

Kosten senken und Liquidität freisetzen

Durch Professionalisierung des Einkaufs Renditehebel
kurzfristig aktivieren und nachhaltig sichern



Erfahrungen aus der
Entsorgungs- und Recyclingbranche

INVERTO
Einkauf für Ihr Ergebnis.

Ertragshebel „Einkauf“

Kostendruck in der Entsorgungs- und Recyclingbranche verschärft sich

Entsorgungs- und Recyclingunternehmen stehen aktuell vor großen Herausforderungen und dies nicht nur aufgrund der Wirtschaftskrise.

Im Zuge der Rezession setzte auf den Sekundärrohstoffmärkten ein historischer Preisrutsch ein. Das Abfallaufkommen ist bereits seit Jahren rückläufig. Politische Maßnahmen zur Müllvermeidung, die demographische Entwicklung und wachsendes Umweltbewusstsein lassen auch für die Zukunft keine Trendwende erwarten. Darüber hinaus hat sich das Kostenbewusstsein gewerblicher Kunden und der öffentlichen Hand in den letzten Jahren verschärft. Unternehmen aus Industrie und Handel sowie Gemeinden und Kommunen haben ihre Beschaffung von Entsorgungs- und Recyclingdienstleistungen optimiert und professionalisiert. Hierdurch konnten sie bei ihren Lieferanten erhebliche Preisreduzierungen durchsetzen. Des Weiteren hat sich auch die Bereitschaft zum Lieferantenwechsel erhöht.

Die Folge: Unternehmen der Entsorgungs- und Recyclingbranche erzielen heute deutlich niedrigere Margen als noch vor einigen Jahren. Einige Entsorger

sprechen bereits von einem mitunter ruinösen Preiswettbewerb.

Die Rolle des Einkaufs wird neu definiert

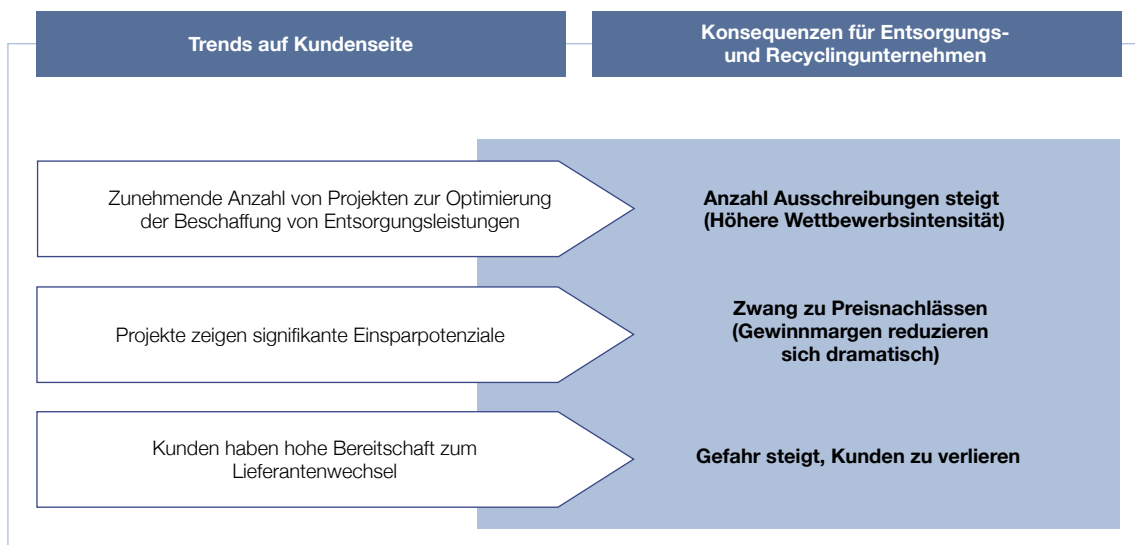
Als Gegenmittel versuchen viele Unternehmen der Entsorgungs- und Recyclingbranche an der Kostenschraube zu drehen. Maßnahmen wie Personalabbau oder Prozessoptimierung sind jedoch kurzfristig wenig ergebniswirksam oder bereits ausgeschöpft.

Anders verhält es sich mit dem Einkauf. Durch ein professionelles Vorgehen lassen sich sehr schnell Einsparung in der Beschaffung identifizieren und GuV-wirksam umsetzen.

Unsere Erfahrungen in der Entsorgungs- und Recyclingbranche zeigen, dass im Einkauf von Waren und Dienstleistungen durchschnittliche Einsparungen im zweistelligen Prozentbereich zu erreichen sind. Je nach Warengruppe können erste Erfolge bereits nach einigen Wochen nach Beginn der Einkaufsoptimierung umgesetzt werden.

Hierdurch gewinnt die Rolle des Einkaufs als „Ertragsbringer“ zunehmend an Bedeutung und sichert Wettbewerbsvorteile.

INVERTOs Erfahrung aus zahlreichen Einkaufsprojekten bei Kunden der Entsorgungsbranche



Potenzialerschließung im Einkauf erfordert professionelles Vorgehen

In zahlreichen Einzelprojekten in der Entsorgungs- und Recyclingbranche haben wir gemeinsam mit unseren Kunden Einkaufsvolumen in dreistelliger Millionenhöhe verhandelt und konnten hierbei nachhaltige Einsparungen i. H. v. durchschnittlich 11 Prozent realisieren.

Um diese Potenziale auszuschöpfen sind noch einige Hürden zu nehmen, denn die Ergebniswirkung eines professionellen Einkaufs wird bislang immer noch stark unterschätzt. Einkäufern haftet oft noch das Image vom Bestellabwickler an. Gleichzeitig fehlt es in den Einkaufsabteilungen teilweise an Ressourcen und Know-How um neben den operativen Tätigkeiten strategische Einkaufsaktivitäten professionell umzusetzen. So werden etwa aufgrund von dezentralen Strukturen die Einkaufsbedarfe in Entsorgungs- und Recyclingunternehmen häufig nicht zentral erfasst.

Die Folge: Der Einkauf ist spät oder gar nicht in laufende Beschaffungsaktivitäten eingebunden. Wesentliche Einkaufshebel wie die Bündelung der Bedarfsmengen bleiben damit ungenutzt. Um alle Ergebnispotenziale im Einkauf zu erreichen, können unsere Kunden von unserer umfassenden Einkaufs- und Branchenerfahrung profitieren. Wir bieten

- umfangreiches Know-How der Branchen und Beschaffungsmärkte unserer Kunden
- Benchmarks
- Professionelles Vorgehen, fundierte Methodik und praxiserprobte Instrumente zur schnellen Ergebnisumsetzung

Das Resultat: Unsere Kunden realisieren mit unserer Unterstützung die im Unternehmen vorhandenen Einsparpotenziale schnell GuV-wirksam und setzen diese nachhaltig um.

INVERTOs Erfahrung aus zahlreichen Einkaufsprojekten in der Entsorgungs- und Recyclingbranche: Stellhebel und realisierte Einsparungen

Einkaufskategorie	Subkategorie	Top-Stellhebel				Einsparungen p.a.
		Bündelung	Wettbewerb	Systemlieferant	Prozesse	
Logistik	Straßenfracht	◐	●	○	◑	7 - 11%
	Binnenschifffahrt	◑	◐	○	◑	8 - 12%

Instandhaltung	Facility Management	◑	◐	◐	◑	11 - 15%
	Reinigungsleistungen	◐	◑	◐	◑	13 - 20%

Subunternehmer (Sammlung, Sortierung, Entsorgung etc.)	Zählzentren	◑	◐	◑	◐	5 - 9%
	Sortierzentren	◑	◐	◑	◐	4 - 8%

Kraftstoffe/Gase	Technische Gase	●	◑	◑	◐	15 - 30%
	Diesel	◐	●	○	◑	3 - 7%

Zeitarbeit	Hilfskräfte	◐	◑	◑	◑	9 - 15%
	Fachkräfte	◐	●	○	◐	11 - 18%

Auszug

7 Einkaufshebel zur Potenzialerschliessung

Mit dem INVERTO Fitness-Programm, bestehend aus 7 Modulen, trimmen Sie Ihren Einkauf in allen Bereichen auf Bestleistungen.

1. Co-Sourcing-Projekte umsetzen

Mit unserem Co-Sourcing Ansatz unterstützen wir unsere Kunden die kostenoptimalsten und wettbewerbsfähigsten Lieferanten zu identifizieren. Hierbei greifen wir auf unsere Erfahrung aus rund 1.000 Einzelprojekten zurück, die wir in unserer Datenbank strukturiert haben. Sie enthält unter anderem die Profildaten von über 85.000 Lieferanten aus 40 Ländern in Europa, Asien und Amerika.

Die Ergebnisse unserer Projekte sind unterschriebene Verträge, die erzielte Einsparungen dauerhaft sichern - und das bei mindestens gleicher Qualität.

2. Working Capital reduzieren

Sowohl zur Freisetzung gebundener liquider Mittel

als auch zur weiteren Verbesserung erfolgsorientierter Kennzahlen ist die Reduzierung des Working Capital einer der wichtigsten Stellhebel.

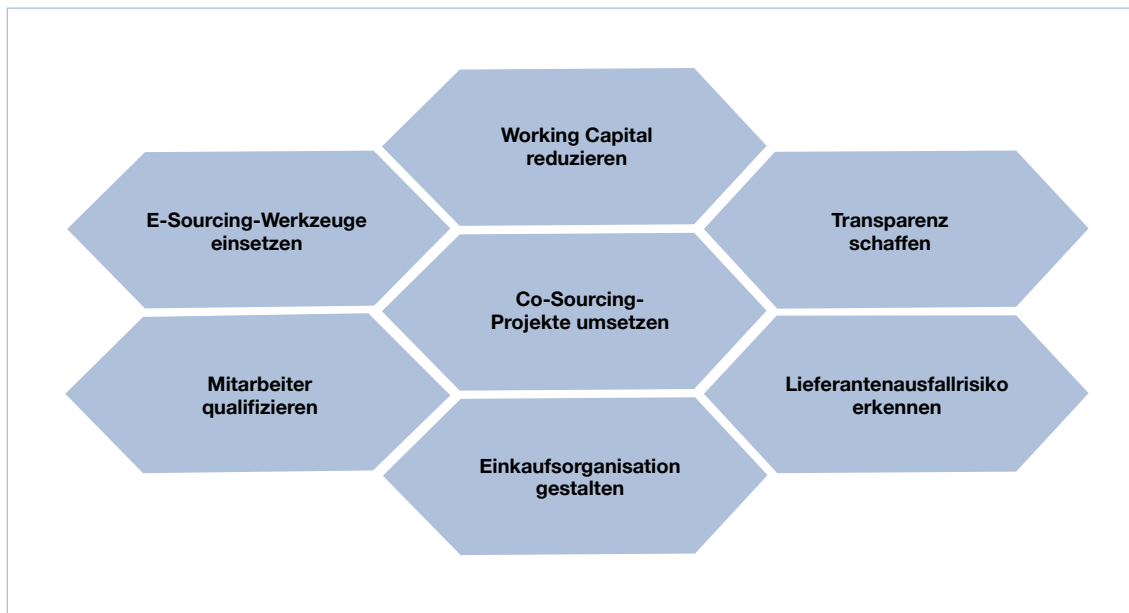
Wir helfen Ihnen, die Potenziale, die mit einer intelligenten Optimierung der Kapitalbindung in Beständen, Forderungen, Verbindlichkeiten und liquiden Mitteln verbunden sind, systematisch zu erschließen.

3. Transparenz schaffen

Transparenz ist Einkaufsmacht. Unsere Berater analysieren und konsolidieren Ihre Bedarfsstruktur. Dabei decken wir auf, welcher Bedarfsträger bei welchem Lieferanten zu welchen Konditionen einkauft.

Hierdurch versetzen wir Sie in die Lage Verbesserungspotenziale im Einkauf zu erkennen und zu bewerten sowie die richtigen Strategien und taktischen Maßnahmen daraus abzuleiten. Sie haben damit zugleich die Grundlage für ein effizientes Controlling und Reporting der Einkaufsaktivitäten.

INVERTOs sieben Module zur Optimierung des Einkaufs in der Entsorgungs- und Recyclingbranche



4. Lieferantenausfallrisiko erkennen

Wenn strategisch wichtige Zulieferer in die Insolvenz geraten drohen erhebliche Risiken vom Lieferstopp und hohen finanziellen Verlusten bis hin zu Image-schäden.

INVERTO unterstützt Sie dabei, rechtzeitig Ausfallrisiken Ihrer Lieferanten zu erkennen, rasch gegen-zusteuern und die Zulieferer zu stabilisieren. Mit der eigens entwickelten Software i-rates prüfen unsere Berater auch große Lieferantenpools in kurzer Zeit.

5. Einkaufsorganisation gestalten

Eine zeitnahe Umsetzung der Beschaffungsstrategie braucht klare Prozesse und eindeutige Kompetenz-bereiche. Die optimale Einkaufsorganisation erreicht die größtmögliche Konzentration an Aktivitäten ohne lokale Besonderheiten aus dem Auge zu verlieren.

INVERTO unterstützt Sie dabei, die Kernprozesse Ihres Einkaufs zu definieren sowie die Ressourcen und Infrastruktur aufzusetzen.

6. Mitarbeiter qualifizieren

Optimale Prozesse und Technologien sind wichtige Voraussetzungen für den Einkaufserfolg – exzellente Ergebnisse lassen sich aber nur mit exzellenten Mit-arbeitern erreichen.

Die Anforderungen an Einkäufer sind deutlich gestie-gen. Das Profil vom reinen Bestellabwickler hat heute

weniger Gültigkeit denn je. Der moderne Einkäufer managt die Schnittstellen zu Lieferanten und Subun-ternehmen. Hierzu greift er auf eine Vielzahl von Me-thoden wie Ausschreibungen oder Auktionen zurück, baut umfangreiches Wissen über die Beschaffungsmärkte auf und kennt sich in rechtlichen sowie techni-schen Fragen aus.

Unsere individuellen Schulungskonzepte helfen Ihren Einkäufern, diesen Ansprüchen gerecht zu werden. Unser Ansatz: Erfahrene Berater lehren aus der Praxis für die Praxis und das branchenübergreifend.

7. E-Sourcing-Werkzeuge einsetzen

Gute Software nimmt Ihnen das Denken nicht ab, aber dafür viel Arbeit. Unsere e-contor Sourcing Suite mit ihren drei Modulen ist ein einfach zu bedienendes Werkzeug, das strategische Einkäufer im Tagesge-schäft Schritt für Schritt unterstützt.

Mit der e-contor Sourcing Suite erhöhen Sie zuverlässig die Schlagkraft Ihres Einkaufs. Dezentrale Bedarfsinfor-mationen werden gesammelt und gebündelt. Zusätz-lich sorgen die Standardisierung, Teilautomatisierung und Archivierung von Verträgen, Zeitplänen und Aus-schreibungen für eine erhebliche Zeitersparnis.

Ein weiterer Vorteil: Alle Einkäufer arbeiten nach ein-heitlichem Standard. Damit ist eine hohe Transparenz gegeben. Die Einkaufsleitung kann die Beschaffungs-prozesse leichter steuern.

Weiterführendes Informationsmaterial erwünscht?
Senden Sie ein FAX z. Hd. Herrn Frank Bröker
an: +49 – (0)221 – 485687 – 40

- 1.** Co-Sourcing-Projekte umsetzen („Purchasing excellence“)
- 2.** Working Capital reduzieren („Caps“)
- 3.** Transparenz schaffen („Spend Cube“)
- 4.** Lieferantenausfallrisiko erkennen („i-rates“)
- 5.** Einkaufsorganisation gestalten („Lead Buyer Concept“)
- 6.** Einkaufsmitarbeiter qualifizieren („Talent offensive“)
- 7.** E-Sourcing-Werkzeuge einsetzen („e-contor“)

Kontaktdaten

Vor-/Zuname

Funktion/Firma

Straße/Postfach

Postleitzahl/Ort

Telefon/E-Mail



INVERTO AG
z.Hd. Frank Bröker, Partner
Lichtstraße 43i
50825 Köln
Tel.: +49 - (0)221 - 48 56 87 - 17
Fax: +49 - (0)221 - 48 56 87 - 40
E-Mail: fbroecker@inverto.com
www.inverto.com

Über INVERTO AG

INVERTO AG ist eine international tätige Unternehmensberatung, die sich konsequent auf Einkauf spezialisiert hat. Mit über 100 Mitarbeitern an neun Standorten weltweit zählen wir zu den führenden auf Einkauf spezialisierten Unternehmensberatungen in Europa. Zu unseren Kunden zählen marktführende Mittelständler sowie Konzerne aus Industrie und Handel. Wir kaufen mit unseren Kunden für unsere Kunden ein. Dabei gehen wir pragmatisch und umsetzungsorientiert vor. Wir sagen Ihnen nicht nur, wie man besser einkauft, wir machen es gemeinsam mit Ihnen. Da unsere Vergütung variabel anhand der erzielten Einsparung ermittelt wird, arbeiten wir liquiditätsneutral.

Unsere Erfahrung in der Entsorgungs- und Recyclingbranche

In über 35 Einzelprojekten haben wir für unsere Kunden Beschaffungsvolumina in insgesamt dreistelliger Millionenhöhe verhandelt und erzielten dabei nachhaltige, GuV-wirksame Einsparungen von durchschnittlich 11 Prozent.

INVERTO AG

Lichtstraße 43i
50825 Köln

Tel.: +49 - (0)221 - 485 687 - 0
Fax: +49 - (0)221 - 485 687 - 40
E-Mail: contact@inverto.com
www.inverto.com

Ihr Ansprechpartner:
Dr. Markus Bergauer
Managing Partner, Vorstand
Tel.: +49 - (0)221 - 485 687 - 0
E-Mail: mbergauer@inverto.com

