



EK-SCAN^{360°} und Potenzialanalyse

Methode und Beispiele

www.denso.de

Überblick über das Dienstleistungsportfolio in der Einkaufsberatung

Unsere Methodenkompetenz und Erfahrung führen Sie zum Erfolg

- ▶ Umfassendes Spektrum erprobter analytischer und strategischer Methoden
- ▶ Eigene Benchmarking-Datenbank für Best Practices im strategischen Einkauf
- ▶ Eigene Systemlösungen für Potenzialanalyse, Strategieentwicklung, Lieferantenmanagement, Einkaufscontrolling und Erfolgsmessung

Strategisches Einkaufsmanagement
Operative Beschaffung und Prozesse
Einkaufssteuerung
Beschaffungscontrolling

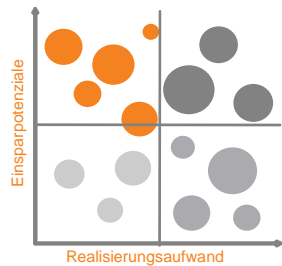
Unsere Leistungen

- ▶ Das Beratungsspektrum der Dennso umfasst sämtliche Aufgabenstellungen der strategischen und operativen Beschaffung von Produkten und Dienstleistungen.
- ▶ Wir arbeiten für die Top-Unternehmen verschiedener Branchen. Die Entwicklung von „Purchasing Excellence“ und „Best in Class“ Methoden sind unser Tagesgeschäft.
- ▶ Die Dennso Management Consulting GmbH ist seit vielen Jahren auf die Beratung des Einkaufs spezialisiert und verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Konzeption, Erschließung und Realisierung von Einkaufspotenzialen. Hierzu setzen wir ein umfangreiches Methodenspektrum ein.
- ▶ Unsere Beratungsarbeit geht dabei über die strategische Ausrichtung der Beschaffungsfunktion weit hinaus. In unseren Projekten sind wir regelmäßig eng in die Umsetzung eingebunden und arbeiten Seite an Seite mit Führungskräften und Mitarbeitern an der Erschließung der Einkaufspotenziale.
- ▶ Darüber hinaus sind Dennso Berater als Mitglied im Fachbeirat Einkauf, im IIR, sowie als Referenten für verschiedene Universitäten und Veranstalter tätig.

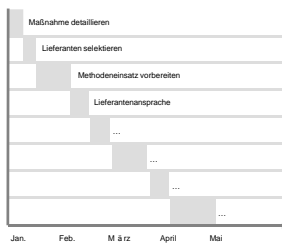
Dennso EK-SCAN^{360°} – Ihr Weg zum Erfolg

Parameter	Maßnahmen	Realisierung	Erwartung
● ++ sehr hoch			
● + hoch			
● ++ sehr hoch			
● ++ mittel			
● ++ mittel			
● ++ mittel			
● gering			
● ++ sehr gering			
● ++ sehr gering			

- ▶ Umfassendes, schnelles „Scannen“ und Bewerten aller Potenzialfelder mit den Beteiligten

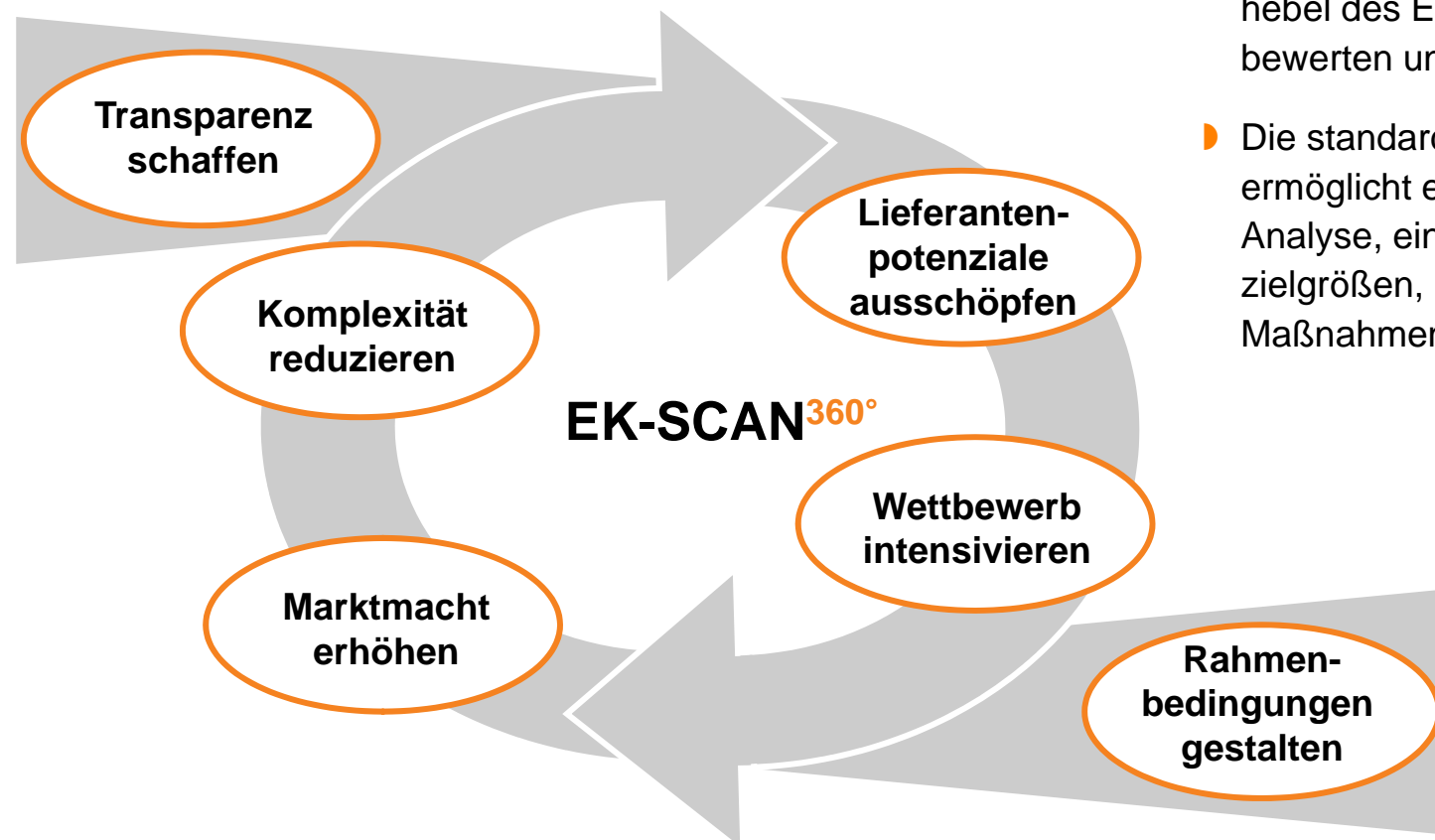


- ▶ Selektion der Maßnahmen nach Fokus (z.B. Quick-Win-Maßnahmen, strategische Potenziale ,etc.)



- ▶ Projektplanung für die Maßnahmenumsetzung

Mit EK-SCAN^{360°} werden alle Potenzialfelder im Einkauf systematisch untersucht



- ▶ Aufgabe der 360° Potenzialanalyse ist es, für jede untersuchte Warengruppe die Nutzung möglicher Optimierungshebel des Einkaufs systematisch zu bewerten und zu erschließen
- ▶ Die standardisierte Vorgehensweise ermöglicht eine schnelle und effiziente Analyse, eine Festlegung der Potenzialzielgrößen, und eine Definition der Maßnahmen

Gezielte Potenzialermittlung in EK-SCAN^{360°} Workshops je Warengruppe

360° Workshops je Warengruppe durchführen

- ▶ **Vorabgespräche** mit den Materialgruppenverantwortlichen führen
- ▶ **360° Workshop vorbereiten:** Quantitative Basisinformationen zu den Produkten, Warengruppen und Lieferanten zusammenstellen
- ▶ **360° Workshop durchführen:**
 - ☞ Potenzialfelder der Warengruppe ermitteln
 - ☞ Maßnahmen ableiten
 - ☞ Potenziale quantifizieren
 - ☞ Kosten / Nutzen der Maßnahmenumsetzung bestimmen

Workshopergebnisse konsolidieren

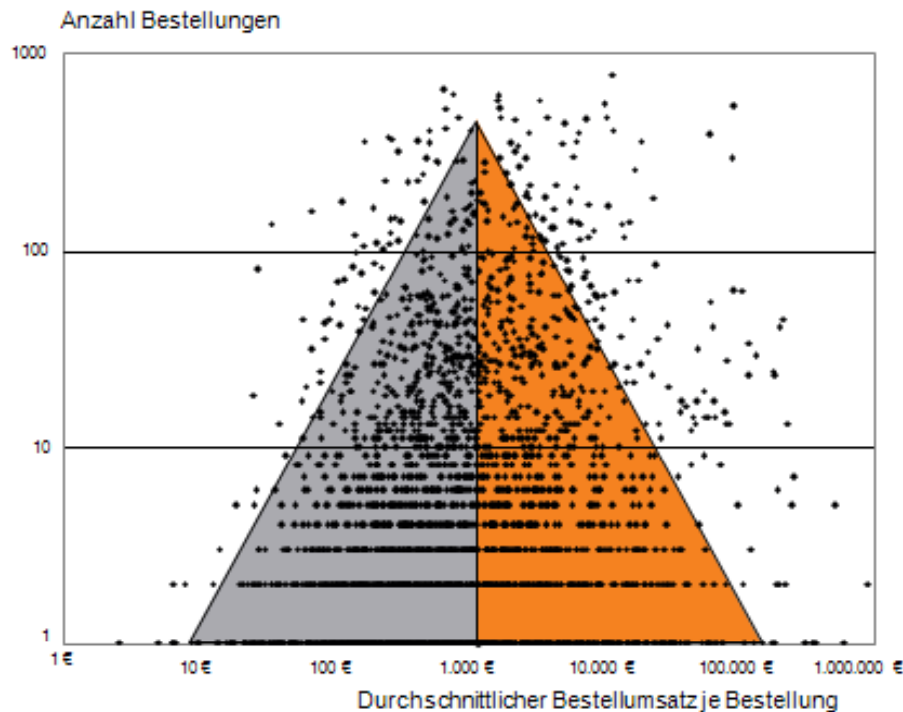
- ▶ Potenziale auf Basis der Workshopergebnisse / nachfolgender interner Analysen qualifizieren
- ▶ Einheitliches Konzept auf Basis der Workshopergebnisse erstellen und mit Materialgruppenverantwortlichen abstimmen
- ▶ Maßnahmenplan erstellen

Maßnahmen und nächste Schritte festlegen

- ▶ Übergreifenden Abstimmungs-Workshop durchführen – Maßnahmen abstimmen und priorisieren
- ▶ Nächste Schritte und Projektplan für die Maßnahmenumsetzung definieren

Beispiel: Hoher Bestellaufwand im Einkauf erschwert die Konzentration auf die strategische Einkaufsarbeit

Komplexitätsanalyse



Nutzen

- Die Komplexitätsanalyse identifiziert den Prozessaufwand an der Schnittstelle Unternehmen – Lieferant. Hierdurch lassen sich in der Regel Quick-Wins erkennen und heben
- Analyse des Bestellverhaltens nach Anzahl der Bestellungen bzw. Bestellpositionen und durchschnittlichem Bestellvolumen
- Bewertung des Bestellverhaltens und der Bindung von Mitarbeiterkapazitäten durch Bestellvorgänge
- Abschätzen von vermeidbaren Prozesskosten im Einkauf und bei den Lieferanten
- Aufstellung eines Maßnahmenplans mit Priorisierung

Beispiel: Identifikation von Teilen für die Produkt- und Prozesswertanalyse mit Lieferanten

Hebelprodukt-Analyse



Hebelprodukt-Analyse

Konzern gesamt | Europa | alle Einkäufer | EUR
 Ist | Jahr (Q) | 2000 | Keine Option

Anzahl Artikel	F	M	S	Gesamt	Umsatz	F	M	S	Gesamt
A	30	6	85	121	A	8.925.285	4.293.117	48.533.460	61.751.861
B	59	19	269	347	B	2.020.729	579.736	9.078.945	11.679.410
C	147	55	1.788	1.990	C	523.453	169.931	3.175.056	3.868.449
Gesamt	236	80	2.142	2.458	Gesamt	11.469.476	5.042.784	60.787.461	77.299.720

Einstellung: Grenzen

A	80	F	>	1.000
B	95	M		
C	100	S	<	500

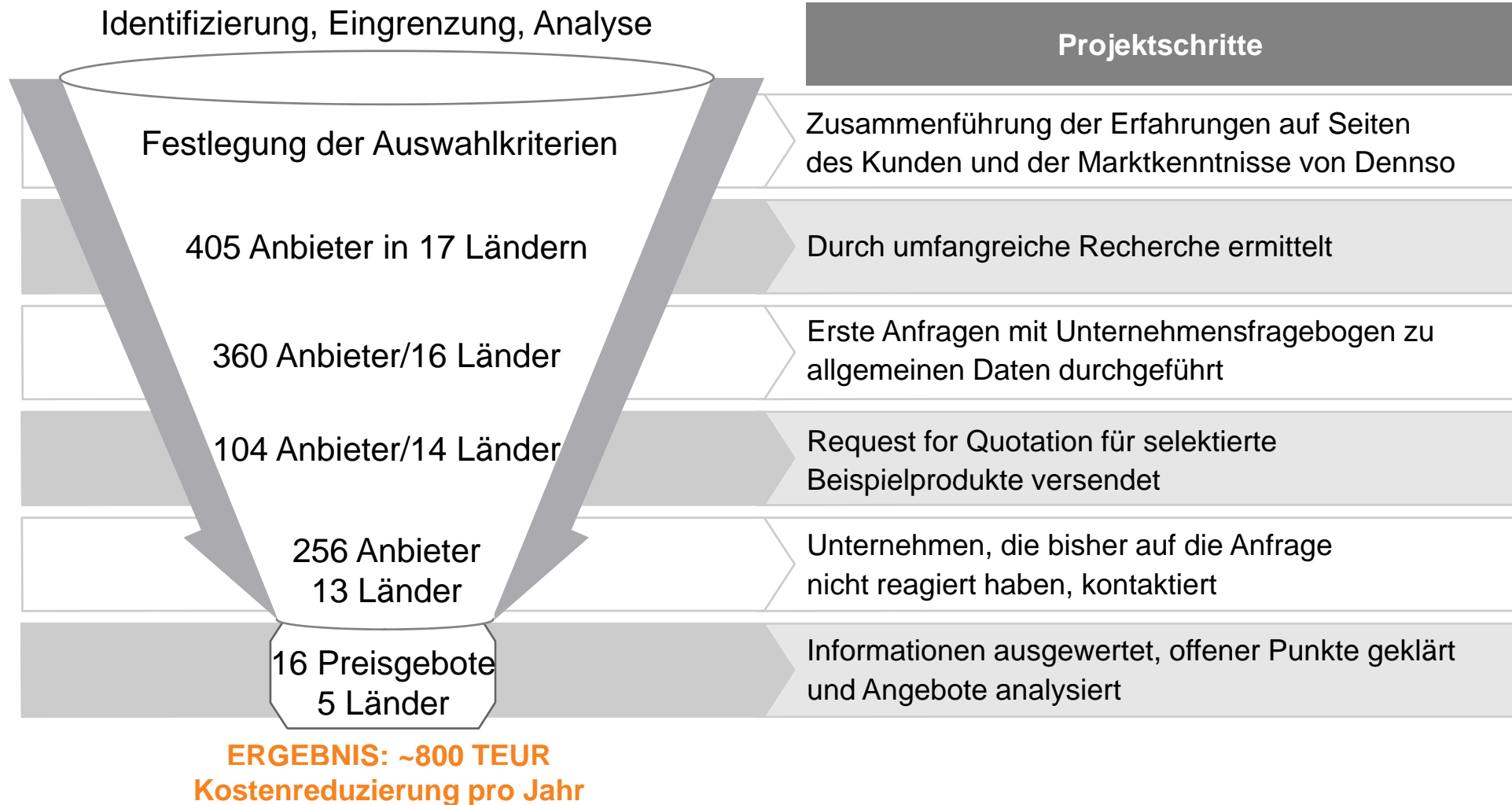
Tabelle sortieren nach:
 Umsatz | Stückzahl | ABC/FMS

Material-Hauptgruppe	Material-Untergruppe	Artikel	EK-Vol.	Stück	Preis	ABC/FMS
Blechverarbeitung	19 Verkleidung, NE Metalle	82103749 SCHUTZ	173.229	1.029	168,35	AF
Wälzlager, etc.	11 Nadellager	03151063 NADELLAGER	177.151	10.860	16,31	AF
Wälzlager, etc.	11 Rillenkugellager	50100541 RILLENKUGELLAGER	179.369	52.691	3,40	AF
Aggregate allgemein	06 Presseeinheiten (Gummi)	L5268725 OFFSET-PRESSTUCH	194.671	1.766	110,23	AF
Wälzlager, etc.	11 Mehrtringlager	L2569971 EXZENTERLAGER DREIRING-	662.202	1.661	398,68	AF
Wälzlager, etc.	11 Sonstiges	L2569930 EXZENTERLAGER ZWEIRING-	406.960	1.185	343,43	AF
verlängerte Werkbank	16 Großteil-Bearbeitung (Bc	32118425 TRAVERSE	93.498	1.060	88,21	AF
Wälzlager, etc.	11 Rillenkugellager	L2509280 SPANNRINGLAGER ZYL.	281.594	22.320	12,62	AF
Kunststoffteile	20 Elastomere	87869144 VULKOLLANSTREIFEN	255.262	14.869	17,17	AF
Wälzlager, etc.	11 Kurvenrollen / Stützrollen	32208625 LAUFFROLLE	109.301	9.236	11,83	AF
Wälzlager, etc.	11 Mehrtringlager	L2569972 EXZENTERLAGER ZWEIRING-	577.623	1.746	330,83	AF
Aggregate pressenspezifisch	05 Presswerke und Pressw	W3543265 SPANNELEMENT FUER PL.-VE	576.993	3.233	178,47	AF
Wälzlager, etc.	11 Schrägkugellager	50107086 SCHRAGKUGELLAGER	112.676	10.183	11,07	AF

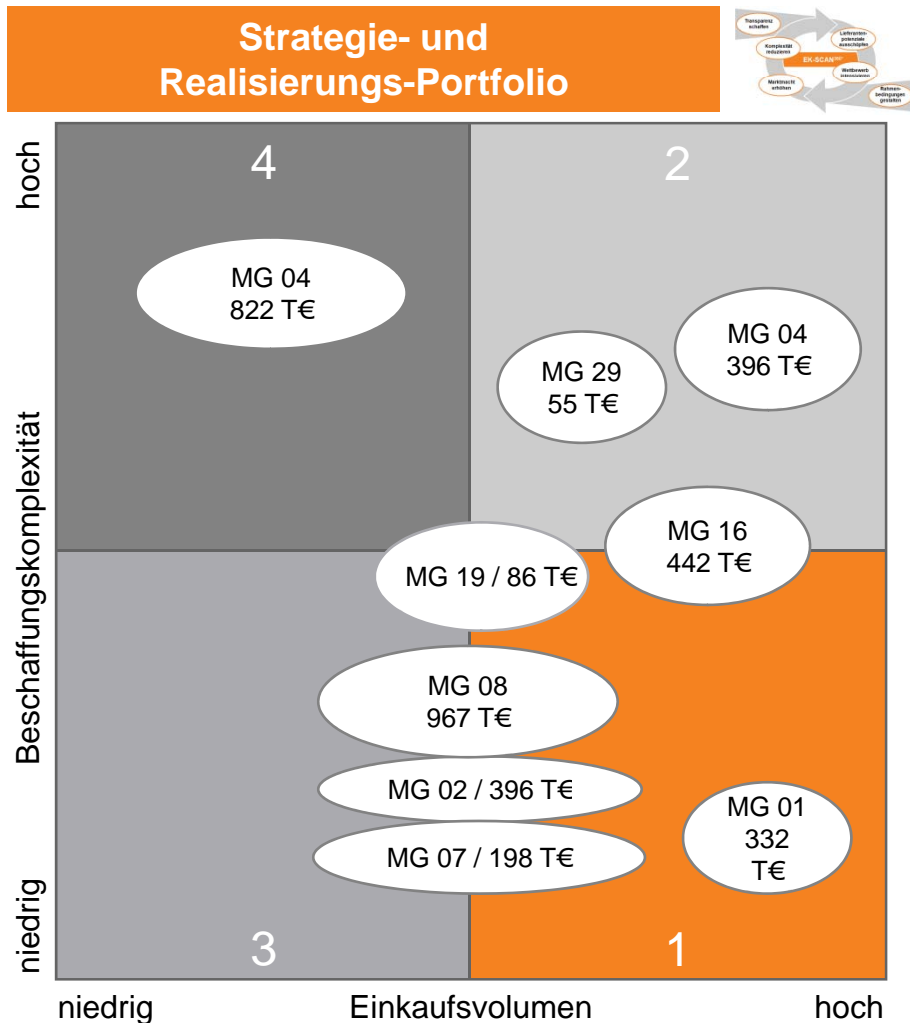
Nutzen

- Identifikation von Artikeln, bei denen sich die einkäuferische oder technische Optimierung besonders lohnt (z. B. Produkt-Wertanalyse)
- Identifikation von Artikeln, bei denen sich eine Supply Chain orientierte Prozessoptimierung der Liefer- und Logistikabläufe besonders lohnt
- Bearbeitung und Realisierung der Potenziale in gemeinsamen Teams mit Fachleuten der verschiedenen Bereiche und der Lieferanten
- Erschließung von Potenzialen entlang der Lieferkette, Reduzierung der eigenen Herstellkosten

Beispiel: Global Sourcing Market-Testing in einem mehrstufigen Verfahren



Beispiel: Ermittelte Materialgruppen-Potenziale differenziert nach Realisierungsvorgehen



Methoden-Cluster

- 1: Beschaffungsmarktanalyse und Bewertung der vorhandenen Lieferantenbeziehungen
Gesamtpotenzial: ~1.354 T€
- 2: Supply-Chain Einkauf in Lieferantennetzwerken
Gesamtpotenzial: ≈ 507 T€
- 3: Gesamtkostenorientierte Lieferantenentwicklung
Gesamtpotenzial: ≈ 800 T€
- 4: Aufbau von Lieferanten-Marktpartnerschaften
Gesamtpotenzial: ≈ 823 T€

(Anmerkung: Die Aufteilung auf die einzelnen Methoden erfolgte bei gleichzeitigem Einsatz mehrerer Methoden bei einer Hauptmaterialgruppe symmetrisch.)

Der nächste Schritt: Lernen Sie uns persönlich kennen

Mehrwert schaffen – Kundenreferenzen

„Wir waren mit den Arbeiten der Berater sehr zufrieden...“

(Finanzdienstleister)

„Das Ergebnis war hervorragend, unsere Erwartungen wurden übertroffen.“

(Energieversorger)

„Wir empfehlen die Dennso Management Consulting für ähnliche oder andere Projekte.“

(Luftfahrtindustrie)

„Zielorientiertheit, Effizienz und Präzision zeichnet die Fa. Dennso aus.“

(Verarbeitendes Unternehmen)

„Die Projekte wurden erfolgreich abgeschlossen. Definierte Projektziele und Meilensteine wurden stets eingehalten bzw. erfüllt.“

(Automobilindustrie)

Unsere Erfahrung – Ihr Erfolgsmotor

Unsere Kunden sehen insbesondere die Verbindung von betriebswirtschaftlichem Know-how und IT-Kompetenz als besonderen Vorteil in der Zusammenarbeit mit Dennso.

Finden auch Sie im persönlichen Gespräch heraus, wie wir Sie und Ihr Projekt erfolgreich machen können:

- ▶ Überblick über Vorgehensweisen und Methoden der Dennso Management Consulting
- ▶ Vertiefende Darstellung unserer Arbeit an ausgewählten Projektbeispielen
- ▶ Diskussion Ihrer Anforderungen und der Zusammenarbeit bei der Realisierung Ihres Projektes

Ihr Partner

Seit über 10 Jahren beraten und unterstützen wir Entscheider und Führungskräfte bei der Gestaltung wettbewerbsüberlegener Strategien und deren operativer Umsetzung.

**Wir machen Potenziale
cash-wirksam**
systematisch - schnell - treffsicher

Dennso Management Consulting GmbH

Geschäftsführer: H. Gerndt, G. Hasselmann, M. Zipser
Neuer Wall 75, D-20354 Hamburg
Telefon: +49 (0)40 - 36 97 59-0,
Fax: +49 (0)40 - 36 97 59-19
E-Mail: kontakt@dennso.de

