

Von den Besten lernen Benchmarks zum Thema Einkaufskonditionen

PROJEKTTITEL

Benchmarks zum Thema Einkaufskonditionen

PROJEKTLAUFZEIT

12 | 1999 – 03 | 2000

Die Rohstoffkosten stellen in der Kunststoff-Verarbeitung einen wesentlichen Kostenfaktor dar (bis zu 70 % der Herstellkosten). Das einzelne mittelständische Kunststoff-Unternehmen hat kaum Vergleichswerte über die Einkaufspreise und -konditionen. Zusätzlich unterliegen die Rohstoffpreise laufend zyklischen Schwankungen. Dem einzelnen Kunststoff-Verarbeiter fehlt daher die Möglichkeit zum Vergleich und zum Einordnen seines Betriebes in das internationale Umfeld.

Projektziel

Die Zielsetzung des Kooperationsprojektes war die Schaffung der Möglichkeit, durch genaue Auswertungen der vorhandenen Einkaufsstrukturen erstmals eine objektive Beurteilung der oberösterreichischen Einkaufssituation im Kunststoff-Bereich zu erhalten.

Verglichen wurden die Zahlungskonditionen und -Modalitäten, die Lieferanten und die Rohstoff-Einkaufspreise.

Die Projektziele wurden folgendermaßen definiert:

- Transparenz und Analyse des Rohstoff-Marktes
- Ermittlung eines möglichen Einsparungspotenzials durch Kooperationen im Einkauf
- Aufbau eines informellen Netzwerkes

Ergebnis

Die geplanten Zielsetzungen im Projekt wurden alle erreicht. Innerhalb der Gruppe hat sich nach anfänglichen Berührungspunkten bei diesem sensiblen Thema ein sehr gutes Vertrauensverhältnis aufgebaut.

Die Ergebnisse dieses Projektes gaben den einzelnen Unternehmen einen guten Aufschluss darüber, wie das bisherige Einkaufsniveau der Projektpartner im oberösterreichischen, aber auch im internationalen Vergleich einzuordnen ist. Die Projektgruppe war aus verarbeitungstechnischer Sicht sehr heterogen. Jedes Unternehmen verarbeitet eine Fülle von unterschiedlichen Granulatsorten und -typen, so dass sich keine sinnvolle Einkaufskooperation bilden ließ. Die 13 Unternehmen werden von 98 Lieferanten beliefert. Jedoch nur 33 davon



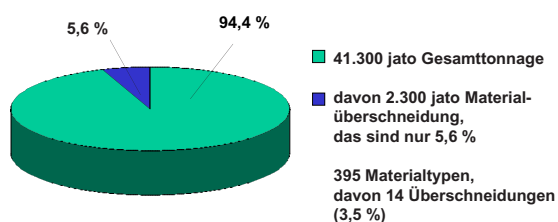
Erfahrungsaustausch in der Gruppe war ein ganz wesentliches Ziel des Projektes

beliefern mehr als ein Unternehmen. Auch bei den eingesetzten Materialtypen verhält es sich ähnlich: Der Materialüberdeckungsgrad, gemessen an der Jahrestonnage, beträgt nur 5,6 %.

Betreffend der Einkaufskonditionen zwischen den verschiedenen Händlern und Herstellern lieferte dieses Projekt sehr gute

Ergebnisse. Ein wichtiges Ergebnis dieses Benchmarks ist die Tatsache, dass nicht immer das Unternehmen mit dem größten Einkaufsvolumen gleichzeitig die besten Konditionen und Preise erhält. Diese Erkenntnis stellt für alle Unternehmen einen Ansatzpunkt für Verhandlungen mit den Rohstoff-Lieferanten und in der Folge Einsparungspotenziale dar.

Materialüberschneidungen



Projekthintergrund

Der Kunststoff-Markt ist hinsichtlich Sorten und Typen der produzierten Kunststoffe äußerst komplex. Die oberösterreichischen Kunststoff-Verarbeiter haben jedoch aufgrund deren Größe kaum Einfluss auf die Preisgestaltung und auf die Typenpalette der Rohstoff-Hersteller. Außerdem hat der einzelne Kunststoff-Verarbeiter kaum Vergleichswerte über seine Einkaufspreise und -konditionen, so dass er sein Unternehmen nicht in das internationale Umfeld einordnen kann.

Projekthinhalt

Die Preise und Einkaufskonditionen (Zahlungsziel, Skontosatz- und -frist) der Projektteilnehmer wurden verglichen, um die Positionen der einzelnen Projektpartner im Marktgefüge besser beleuchten zu können.

Da es sich bei den Einkaufsdaten um sehr sensible Daten handelt, ist Vertraulichkeit eine absolute Notwendigkeit. Es wurde daher auf die Benchmark-Erfahrung und Methodenkompetenz eines externen Beraters, Industrial Services, zurückgegriffen.

Projektpartner

- Awender Kunststofftechnik GmbH (Projektkoordinator) / Neukirchen/Enknach
- ACCORD-Profil GmbH / Alkoven
- AGRU Kunststofftechnik GmbH / Bad Hall
- Banner Kunststoffwerk GmbH / Linz
- Dreefs Schaltgeräte und Systeme GmbH / Peuerbach
- Esterbauer Kunststoffverarbeitung und Formenbau GmbH & Co KG / Uttendorf
- Fischer Plastik GmbH / Allhaming
- Greiner Bio-One GmbH / Kremsmünster
- KUVAG Kunststoffverarbeitungs GmbH / Neumarkt/H.
- Poloplast Kunststoffwerk GmbH & CoKG / Linz
- PP GmbH – Perner Produktions GmbH / Scharnstein
- Stadelmann GmbH - multiform / Eferding
- Zitta Kunststoffwerk GmbH / Pasching

AUSWERTUNG DER ERGEBNISSE

In dieser Bandbreite haben die Projektteilnehmer die Lieferbedingungen derzeit mit deren Lieferanten verhandelt:

0 – 3 % Bonus

30 – 90 Tage Netto- Zahlungsziel

0 – 4 % Skontosatz

7 – 30 Tage Skontofrist

Die jeweils vereinbarten Zahlungskonditionen können nur in Kombination mit den erzielten Preisen gesehen werden.

Ing. Birgit Awender,
Awender Kunststofftechnik

» *Speziell für KMU ist Kosteneffizienz eine Überlebensfrage im regionalen und überregionalen Umfeld.* «

Friedrich Entmayr,
Poloplast

» *Die Ergebnisse aus diesem abgeschlossenen Projekt brachten wertvolle Denkanstöße für die tägliche Einkaufsarbeit, wobei der Nutzen für das einzelne Unternehmen unterschiedlich ausfallen wird.* «

Ing. Florian Forstenpointner,
Esterbauer Kunststoffverarbeitung und Formenbau

» *Das Wissen um die eigene Position beim Granulateinkauf im Vergleich zum Wettbewerb ist Voraussetzung zur Optimierung der Einkaufsstrategien zur Festigung der Marktposition des eigenen Unternehmens.* «

Andreas Klemencek,
Banner Kunststoffwerk

» *In diesem Projekt entstand eine vertrauensvolle Plattform für zukünftigen Erfahrungsaustausch. Wir werden diese informelle Informations- und Kommunikations-Plattform gerne weiterhin nutzen.* «

Johanna Schiefersteiner,
Stadelmann GmbH – multiform

» *Jede Senkung der Rohstoffkosten im Kunststoff verarbeitenden Unternehmen stärkt dessen Wettbewerbsfähigkeit am internationalen Markt.* «

Ing. Franz Zitta,
Kunststoffwerk Zitta (Innungsmeister)

» *Ein derartig klares Bild über die Struktur der Kunststoff-Preise in Oberösterreich wurde bisher noch nicht aufgezeigt. Dieses Projekt ist ein wichtiger Ansatzpunkt für die gesamte Kunststoff-Branche, in Zukunft mehr Augenmerk auf die Einkaufsbedingungen zu legen.* «