Health Check Einkauf
Ziele und Ergebnisse

beka | Potenziale nutzen

„Typische“ Kernfragen zum Einkauf

- Wie leistungsfähig ist der Einkauf / die Einkaufsabteilung heute?
- Wie gut ist der Einkauf im Vergleich zum Branchendurchschnitt?
- Welches sind die Stärken und Schwächen der Einkaufsperformance?
- Wie sieht die crossfunktionale Zusammenarbeit aus?
- Welche Themenfelder im Einkauf sollten gestärkt werden?
- Welche weiter Potenziale zur Kostensenkung kann der Einkauf noch ausschöpfen?

Ergebnisse

- Transparenz über **aktuelle Einkaufsperformance** auf Basis einer **standardisierten Bewertung** der Einkaufsfunktion mit Abgleich zu **Best Practices**
- Umfangreiche **Datenbasis** und **Vergleichswerte** mit über 300 Bewertungen von Einkaufsorganisationen aus unterschiedlichen Branchen
- Erste Grundlage für die Erschließung von Kostensenkungspotentialen
- Ableiten von **Ansätzen** und **Aktionsplänen** zur Verbesserung der Einkaufsperformance

Ablauf eines Health Checks
Pragmatische Vorgehensweise

beka | Potenziale nutzen

beka | Potenziale nutzen

Anhand vorstrukturierter Themenblöcke und Kriterien liefert die interviewbasierte Analyse ein umfassendes Bild des Einkaufs

Step 1: Vorbereitung

Thema	Verantwortlich
• Terminvereinbarung und Planung des Besuchs • Übermittlung von Fragen im Vorfeld: z.B., - Allgemeine Infos zum Unternehmen - Einkaufsvolumen - Organigramm - aktuelle Aktivitäten	• h&z, beka
• Beantwortung von Fragen und zur Verfügung stellen von vorbereitenden Informationen • Rückfragen	• Kunde - GL - Einkauf - Finanzwesen - ...

2-3 Wochen

Step 2: Tag 1

	Thema	Teilnehmer
Vormittags	• Kick-Off mit allen Teilnehmern	• Standort Management • Einkaufsleiter • Ausgewählte strat. Einkäufer • Auswählte Schnittstellenpartner Vertrieb, Entwicklung, Produkt- und Qualitätsmanagement Planung
Vormittags	• Einkauf	• Standort Management
Nachmittags	• Schnittstelleninterviews mit internen Kunden des Einkaufs	• Auswählte Schnittstellenpartner Vertrieb, Entwicklung, Finanzwesen, Betrieb, etc. nach Absprache

Step 3: Tag 2

Thema	Teilnehmer
• Analyse der Einkaufsprozesse	• Einkaufsleiter • Ausgewählte strategische Einkäufer

Step 4: Tag 2

Thema	Teilnehmer
• Zusammenführung der Ergebnisse, & Ableitung von Handlungsempfehlungen • Aufbereitung Ergebnisse & Abschlusspräsentation • Abstimmung Ergebnisse	• Einkaufsleiter • Ausgewählte strategische Einkäufer

Step 5: Tag 3

Thema	Teilnehmer
• Management Präsentation	• Standort Management • Einkaufsleiter

beka | Potenziale nutzen

Anhand vorstrukturierter Themenblöcke und Kriterien liefert die interviewbasierte Analyse ein umfassendes Bild des Einkaufs

Einkaufsstruktur

Einkaufs-steuerung

- Transparenz
- Zielsystem, Messung Einkaufserfolge

Einkaufs-organisation

- Organisation
- Aufgabenumfang
- Einkaufskommunikation

Einkaufskernprozesse

Einkaufs-prozesse

- Operative Prozesse (Bedarfsanforderung bis Bezahlung)
- Taktische Prozesse (Anfrage bis Vertragsabschluss)
- Strategische Prozesse & Warengruppenmanagement
- IT Unterstützung der Einkaufsprozesse

Lieferantenmanagement

- Lieferantenbewertung
- Lieferantenentwicklung

Bewertungsbereiche
Standardisierter Ablauf

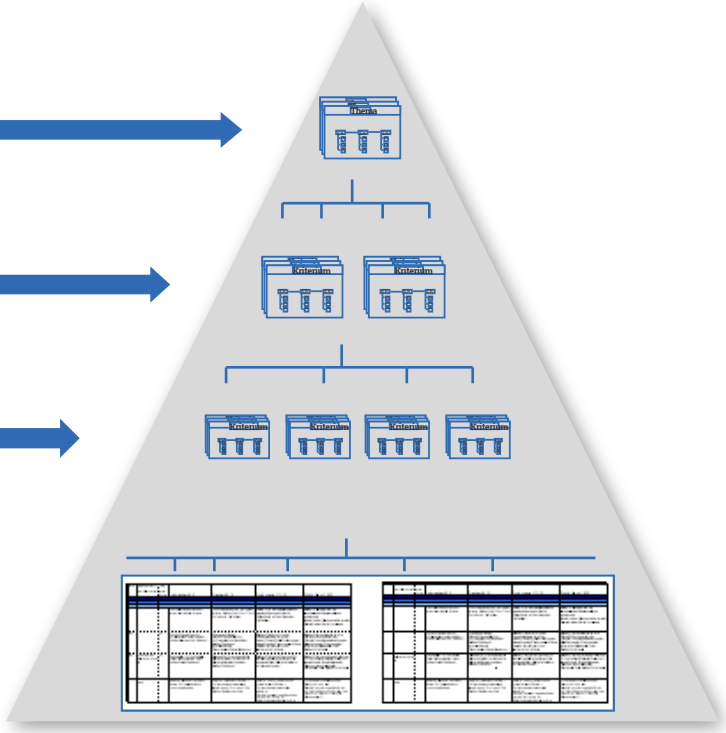
beka | Potenziale nutzen

4 Themen

11 Kriterien

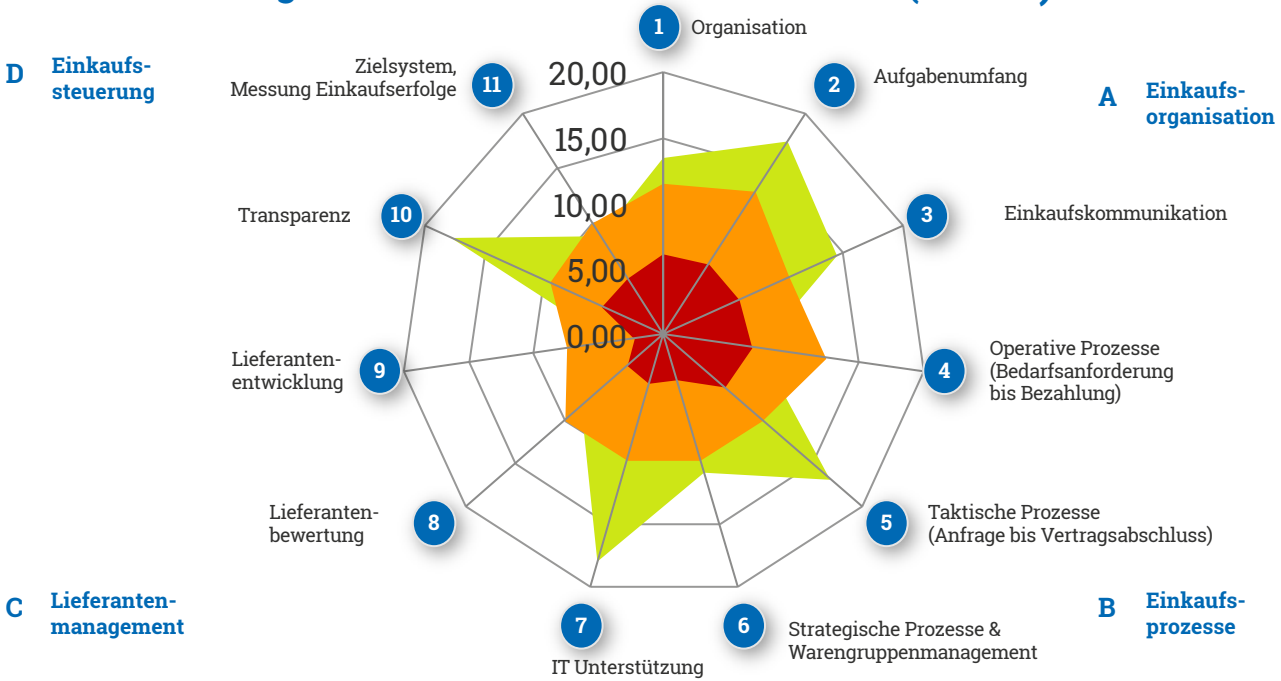
22 Merkmale

88 Einzel-Bewertungs-punkte



Benchmarking

Benchmarking auf Basis von h&z- und beka-Daten (Muster)

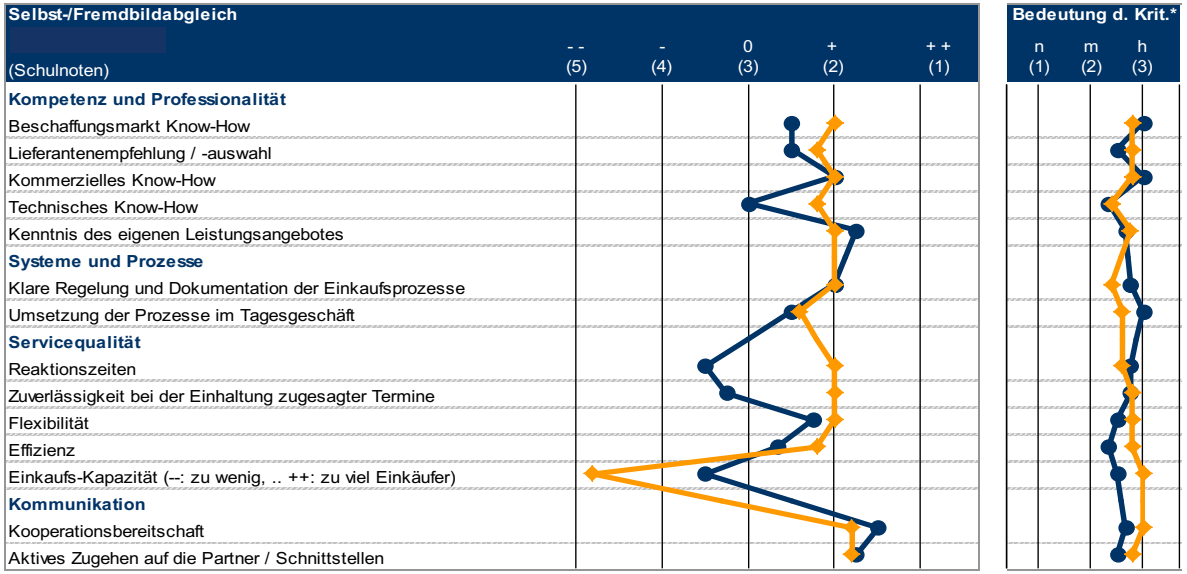


Interpretation

- Bewertung der 4 Themen-Blöcke und der 11 Kriterien führt zur übersichtlichen Darstellung im Radar-Chart
- Wesentliche Handlungsfelder werden dargestellt

Selbst-/ Fremdbild-Abgleich

beka | Potenziale nutzen



Interpretation

- Grundsätzlicher Abgleich des Selbst- und des Fremdbildes (Einkauf vs. Fremde Abteilungen)
- Interpretation der Ergebnisse je Kriterium