

E-Interview

Procurement Outsourcing: “Gerade jetzt lohnt es sich, den Einkauf auszulagern”

Interviewpartner:

Ulrich Ahle, Leiter des Business Segment “Discrete Manufacturing & Process Industry” bei Siemens IT Solutions and Services

Liebe Leserinnen und Leser,

in zwei Jahren wird mehr als die Hälfte der Unternehmen Outsourcing im Einkauf einsetzen. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle gemeinsame Studie von Siemens und der Universität München. Beim Procurement Outsourcing übergibt ein Unternehmen seinen Einkauf ganz oder teilweise an einen Einkaufsdienstleister. Dieser analysiert den Bedarf, sorgt für die Ausschreibung, wählt den richtigen Lieferanten aus, verhandelt über den Preis und kümmert sich um die Bestellung, die Zahlungsabwicklung sowie das Vertragsmanagement.

Welchen besonderen Nutzen das Procurement Outsourcing gerade in der heutigen Zeit hat, erklärt Ulrich Ahle, verantwortlich für „Discrete Manufacturing und Process Industry“ bei Siemens IT Solutions and Services. Er betreut in Deutschland zahlreiche Kunden, für die das Thema derzeit hohe Priorität hat. In dem E-Interview beschreibt er auch, für welche Firmen sich Procurement Outsourcing besonders lohnt und wie die speziellen Angebote von Siemens IT Solutions and Services aussehen.

Welchen Nutzen bietet das Procurement Outsourcing einem Unternehmen?

Ulrich Ahle: Bei jedem Einkauf lässt sich meist Geld sparen – unternehmensweit summiert sich die Ersparnis dann zu enormen Beträgen.

Zum einen spart das Unternehmen bei einem Procurement Outsourcing immense Kosten am Material selbst: Der Dienstleister kann die Bestellungen mehrerer Kunden zusammenfassen, weshalb die Menge der bestellten Ware steigt – damit wächst die Einkaufsmacht und die Verhandlungsbasis verbessert sich. Zum anderen sinken auch die Prozesskosten für den Einkauf: Da Prozesse standardisiert werden, verringert sich der Verwaltungs- und der Zeitaufwand. Das Einkaufspersonal des Unternehmens kann sich dann wieder auf seine Kernkompetenzen konzentrieren: die Beschaffung von hochvolumigem, direktem Material, das in das Produkt des Unternehmens eingeht.

Das Unternehmen muss zudem selbst kein weiteres Personal für den Einkauf einstellen oder schulen, da der Dienstleister bereits Experten mit Einkaufs-Expertise beschäftigt. Das sind wahre Spezialisten auf diesem Gebiet: sie kennen den weltweiten Markt und haben schon ein entsprechendes Netzwerk aufgebaut.

Und es gibt da noch einen weiteren wichtigen Vorteil: Über Procurement Outsourcing kann ein Unternehmen auch sicherstellen, dass sein Einkauf immer Compliance-konform abläuft! Denn viele externe und interne Regeln, Vorgaben und Gesetze bestimmen den Bestellungsprozess. Ist ein Unternehmen international aufgestellt, ist alles noch viel komplizierter. Der Einkaufsdienstleister verfügt über das erforderliche Fachwissen und sichert Compliance für jede einzelne Bestellung.

Für welche Unternehmen lohnt sich ein Auslagern der Einkäufe besonders?

Ulrich Ahle: Vor allem für große internationale Unternehmen mit einem Umsatz von über einer Milliarde Euro pro Jahr. Denn diese haben meist ein so großes Einkaufsvolumen, dass sich ein Outsourcing besonders schnell rentiert. Aber es lohnt sich beispielsweise auch für Firmen mit einer nicht ausreichend großen Einkaufsabteilung. Denn gerade dort müssen sich die Mitarbeiter auf die Beschaffung des direkten Materials konzentrieren, damit die Produktion gut läuft.

In welchen Fällen ist das Procurement Outsourcing besonders empfehlenswert?

Ulrich Ahle: Ganz klar bei der Beschaffung von indirektem Material! Dazu gehören alle Sach- und Dienstleistungen, die nicht direkt in das Produkt einer Firma einfließen: also Büromaterial, Verbrauchsmaterial, Büroausstattung, Werkzeuge oder auch Dienstleistungen wie beispielsweise Gebäudemanagement, Zeitarbeitskräfte, Marketing und Beratungsleistungen. Indirektes Material bedingt schätzungsweise 10 bis 15 Prozent aller Kosten in einem Unternehmen. Nach den Erfahrungen von Global Procurement Services der Siemens AG können Unternehmen erhebliche Kosten bei indirektem Material sparen – bei geringer Investition und geringem Risiko. Besonders prädestiniert für die Auslagerung ist der Einkauf von indirektem Material noch aus einem anderen Grund: Große Mengen Halogen-Scheinwerfer braucht nur ein Autohersteller, unzählige Reißverschlüsse braucht nur ein Bekleidungsfabrikant. Aber Druckerpapier, Schreibtische und Reinigungskräfte benötigt jedes Unternehmen! Daher lassen sich solche Einkäufe unternehmensübergreifend besonders effizient bündeln.

Wie sehen solche Angebote zum Procurement Outsourcing konkret aus?

Ulrich Ahle: Siemens IT Solutions and Services beispielsweise bietet mit seinem „Sourcing Center“ an, sich um den strategischen Einkauf ausgewählter Materialfelder im indirekten Material eines Unternehmens zu kümmern, also Ausschreibungen zu gestalten und durchzuführen, Rahmenverträge zu verhandeln und die Lieferanten zu verwalten. Unsere Einkaufsspezialisten verfügen hier über die nötige Marktkenntnis und ausgefeilte Verhandlungsmethoden, die das beste Ergebnis für den Kunden sicherstellen.

Unsere „Purchasing Operations Center“ wiederum übernehmen alle operativen und administrativen Einkaufsprozesse, von der Bedarfsklärung über die Eingabe der Bestellung ins System bis hin zur Rechnungsklärung. Dabei kann der Kunde direkt von unseren kostensparenden Offshore- Centern profitieren und Länder mit besserer Kostenstruktur, wie z.B. Indien oder Russland, nutzen. Das senkt die Prozesskosten und steigert die Transparenz.

Und mit „SpotBuy“ übernimmt Siemens IT Solutions and Services die Beschaffung von Einmal-Bedarfen. Das sind selten benötigte Güter wie beispielsweise saisonale Produkte, Werbegeschenke oder Eventbedarf. Bei solchen Einkäufen verzichten viele Unternehmen bisher bewusst darauf, Lieferanten strategisch auszuwählen, Angebote zu vergleichen und über den Preis zu verhandeln - all das beansprucht unverhältnismäßig viel Zeit und Aufwand, bedenkt man den relativ geringen Wert der beschafften Güter. Beim Outsourcen des Einkaufs solcher Waren können jedoch rund 10 Prozent eingespart werden.

Warum ist Procurement Outsourcing gerade jetzt ein Thema?

Ulrich Ahle: Gerade zu Zeiten einer globalen Finanz- und Wirtschaftskrise tragen die Einkaufsabteilungen massiv zum Erfolg eines Unternehmens bei. Ein Unternehmen kann beim indirekten Einkauf durch Procurement Outsourcing erheblich sparen. Den Einkauf auszulagern, ist daher gerade jetzt eine profitable Lösung. Die Unternehmen können sich dann auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, um sich in diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten am Markt zu behaupten und Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Wie sieht der Markt derzeit aus? Wie viele Unternehmen lagern ihren Einkauf bereits aus oder denken darüber nach?

Ulrich Ahle: Rund 60 Prozent aller Unternehmen nutzen bereits die Möglichkeiten des Procurement Outsourcing oder werden das in den nächsten zwei Jahren tun. Das zeigt zumindest unsere Studie, die wir erst kürzlich in Zusammenarbeit mit der LMU München durchgeführt haben. Über 400 Einkaufsleiter aus verschiedenen Branchen weltweit tätiger Unternehmen im deutschsprachigen Europa und den USA haben an der Studie teilgenommen. Die Unternehmen, die ihren Einkauf bereits ausgelagert haben, sparen durchschnittlich etwa 20 Prozent der Kosten bei den Prozessen und 9 Prozent beim Material.

Übrigens sind Unternehmen, die bereits Outsourcing- Projekte in anderen Bereichen realisiert haben, generell auch eher dazu bereit, den Einkauf auszulagern. Die meisten Unternehmen bevorzugen eine modulare Vorgehensweise, bei der mit einem Materialfeld begonnen wird und nach und nach weitere Materialfelder oder Prozesse folgen.

Was muss ein Einkaufsdienstleister mitbringen, um viele Kunden von sich zu überzeugen?

Ulrich Ahle: Gute Einkaufsdienstleister müssen langjährige Einkaufserfahrung und Verhandlungsexpertise nachweisen können. Man erwartet von ihnen auch, dass das eingebrachte eigene Einkaufsvolumen entsprechend groß ist, also die „Haus-Einkaufsmacht“ stark genug. Unsere Einkaufsexperten bei Siemens Global Procurement Services verfügen über eben diese Expertise und greifen zudem auf das Netzwerk des erfolgreichen Siemens-Einkaufs zurück.

Zudem bieten wir eine finanzielle und organisatorische Beständigkeit. Und Unternehmen bevorzugen im Allgemeinen große Dienstleister mit der entsprechenden wirtschaftlichen Stabilität.

Die Studie mit allen Ergebnissen können Sie hier anfordern:
Birgit.Kaus@siemens.com