

Die unerkannte Ressource Materialwirtschaft

Teil 3: *Reduzieren Sie den Zeitaufwand für den Einkauf*

Papierlieferanten berichten, dass häufig an einem Tag unterschiedliche Personen einer Druckerei anrufen und ähnliche Bestellungen abgeben. Dies verursacht bei den Papierlieferanten einen immensen Aufwand. Papier ist in der Regel ein Hebelmaterial. Lesen Sie im dritten Teil der Serie, wie Sie von einem zentralen Einkauf profitieren können.

In kleineren Unternehmen ist der Materialeinkauf meist dezentral organisiert. Sprich jeder Sachbearbeiter bestellt sein Papier selber. Hilfs- und Betriebsstoffe bestellen die Abteilungsleiter der Produktionsabteilungen. Es gibt in diesen Unternehmen oft drei bis vier Varianten, wie für Material der Bedarf ermittelt, die Bestellung veranlasst und der Zugang gebucht wird. Eine Standardisierung, welche der Rationalisierung vorausgeht, ist mit einem solchen Konzept nur bedingt zu erreichen.

Vorteil des zentralen Materialeinkaufes

Der zentrale Materialeinkauf hat den Vorteil, dass Sie mittels der Zusammenfassung von Artikeln über alle Aufträge hinweg den Überblick behalten. Es steht der Bedarf je Artikel und nicht je Auftrag im Vordergrund. Sie können durch höhere Volumen der Bestellung in der Regel bessere Preise erzielen. Häufig stecken in den Kalkulationen Papiere gleicher Qualität von unterschiedlichen Lieferanten. Sind Ersatzartikel erlaubt, dann bietet der zentrale Einkauf die Möglichkeit, diese Bedarfe zu vereinheitlichen. Durch ein höheres Bestellvolumen bei einem Lieferanten können Sie so ebenfalls einen besseren Preis erzielen. Eine weitere betriebswirtschaftliche Anforderung, welche durch einen zentralen Materialeinkauf aus Erfahrung besser erledigt werden kann, ist die Reduktion von Restmengen im Lager.

Wollen Sie eine Absenkung des Zeitbedarfes für den Prozess des Materialeinkaufes erreichen, sollte diese Aufgabe von einer zentralen Stelle erledigt werden. Schon dass nicht jeder Mitarbeiter die Reservationen prüfen muss, verringert den Zeitaufwand. Mit Hilfe von zeitlichen Bestellrastern können die Bestellvorschläge organisiert, die Bestellungen ausgelöst und die Dokumente zentral aufbereitet werden.

Der zeitliche Aufwand für die Bestellung von fünf oder 20 Artikeln ist fast identisch. Kommt es zu Änderungen, ist die Organisation mit einem zentralen Einkauf deutlich schlanker. Allerdings können Sie die Synergien nur erreichen, wenn Sie den Prozess artikelbezogen, über alle Aufträge hinweg betrachten.

Niemand will dem Sachbearbeiter die Kompetenz der Papierauswahl für sein Produkt nehmen.

Autor: Maximilian Spies
Leiter Printplus AKADEMIE
Printplus AG | CH-9451 Kriessern
Telefon +41 71 7379800
m.spies@printplus.ch | www.printplus.ch



Den besten Preis bekommen jedoch Unternehmen, bei denen nicht vier Personen an einem Tag viermal 50.000 Bogen bei drei Lieferanten nachfragen, sondern die Unternehmen, die einmal über 200.000 Bogen verhandeln.

Meine Empfehlung

Die Materialwirtschaft beginnt bereits im Verkauf! Kennt das Verkaufsteam die Beschaffungsstrategie und hat Informationen über Wert und Versorgungsrisiko von Materialien, dann kann bereits im Gespräch mit dem Kunden auf eine effiziente Beschaffung hin gearbeitet werden.

