



BEHRENS & CIE. CONSULTING

Projekt-Steckbrief: Aumüller Aumatic GmbH

Beschaffungsoptimierung bei einem Spezialisten für Rauch- und Wärmeabzugsanlagen

Branche	Baugewerbe
Mitarbeiter	150
Gründung	1972
Projektdauer	10 Monate
Eigentümer	Familienunternehmen



Projekthinhalte

- Markt- und Lieferantenanfragen, Ausschreibungen, Lieferantentage, Verhandlungen
- Verstärkung der Zusammenarbeit mit Bestandslieferanten zur Identifizierung von gemeinsam erzielbaren Einsparpotentialen
- Einführung eines Kanban-Systems zur Bündelung von Lieferanten und Reduzierung der Prozesskosten
- Bearbeitete Materialgruppen (Auszug): Motoren und Getriebe, Guss-, Dreh- und Frästeile, Profile, Leiterplatten und Bestückung, Elektronische Bauteile, Akkumulatoren und Netzteile, Verbindungselemente, Gehäuse, etc.

Interview mit Frau Meinzer (Geschäftsführung) und Herrn Mischkolzi (Einkaufsleitung)

Wie empfanden Sie die ersten Projektstage mit B&C?

Ramona Meinzer: In den ersten Projekttagen hat sich das Team von B&C damit beschäftigt, das Unternehmen und die entsprechenden Mitarbeiter im Einkauf, Produktion, Produktmanagement und Entwicklung kennenzulernen. Dabei traten die Berater sehr angenehm auf und legten Wert darauf, sich mit allen Kollegen zu arrangieren. Diese erste Phase des Kennenlernens empfand ich als sehr wichtig für unsere Zusammenarbeit.

Was war Ihnen in dem Projekt besonders wichtig und welche Herausforderungen sahen Sie?

Ramona Meinzer: Eine große Herausforderung zu

Beginn war die Datenaufbereitung und Konsolidierung unserer vielfältigen Einkaufsartikel. Zudem war es mir wichtig, dass das Team von B&C mit unserem eng zusammenwächst und auch neue Methoden sowie Kenntnisse im strategischen Einkauf an uns vermittelt werden.

Wie hat sich das Projekt auf Ihre Einkaufsorganisation und die Qualitätsstandards Ihrer Produktqualität ausgewirkt?

Horst Mischkolzi: B&C hat einen wertvollen Beitrag geleistet, dass wir uns neben personeller Verstärkung auch fachlich im Einkauf besser aufstellen konnten. B&C arbeitet sich in unsere komplexen Produktfamilien ein und sorgte dafür, dass die

Qualität ausnahmslos erhalten blieb. Unter Berücksichtigung der Versorgungssicherheit wurde vereinzelt die Lieferantenzahl reduziert, um Bündelungseffekte realisieren zu können.

Um die Kostenstruktur Ihrer Materialgruppen im Einkauf zu optimieren, haben Sie sich für eine externe Beratung entschieden. Wieso?

Ramona Meinzer: Als produzierendes Unternehmen haben wir eine hohe Materialkostenquote und unsere Lieferanten versuchen regelmäßig, Preise zu erhöhen. Zudem hatten wir im Bereich Einkauf bislang nur wenig freie Ressourcen für die wichtigsten strategischen Einkaufsmaßnahmen. Mit der Beauftragung von B&C konnten wir sowohl Kompetenz



BEHRENS & CIE. CONSULTING

als auch Kapazitäten einkaufen.

Wie wirkten sich die Ergebnisse und die gemeinsame Zusammenarbeit mit B&C auf Ihr operatives Geschäft aus?

Ramona Meinzer: Neben dem quantitativen Ergebnis konnten die Organisation und die Struktur im Einkauf sowie die Fach- und Methodenkompetenzen deutlich verbessert werden. Das Projekt wirkte sich wie ein „Training on the Job“ für unseren Einkauf aus. Insbesondere kritische Telefonate oder Verhandlungen können wir nun selbstbewusster und erfolgreicher führen. Ergänzend wird der Einkauf nun künftig die Märkte im Auge behalten, Entwicklungen frühzeitig erkennen und Maßnahmen ableiten.

Wie empfanden Sie die Vorgehensweise des Projektteams von B&C?

Horst Mischkolzi: Die Vorgehensweise war jederzeit professionell, vollkommen transparent und nachvollziehbar. B&C hat zu Beginn eine Potenzialanalyse und einen Projektablaufplan erstellt und uns in Form von Wochenberichten über die aktuellen Aktivitäten und Status informiert.

Wie beurteilen Sie die erreichten Resultate?

Horst Mischkolzi: Neben dem guten Ergebnis haben insbesondere die Einbindung unserer Mitarbeiter und die Lerneffekte für unser Team erheblich dazu beigetragen, dass wir auch zukünftig von den Ergebnissen aus dem Projekt mit B&C profitieren werden.

Ich denke, dass es auch sehr wichtig gewesen ist, auf unserer Seite einen festen Projektleiter zu haben. Damit ist ein klarer und strukturierter Übergabeprozess am Ende des Projektes sichergestellt.

Wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit mit Ihren Lieferanten durch das Team von B&C?

Ramona Meinzer: Auch wenn manche Lieferanten die Zusammenarbeit mit den „vertrauten“ Kollegen von Aumüller vorziehen, konnte B&C mit uns und den Lieferanten gemeinsam erfolgreiche Gespräche führen. Wir traten mit ausreichend Fingerspitzengefühl gegenüber den Lieferanten auf und agierten zusammen mit B&C als eine Einheit. Das sicherte uns letztlich einen Großteil des Erfolges.

Danke für das Gespräch.

Ramona Meinzer

Vors. der Geschäftsführung

Horst Mischkolzi

Einkaufsleitung

aumüller ■

Aumüller Aumatic GmbH
Gemeindewald 11
86672 Thierhaupten

Fon +49 (0)8271 8185-0
Fax +49 (0)8271 8185-250

info@aumueller-gmbh.de
www.aumueller-gmbh.de