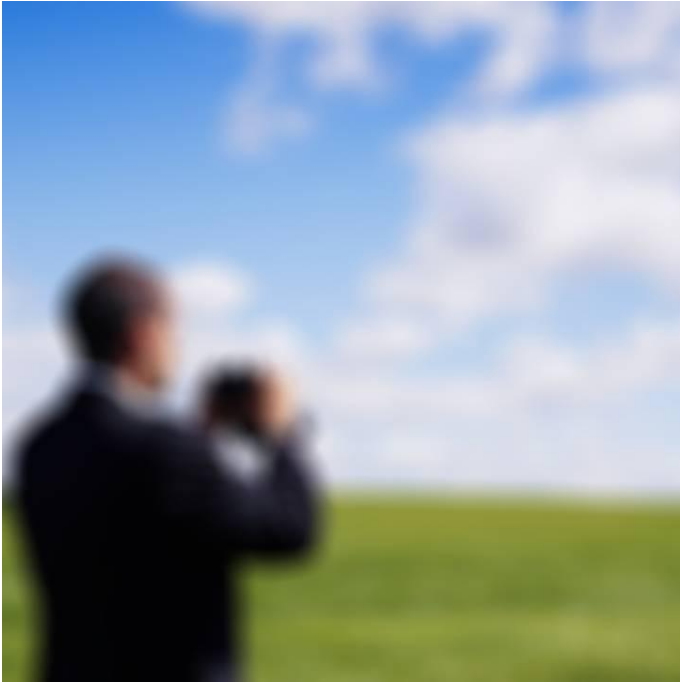


# ascention



pro-  
curement 

**ascention** >> mit procurement erhalten Sie im strategischen Einkauf, im Beschaffungs- und Supply-Chain Management durch die richtigen Kennzahlen den Durchblick.

>> **ENTSCHEIDEND FÜR DEN ERFOLG DES EINKAUFES IST ES, WELCHEN MESSBAREN BEITRAG DIESER AM UNTERNEHMENSERFOLG ERWIRTSCHAFTET.** <<

Aktuell geht es um die Effektivitätsmessung des Einkaufes. Bringen Sie alle Ihre externen und internen Perspektiven in ein Gleichgewicht und analysieren und visualisieren Sie kontinuierlich und effizient ihre Effektivitätskennzahlen im Einkaufs-Cockpit.

Operatives Ziel - insbesondere in Zeiten knapper Kassen - im Einkauf ist es, stets das richtige Produkt (direkte und indirekte Güter) in der richtigen Menge und Qualität zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort bereitzustellen. Um diese abstrakte Zielsetzung zu konkretisieren, werden strategisch (langfristig) und taktisch (mittelfristig) übergeordnete Ziele gegliedert, die das Potential für den operativen Einkaufsbetrieb schaffen sollen. Als strategische Beschaffungsziele werden insb. die Sicherstellung der Materialversorgung, der Qualität, der Beschaffungsmarktposition, der Preisstabilität und der Personalqualität erfasst. Dabei sind besonders die Themen der Materialversorgung und die Optimierung der Beschaffungskosten nur in enger kooperativer Zusammenarbeit mit der eigenen Logistik erreichbar.

Dieser „Mehrklang“ spiegelt indirekt schon die Problematik und Mehrdimensionalität wieder, mit der sich heutige Einkaufsorganisationen strategisch und taktisch beschäftigen sollten. Doch leider bleibt im klassischen Einkauf für diese strategische, meist hybride Sichtweite kaum Zeit.

Der überwiegende Einkaufsalltag ist geprägt von operativen Tätigkeiten im Einkauf und der Disposition, so dass selten Zeit für diese kostenreduzierenden reaktiven oder proaktiven Maßnahmen bleibt. Im Zuge der Zeit bildete sich daher ein re-organisatorischer Prozess, der den traditionellen Einkauf und die Disposition von seiner einfachsten Form über die fortgeschrittene Beschaffung zur differenzierten Beschaffung führte.

**EFFEKTIVITÄT UND EFFIZIENZ IN EINKLANG BRINGEN**

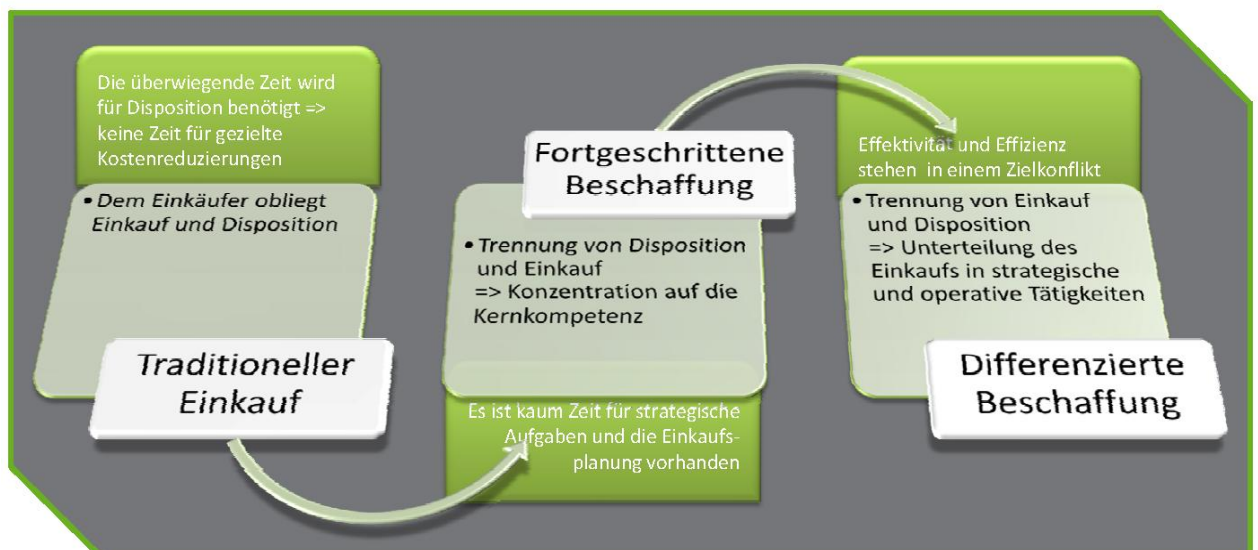
Dieser re-organisatorische Trennungsfluss (einschließlich Outsourcing) bzw. Aufstellung des Themas Beschaffung (strategisch und operativ) schaffte viele Jahre einen Mehrwert für die Unternehmen.

**„Der Mensch ist ein zielstrebiges Wesen, aber meistens strebt es zu viel und zielt zu wenig“**

Dabei blieben die oft zitierten und angestrebten Ziele der Effektivität (das richtige tun) und Effizienz (es richtig tun) im Einkauf hinter den erhofften Erwartungen, auch weil beide Begriffe oft einen Zielkonflikt bilden.

**Hohes Einsparpotential durch Zeitgewinn**

Dabei bergen - insb. in Krisenzeiten und für mittelständische Unternehmen - Prozesse und Kernaufgaben im Einkauf und der Beschaffung ein hohes Einsparpotential.





Hierfür muss der Einkauf innerorganisatorisch gestärkt und ausreichend unterstützt werden, dass für sein Ziel – mit dem eigenen Know-how den Einkauf zu führen - mehr Zeit bleibt. Hier setzt die procurement Lösung von ascention an. Mit Unterstützung des ascention procurement Know-hows und der langjährigen erfolgreichen Erfahrung bei der Einkaufs- und Beschaffungsberatung in diversen Projekten holen wir für Ihren Einkauf Zeit für die Konzentration auf Ihre Kernkompetenzen heraus. ascention liefert hierfür die passenden procurement Kennzahlen (key performance indicators) und setzt diese datengerecht in für Sie passende und mit Ihnen abgestimmte Tools um. Hiermit wird Ihrem Einkauf die Wirksamkeit und Zielerreichung garantiert (Effektivität) und das Verhältnis von Einsatz und Wirkung optimiert (Effizienz). Denn Ihre strategischen Ziele im Einkauf sind entscheidend für den Erfolg in der Beschaffung. Im Rahmen der Einführung von ascention procurement begleiten Sie unsere Fachberater bei der Identifizierung und Festlegung Ihrer Einkaufsstrategie in für Sie abgestimmten Workshops.

- >> wer sind meine richtigen Lieferanten,
- >> welche Messgrößen definiere ich für die einzelnen Warenkörbe
- >> welche Risiken helfen mir ein Frühwarnsystem aufzubauen
- >> welche Informationen bezüglich Ihrer Effektivitätsmessung erhalte ich von meinem ERP-System und welche muss ich in ascention procurement nacherfassen?

Unserer Erfahrung nach fehlen oft derartige wichtige Informationen in den ERP-Systemen. Mit ascention procurement können Sie schnell und ohne großen Mehraufwand diese Lücke schließen.

## TRANSPARENZ SCHAFFEN FÜR WIRKSAME EINKAUFS-ANALYSEN

Mit Hilfe dieser Automatisierung Ihrer Einkaufsprozesse und einem kontinuierlichen Monitoring schafft ascention eine Transparenz, die als Voraussetzung für eine detaillierte Analyse zur Bedarfsermittlung bzw. Beschaffungsleistung (bzw. Beschaffungsergebnis bei Wiederholbedarf) gilt. So können Sie dynamisch und kontinuierlich proaktiv zwischen

Marktpreisentwicklung, Beschaffungs- und Absatzmarkt, Ihrem Rahmenvertragsangebot und Einkaufspreis vergleichen und haben dabei stets einen Blick für die Preisentwicklung auf dem Beschaffungs- und im Absatzmarkt Ihrer Lieferanten. Sie bekommen ein geeignetes Berichtswesen, Einkaufs-Reports und Supply-Chain Analysen an die Hand, die über ein zentrales Datenlager nachhaltig, fortlaufend (rolierend) und unabhängig weitreichenden (Stichwort Historisierung) Analyse-Spielraum schaffen.

Letzlich sollte das Ziel für Ihren Einkauf sein, die wichtigsten Kennzahlen strategisch zu entwickeln und datengerecht abzubilden. Dabei geben wir Ihnen einerseits das Werkzeug an die Hand, das Ihnen hilft den Einkauf retrospektiv zu analysieren (Ergebniskennzahlen, Spätindikatoren) und proaktiv zu entwickeln (Leistungstreiber, Frühindikatoren) und andererseits beraten wir Sie gerne bei der Planung, Steuerung und Umsetzung Ihrer individuellen Procurement-Vision und Strategie.

Das ascention consulting team freut sich Sie kennenzulernen und Sie geeignet zu begleiten - auf Ihrem „Einkaufsweg“ nach vorne.

## IHR NUTZEN IM ÜBERBLICK

- >> Ein gemeinsames oder einzelnes Kennzahlensystem für Ihren Einkauf, Ihre Supply Chain, Ihr strategisches Beschaffungs- und Logistikmanagement
- >> unabhängig von Ihrer Beschaffungsstrategie (Single- oder Global Sourcing)
- >> strategische 4-KPI-Steuerungsfunktion (Cash-Flow/Umsatz-Rate, Eigenkapital-Entwicklung, Fremdkapital-Limit, Return on Investment)
- >> Procurement-BSC für ein zentrales Kommunikationsinstrument im strategischen Beschaffungsprozess
- >> stetige Anpassung an Ihr (variables) Einkaufsvolumen

## AUSZUG DER EINKAUFS-KENNZAHLEN IM ÜBERBLICK

- >> Einkaufsintensität, Einkaufsvolumen, Rahmenvertragsquote, Verzugsquote, Anzahl und Bewertung je Einkäufer, externe Beschaffungsdienstleisterquote

## PROOF OF CONCEPT WORKSHOP

Mit unserem Beratungsteam, bestehend aus Caspar v. Stülpnagel und Dr. Gerloff Consulting, führen wir, ausgehend von Ihrem Bedarf, einen Workshop durch, um Ihre Einkaufs-Potentiale zusammen mit Ihnen aufzudecken, zu analysieren und strategisch umzusetzen.

1. Aufnahme des IST-Zustandes
2. Individuelle Vision Ihres Einkaufs definieren (Soll Zustand)
3. Quick Wins und Gliederung strategische, taktische und operative Einordnung
4. Mögl. Roadmap und Arbeitsschritte



**caspar v. stülpnagel**  
consultant

t. +49.7541.95283-100  
caspar.vonstuelpnagel@ascention.com

## Corporate Solutions

corporate finance

corporate process

procurement

sales planning

sales discovery analysis

analysis studio

value analyzer

St. Galler Management Scorecard™

user-driven datawarehouse



otto-lilienthal-straße 2  
D-88046 friedrichshafen  
t. +49.7541.95283-0

geschäftsführer  
peter smoly

wimbergergasse 14-16  
A-1070 wien  
t. +43.01.5224-322

geschäftsführer  
peter smoly

teufenerstrasse 25  
CH- 9000 st. gallen  
+41.79.3495272

geschäftsführer  
uwe weimer  
peter smoly