

Einkauf optimieren und Gewinn steigern mit smartSC.ch

Der Einkauf von Fremdleistungen über smartSC lohnt sich - wie sich Einsparungen im Einkauf direkt auf das Unternehmensergebnis auswirken.

Praxisbeispiel Modellbetrieb im Metallbau mit 6 Mitarbeitern

Nettoumsatz: CHF 1'560'000.00

EBIT (Gewinn vor Zinsen und Steuern): CHF 104'000.00

Warenaufwand CHF 668'000.00

davon der über smartSC beziehbare Anteil: CHF 320'000.00

geschätztes Einsparpotenzial

bei Einkauf über smartSC mind. 5%: CHF 16'000.00

Dies bedeutet eine Gewinnsteigerung von: + 15%

Folgende Rückschlüsse können aus oben genanntem Beispiel gezogen werden:

Wenn Sie als Unternehmer nun etwas weniger Arbeiten und dafür mehr Freizeit haben möchten, nehmen Sie weniger Aufträge an und optimieren Sie Ihren Einkauf. Sie können mit CHF 242'000.00 weniger Jahresumsatz das identische Jahresergebnis erreichen.

Wenn Sie als Unternehmer gleich viel arbeiten möchten, dann optimieren Sie Ihren Einkauf und der Unternehmensgewinn steigert sich um +15%.

Wenn Sie mehr Umsatz generieren und wachsen möchten, kalkulieren und verkaufen Sie tiefer, gleichzeitig kaufen Sie aber günstiger ein. Das Jahresergebnis bleibt gleich.

Die alte Kaufmannsweisheit «Im Einkauf liegt der Gewinn» hat an Aktualität nicht verloren. Im Gegenteil, viele Unternehmen haben mit der Konzentration auf ihre Kernaktivitäten den Materialkostenanteil an den gesamten Herstellkosten vergrößert, ohne diesem Sachverhalt mit der Gestaltung der Beschaffungsprozesse Rechnung zu tragen. Beispielsweise werden im Metallbau immer mehr Leistungen bei spezialisierten Blechverarbeitern in der näheren Umgebung bezogen, ohne die genaue Marktsituation resp. Leistungsangebote anderer Firmen schweizweit zu kennen. smartSC erledigt das mühsame Suchen und Finden der passenden Lieferanten für Sie. Denn aufgrund Ihren Zeichnungen und Spezifikationen werden sich automatisch die passenden Lieferanten bei Ihnen melden.

Mit zunehmenden Materialkosten, dem zunehmenden Kostendruck und dem Konzentrationsprozess auf Abnehmer- und Zulieferseite wird die Ausschöpfung von Einkaufspotentialen zum bedeutsamsten Hebel zur Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit

eines Unternehmens. Der Einkauf ist nicht mehr als «Beschaffer von Teilen», sondern als «Gestalter von Geschäftsbeziehungen» und damit als wichtiger Beitrag zum Unternehmenserfolg anzusehen: Der Einkauf wird zum Mitgestalter strategischer Unternehmensaufgaben. Die steigende Bedeutung des Einkaufs für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen verlangt nach einem neuen Verständnis der Einkaufs- und Beschaffungsfunktion im Unternehmen, wie auch innerhalb einer Geschäftsbeziehung zwischen Abnehmer und Lieferant.

Ansätze zur Optimierung der Beschaffung in Ihrem Betrieb:

Die Idee von smartSC ist es, die gesamte Wertschöpfungskette zwischen Abnehmer und Lieferant in die Optimierungsaktivitäten mit einzubeziehen. Unternehmen sollen nur dann selbst wertschöpfend aktiv werden, wenn kein anderes Unternehmen es nicht besser (Preis, Termin, Qualität) machen kann. Können Leistungen zum Beispiel zu tieferen Kosten fremdbezogen werden, müssen Unternehmen gezwungenermaßen einkaufen, um den langfristigen Fortbestand zu sichern. Es kommt zu sogenannten make-or-buy-Entscheidungen, die teilweise sehr schwierig zu fällen sind. Aus diesem Grund ist es wichtig, wenn Unternehmen auf ein leistungsstarkes Wertschöpfungsnetzwerk wie smartSC zurückgreifen können. Leistungen die über Ausschreibungen auf smartSC angeboten werden, haben generell ein gutes Preis-Leistungsverhältnis, weil die Lieferanten selbst entscheiden, ob angeboten wird oder nicht. Die Lieferanten wählen automatisch die Aufträge aus, die sie am besten (Preis, Termin, Qualität) herstellen können. Das bedeutet, dass die Aufträge unter den Firmen besser nach diesen Kriterien verteilt werden. Das ist ein Vorteil für alle beteiligten Unternehmen. Denn die Endkunden, also Konsumenten, entscheiden sich automatisch für Produkte aus der Wertschöpfungskette, die bestimmte Produkte am effizientesten herstellt. Preis, Liefertermin, Qualität und Variantenvielfalt für die Endkunden sind die Gründe dafür.

Aktuell stehen Veränderungen mit der Vereinfachung administrativer Prozesse zwischen Abnehmer und Lieferant im Vordergrund. Wir stehen einer Entwicklung gegenüber, die auf die intensive Nutzung moderner IT-Technologien zur Steuerung der unternehmensübergreifenden Wertschöpfungskette abzielt. Mit der Tendenz, ein auf den Kunden individuell zugeschnittenes Produkt zu erstellen, gewinnt die informatorische Verknüpfung von Abnehmer und Lieferant zunehmend an Bedeutung. Lieferanten müssen auf jeden einzelnen Auftrag genau passen, damit die Teile unter den besten Bedingungen und damit am kostengünstigsten hergestellt werden können. Aus diesem Grund muss die Auswahl der passenden Aufträge beim Lieferanten liegen und nicht beim Besteller.

Mit der zunehmenden Leistungsfähigkeit der IT-Technologien werden die Informationen in der gesamten Wertschöpfungskette genutzt, um den Ressourceneinsatz in der Wertschöpfungskette zu steuern. Es kommt zu einer Vorverlagerung von Informationen in der Wertschöpfungskette. Die Geschwindigkeit und Qualität, mit der Informationen über Bestände, Fehlerquoten, Bedarfe generiert und in der Supply-Chain zur Verfügung gestellt werden, entscheidet über die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens.