

Durch Beschaffungspooling bessere Konditionen erzielen

Beschaffungspooling heisst, durch kundenübergreifende Bedarfsbündelung mit grösseren Einkaufsvolumen entsprechende Einsparpotentiale zu erzielen. Dazu gehört auch eine kontinuierliche und nachhaltige Prozess- und Kostenoptimierung. Wie dies am besten funktioniert, weiss Hansruedi Blickenstorfer, Geschäftsführer/Inhaber der Innosourcing GmbH in Sirmach.



Hansruedi Blickenstorfer

Geschäftsführer/Inhaber der Innosourcing GmbH

Herr Hansruedi Blickenstorfer, Innosourcing betreibt seit über 20 Jahren erfolgreich Beschaffungspooling – was versteht man genau darunter?

Innosourcing hat sich auf den Einkauf – in Form von Beschaffungsnetzwerken – von indirektem Material (Produkte für die Instandhaltung, Wartung und operativen Betrieb sowie administrativen Bereich) und Dienstleistungen spezialisiert. Durch die kundenübergreifende Bedarfsbündelung (Pooling) der Beschaffungsvolumen können die Kunden von attraktiven Konditionen profitieren. Mit über 100 Rahmenvereinbarungen mit namhaften Lieferanten werden nahezu alle Warengruppen abgedeckt. Ziel ist es, eine kontinuierliche und nachhaltige Prozess- und Kostenoptimierung zu erreichen. Durch dieses «Teil-Outsourcing» von indirektem Material und Dienstleistungen an die Innosourcing können sich die Kunden auf ihre individuellen Kernkompetenzen fokussieren und werden so erheblich entlastet.

Zudem betreut Innosourcing diverse staatliche und privatrechtliche Institutionen, Hochschulen und

Universitäten im strategischen Einkauf sowie bei individuellen Beschaffungsprojekten.

Welche Vorteile bringt diese firmenübergreifende Einkaufsbündelung beziehungsweise Mitgliedschaft den Kunden?

Das hängt stark vom Unternehmen ab. Im Vordergrund steht sicher der monetäre Vorteil sowie die Entlastung und Unterstützung der Mitarbeiter, welche die jeweiligen Warengruppen beschaffen. Ein zusätzlicher Vorteil ist der offene Wissens- und Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern, der Zeit spart und hilft, Schaden zu vermeiden. Dies im Sinne von: «Einer für alle, alle für einen.»

Sie bieten neben dem InnoPool neu auch den K-Pool an. Was ist der Unterschied zwischen diesen Angeboten?

Ziel ist, auch kleineren Unternehmungen die Vorteile einer Mitgliedschaft zu ermöglichen. Gerade in dieser aktuell schwierigen Zeit spielt die Optimierung der Kosten bei mittelständischen Firmen eine sehr zentrale Rolle. Mit dem K-Pool bieten wir ein kleineres, aber dennoch ausgewogenes Leistungsspektrum zu reduzierten Gebühren an, das auf die KMU ausgerichtet ist.

Welche Voraussetzungen müssen Firmen erfüllen, damit sie dem Beschaffungsnetzwerk InnoPool oder K-Pool beitreten können?

Die Bereitschaft zur Offenheit und Veränderung sowie der Wille zur Zusammenarbeit bilden die Grundvoraussetzungen. Konkret bedeutet dies für Mitglieder, dass sie in definierten Warengruppen Tätigkeiten wie beispielsweise Ausschreibungen, Preisverhandlungen sowie die strategische Lieferantenbetreuung delegieren. Weiter

können die Mitglieder profitieren, wenn sie gegenseitig Wissen und Erfahrungen austauschen. Dies führt zu einem aktiven Networking und zu viel gegenseitiger Unterstützung. Damit generiert das Unternehmen neben beachtlichen kommerziellen Vorteilen ein breites abgestütztes Wissen, sowie eine zeitliche Entlastung der Mitarbeiter für andere wichtigere Beschaffungsthemen. Eine weitere Voraussetzung ist zudem, dass die Geschäftsleitung die Mitgliedschaft firmenintern aktiv unterstützt und eine Durchdringung in die einzelnen Abteilungen stattfindet.

Lohnt sich der Beitritt in den K-Pool auch für kleine Unternehmen? Wie gross muss es mindestens sein bzw. wie gross das Einkaufsvolumen?

Es kommt nicht primär auf die Einkaufsvolumen an, sondern auf die Potenziale, die sich durch eine Mitgliedschaft ergeben. Dies ist von Fall zu Fall sehr verschieden. Für Unternehmen ab ca. 50 - 80 Mitarbeitern lohnt sich eine Analyse (abhängig von den Volumina in den einzelnen Warengruppen). Vor einer Mitgliedschaft werden die jeweiligen Potenziale und Verbesserungsmöglichkeiten mit der interessierten Firma detailliert geprüft. Dieses Vorgehen hat sich sehr bewährt und gibt beiden Parteien eine klare Entscheidungsgrundlage.

Gibt es Branchen, in denen der gemeinsame Einkauf besonders Sinn macht?

In den Bereichen «indirekte Materialien und Dienstleistungen» sind die Synergien am grössten, da spielt die Branche eine untergeordnete Rolle. Mitglieder, die im InnoPool als auch K-Pool partizipieren, haben in der Regel Beschaffungsvolumen in Bereichen wie IT/Telekommunikation, Facility/Unterhalt, Reisen, Logistik,

Energie, Werkzeuge/Maschinen und Mobilität, um hier einige Beispiele zu nennen. Grundsätzlich sind diese Ausgaben branchenneutral. Beim «direkten Material» wirkt jedoch die Branche und das Endprodukt sehr stark mit.

Was bedeutet eine Mitgliedschaft und welche Verpflichtungen geht ein Unternehmen mit dieser ein?

Von den Mitgliedern wird erwartet, wo immer wirtschaftlich sinnvoll, sich an Poolingverträgen, Projekten und am Erfahrungsaustausch im Verbund langfristig und aktiv zu beteiligen. Die Verpflichtungen in den einzelnen Poolingverträgen werden individuell und pro Lieferant geregelt.

Grundsätzlich besteht kein «Zwang» an der Partizipation an Projekten, dem Austausch oder anderweitigen Aktivitäten für die Mitglieder. Hier stellt sich jedoch die Sinnfrage: «Warum sind wir dabei, wenn wir uns nirgends beteiligen?» Der Aktivitätslevel bestimmt im Endeffekt auch die Höhe der kommerziellen Vorteile sowie der Einsparung bei Ressourcen bei Einkaufstätigkeiten, welche ein Unternehmen mit einer Mitgliedschaft erreichen kann.

Weitere Informationen zu den Beschaffungsnetzwerken: www.innosourcing.ch