Technologien in der Temperatur- und Emissionskontrolle bei der Gasverbrennung in atmosphärischen Motoren zu entwickeln. Die Produktionsstätte in Crissier soll sich als Kompetenzzentrum für hochqualifiziertes Fachwissen entwickeln.

Wir hatten die Gelegenheit uns mit Herrn Jean-Marc Rüeger zu unterhalten, er ist CEO der Gesellschaft. Wir sprachen mit ihm, um seine Zufriedenheit bezüglich Durchführung und Resultat des Optimierungsprojektes durch Melioris zu erfahren..

Die Firma Rüeger hat von einer Kostenreduktion um 20,3% in 14 Einkaufskategorien profitiert.

Das Optimierungsprojekt durch Melioris startete im April 2013, das zu bearbeitende Volumen betrug rund 500.000 CHF und erstreckte sich über 14 Kategorien des nicht-produktionsbezogenen Einkaufs. Wie des Öfteren bei einer exportorientierte Industrie waren die zwei grössten Kostenpositionen die Logistik und die Verpackung.

"Es wäre schade gewesen, auf diese Einsparungen zu verzichten," stimmt Jean-Marc Rüeger zu "für ein Unternehmen wie unseres, ist eine Kostenreduktion von 20% signifikant. Darüber hinaus ist es beruhigend zu wissen, dass wir nun seit zwei Jahren von den besten Marktpreisen auf all diesen indirekten Einkaufspositionen profitieren, obwohl unsere Prioritäten anders gelagert sind."

« Es wäre schade gewesen, auf diese Einsparungen zu verzichten »

Jean-Marc Rüeger, CEO der Rüeger SA

"Als Projektleiter war es mir eine grosse Freude mit den Beratern von Melioris zusammenzuarbeiten. Mit Vergnügen beobachtete ich Ihre Glaubwürdigkeit bei den Lieferanten, die sie sich auf Grund ihrer tiefen Marktkenntnisse verdienten. Obwohl es nicht einfach war, die zu bearbeitenden Datenmengen unterschiedlichsten Formats im Einklang zu bringen, waren die Analysen exakt und dokumentiert und, nicht zuletzt, konnten die angekündigten Einsparungen bestätigt werden. "

"Obwohl die Firma Rüeger eine KMU von angemessener Grösse ist, hat Melioris erreicht, dass wir von unseren Lieferanten als ein noch wichtigerer Kunde betrachtet werden."

Das Gespräch führte [Arnaud Jobin](#), Verkaufsleiter Romandie