

Einkauf von null aufbauen: 90 Tage für ein Werkzeugbau-Startup

Ein junges Unternehmen im Werkzeug- und Formenbau wächst schnell. Bestellt wird per Mail und Zuruf, Preise sind kaum verhandelt, und niemand hat den Überblick, wer was liefert. BSCP baut in 90 Tagen einen schlanken Einkauf auf, der mitwachsen kann.

Werkzeug- und Formenbau

90 Tage

2 Tage pro Woche · ca. 26 Projektstage

Beispielszenario

ZIEL**Minuten**

statt Tage: Bestellung und Freigabe in wenigen Klicks

ZIEL**5–10 %**

niedrigere Kosten in den A-Warengruppen durch Bündelung und Rahmenverträge

ZIEL**100 %**

der Werkzeuge mit Beschaffungsplan, deutlich weniger Eilbestellungen

Die Situation

Werkzeugstahl, Normalien, Heißkanaltechnik, Lohnhärten, Erodieren: Das Startup kauft viel, aber ohne System. Jedes Werkzeug ist ein Einzelprojekt mit festem Liefertermin, doch Material und Fremdleistungen werden erst bestellt, wenn es brennt. Und weil die Zukaufpreise unklar sind, bleiben auch die eigenen Angebote an Kunden Schätzungen.

So gehe ich vor

1 Bestandsaufnahme und Quick Wins · Woche 1–2

Ausgaben nach Warengruppen ausgewertet, Hebel sichtbar gemacht. Sofort: offene Bestellungen und Engpasseile geklärt, Normalien über einen Katalog-Rahmenvertrag gebündelt.

2 Lieferanten und Kalkulation · Woche 3–6

Lieferanten bewertet, Zweitquellen und Rahmenverträge aufgebaut. Verlässliche Zukaufpreise fließen direkt in die Angebotskalkulation.

3 Projektbeschaffung · Woche 5–10

Beschaffungsplan je Werkzeug, rückwärts vom Liefertermin geplant; Bestellprozess mit Freigabegrenzen und Vorlagen für den Angebotsvergleich.

4 Übergabe · Woche 11–13

Einkaufshandbuch, Kennzahlen für Termintreue, Preise und Reklamationen, Einarbeitung der Person, die den Einkauf künftig führt.

Was Sie am Ende in der Hand haben

- Quick Wins in den ersten zwei Wochen und eine A/B/C-Übersicht aller Warengruppen
- Beschaffungsplan je Werkzeugprojekt und verhandelte Rahmenverträge
- Verlässliche Zukaufpreise für Kundenangebote, dazu Prozess und eingearbeitete Nachfolge

Warum ich das kann

- Logistikkosten um 20 % gesenkt, bis zu 10 % Einsparung durch Rahmenverträge (AIRTECH)
- Vier neue Produktgruppen mit zerspannten Teilen eingeführt (ELGASCO)
- Kalkulationsverfahren für Zukaufteile entwickelt, das Angebote spürbar beschleunigt hat (Schaeffler)

LEISTUNGEN

Einkaufsorganisation

Projektbeschaffung

Rahmenverträge

Zukaufkalkulation

Wächst Ihr Einkauf gerade über den Kopf? Festpreis nach kurzem Vorgespräch.