



Sourcing Center

Nachhaltiger Mehrwert durch gemeinsames Einkaufen

Die zunehmende Internationalisierung eröffnet neue Märkte, bringt aber auch einen größeren Wettbewerb mit sich. Der wachsende Kostendruck hat in vielen Branchen die globale Konzentration von Unternehmen vorangetrieben und die Rahmenbedingungen für den Einkauf in den letzten Jahren grundlegend verändert. Stärkere überregionale Konzentration der Lieferanten hat dazu geführt, dass die Angebotsmacht der verbleibenden Lieferanten im Vergleich zu früheren Jahren deutlich angestiegen ist. Auch im Bereich des indirekten Materials gibt es immer mehr globale Anbieter, wo früher eine Vielzahl regionaler kleinerer Wettbewerber die Verhandlungsposition des Einkaufs stärkte.

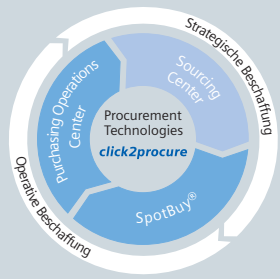
Doch wie gelingt es dem Einkauf dennoch erheblich zum Unternehmenserfolg beizutragen und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens langfristig sicherzustellen? Die bisherigen Instrumente des Einkaufs reichen dafür oft nicht mehr aus: **Strategische Allianzen im Einkauf können nun den entscheidenden Wettbewerbsvorteil bringen.**

Der einkäuferische Grundsatz, dass das Einkaufsvolumen die Einkaufsmacht definiert, liefert die Grundlage für die Überlegung, unternehmensübergreifende Partnerschaften im Einkauf von indirektem Material und Dienstleistungen einzugehen. Eine Einkaufsallianz stellt hier bei begrenzt verfügbaren Ressourcen eine attraktive Option dar, um die individuellen Stärken von Einkaufsorganisationen optimal zu nutzen.

Unsere Sourcing Center helfen Ihnen dabei, die Wertschöpfung im Einkauf zu erhöhen und mit einer Einkaufsallianz dem Wettbewerb einen Schritt voraus zu sein.

Ihre Anforderungen

Ihr Einkauf steht vor der Aufgabe, immer mehr Einsparungen mit den ohnehin knappen Ressourcen zu erwirtschaften und fokussiert sich auf die kostenoptimale Beschaffung von hochvolumigem, direktem Material. Aber auch im indirekten Material liegt erhebliches Potenzial für weitere Einsparungen. Um dieses ausschöpfen zu können, bedarf es jedoch einer ebenso professionellen und inten-



siven strategischen Bearbeitung, wie dem Einkauf von direktem Material zukommt. Für dieses Umfeld mit seiner Vielzahl von Warengruppen und internationalen Quellen stehen meist nicht ausreichend Ressourcen mit der nötigen Materialfeldkompetenz zur Verfügung. Gefordert sind profunde, internationale Marktkenntnisse für eine breite Vielfalt indirekter Produkte, professionelles Know-how zur Qualifizierung und Pflege eines Lieferantenstamms in hoher Qualität sowie Erfahrung und bewährte Methoden zur Verhandlung von Rahmenverträgen.

Mit einem strategischen Partner an Ihrer Seite lassen sich diese Schwierigkeiten überwinden: Ihr Einkauf kann sich auf seine Kernkompetenzen im Bereich der Beschaffung von direktem Material konzentrieren – und wir kümmern uns um den professionellen strategischen Einkauf von indirektem Material und Dienstleistungen.

Was Siemens Ihnen bietet

Die Siemens Sourcing Center bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihre kompletten strategischen Prozesse bei der Beschaffung von indirektem Material und Dienstleistungen an uns zu übergeben. Durch die strategische Zusammenarbeit in diesem Materialumfeld wird systematisch die Einkaufsmacht im Sinne einer Einkaufsallianz gestärkt. Das Sourcing Center übernimmt dabei die Rolle des Allianzmanagers und optimiert die Beschaffung nicht strategischer Materialfelder über Unternehmensgrenzen hinweg.

Unsere erfahrenen Einkaufsexperten entwickeln umfassende Materialfeldstrategien und bündeln hierbei das Know-how und Volumen von Siemens mit ausgewählten Partnerunternehmen. Das Sourcing Center übernimmt in Ihrem Namen die komplette strategische Verantwortung für die Beschaffung indirekter Materialien und Dienstleistungen: Von der Lieferantenauswahl, -bewertung und -pflege über die Sortimentsbildung bis hin zur Verhandlung und Umsetzung von Rahmenverträgen.

Die Palette der eingekauften Produkte reicht dabei vom klassischen Büromaterial bis hin zu Gebäudemanagement und Personaldienstleistungen. Und neben der kontinuierlichen Materialfeldoptimierung kümmern wir uns selbstverständlich auch um das Change Management in Ihrem Unternehmen.

So profitieren Sie von der Zusammenarbeit

Die Nutzung von Bündelungseffekten über Unternehmensgrenzen hinweg schafft unmittelbare Vorteile für alle Beteiligten: neben besseren Einstandspreisen durch die gesteigerte Einkaufsmacht erhalten unsere Allianzpartner die Möglichkeit, sich bei der Beschaffung auf ihre strategisch wichtigen Materialien zu konzentrieren und mithilfe eines starken Partners auch beim Einkauf von indirektem Material und Dienstleistungen Kostensenkungen zu erreichen.

- Sie gewinnen direkten Zugang zu der globalen Marktkenntnis, der Materialfeldkompetenz und den Einkaufsexperten von Siemens
- Gemeinsames Einkaufen erhöht die Einkaufsmacht und steigert die eigene Wettbewerbsfähigkeit durch Senkung der Materialpreise
- Die unternehmensübergreifende Bündelung von Einkaufsvolumina im indirekten Material ermöglicht Einsparungen von bis zu 20%
- Unsere Kunden haben direkten Zugriff auf unsere professionelle Einkaufsorganisation mit internationaler Ausrichtung und müssen für den Einkauf von indirektem Material keine eigene Personalkapazität aufwenden
- Unser internationales Einkaufsnetzwerk, langjährige Einkaufserfahrung im indirekten Material und die innovativen Verhandlungsmethoden garantieren schnelle Einsparerfolge im indirekten Material für die Kunden
- Und nicht zuletzt können Sie durch den Bezug von Einkaufsleistungen Ihre Fixkosten in variable Kosten umwandeln

Alle verwendeten Hard- und Softwareramen sind Handelsmarken oder eingetragene Marken der jeweiligen Hersteller.

© Siemens AG, 2008.
Änderungen vorbehalten.
Bestell-Nr.
U29700-J-Z401-1
11/08 | Printed in Germany

Siemens AG

Siemens IT-Solutions and Services
Otto-Hahn-Ring 6
81739 München, Deutschland
Global Info Desk
Tel.: +49-1805-444713
it-solutions@siemens.com

www.siemens.com/it-solutions