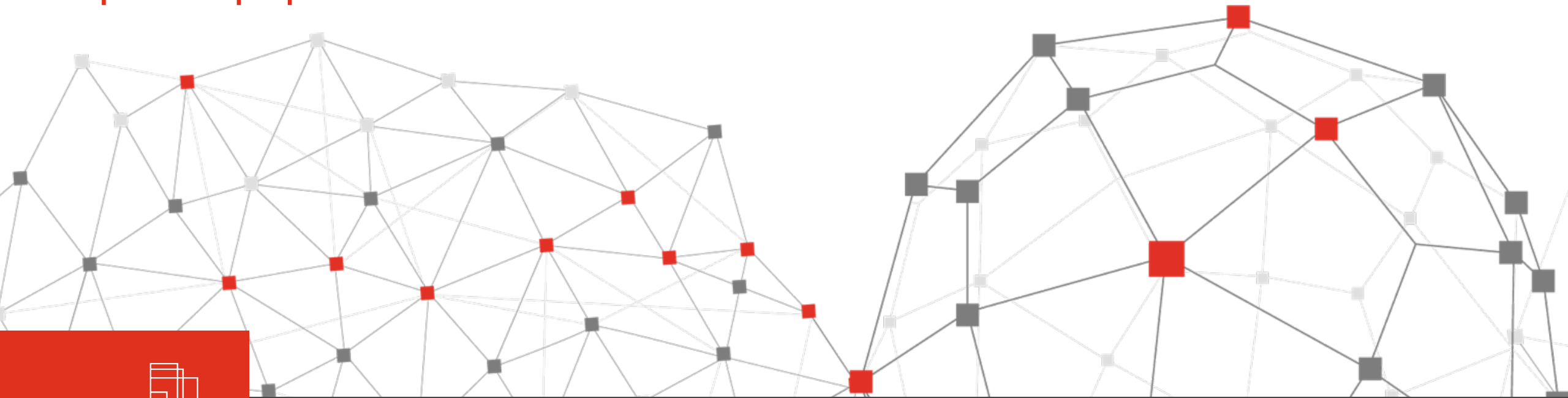


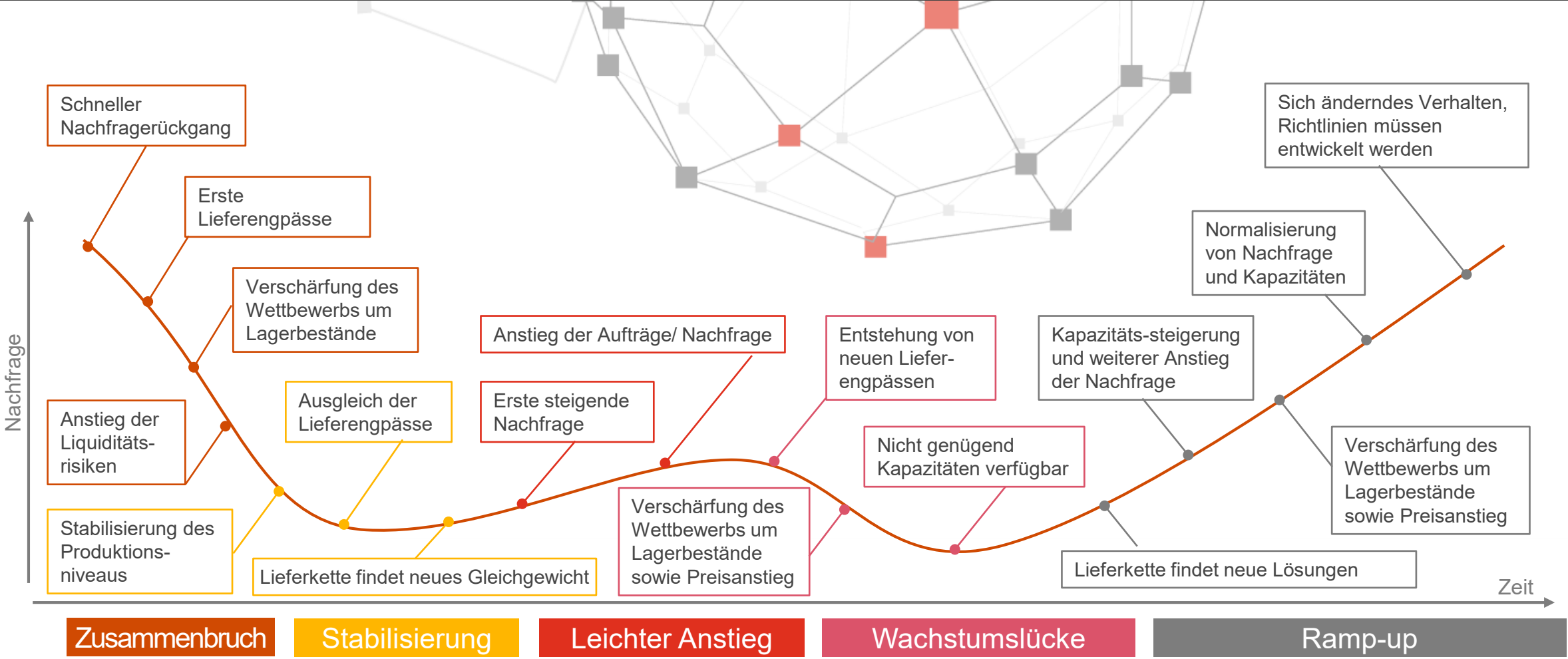
Lieferantenmanagement im Ramp-up - Material und Kapazität sichern

Beschaffung: Management von Krisenzyklen

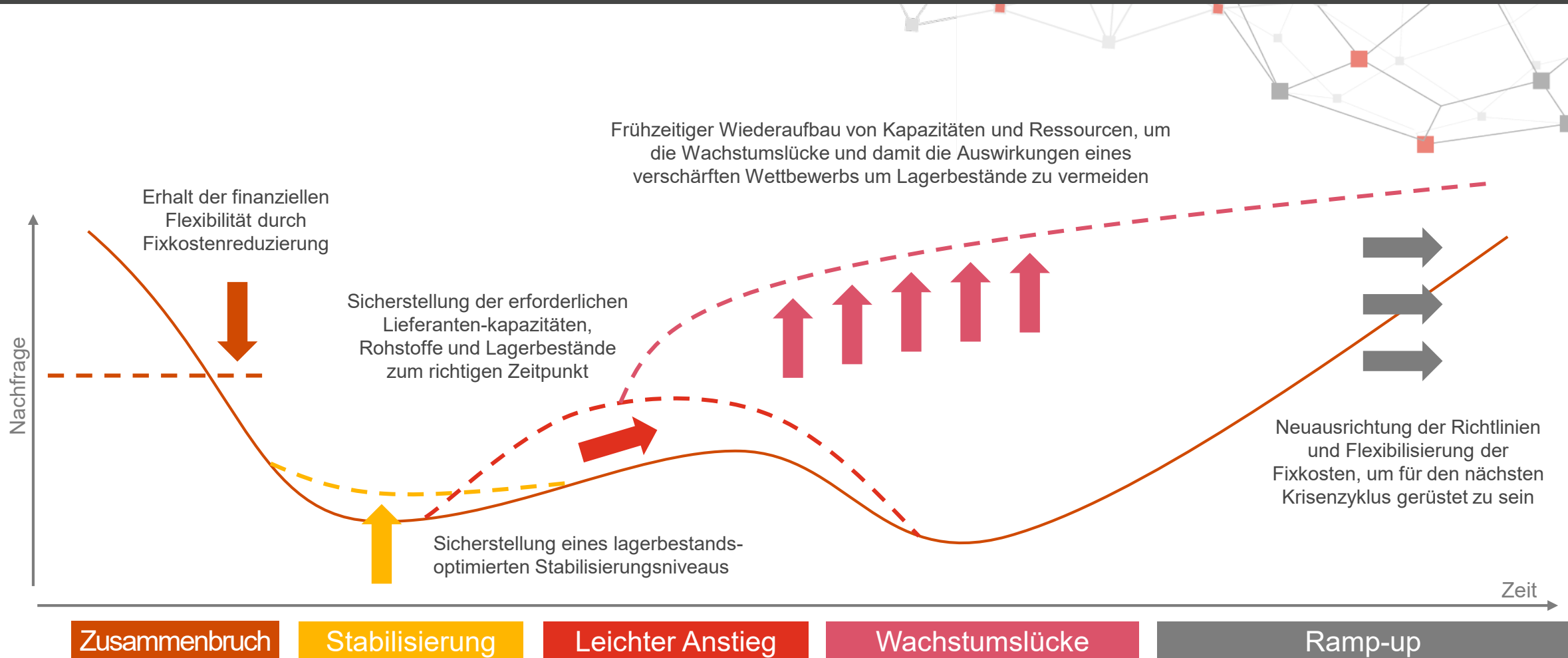
#pclm #phps



Der Lebenszyklus der Beschaffungskrise ist durch 5 Phasen definiert, wobei jede Phase anhand einzigartiger Merkmale identifiziert werden kann



Die Kernstrategie des Krisenmanagements besteht darin, die 5 Phasen vorausszusehen und präventiv vor der Konkurrenz zu handeln



Zur Gewährleistung der geschäftlichen Kontinuität muss sich die Beschaffung auf die Schlüsselaktivitäten pro Zyklusphase konzentrieren, um das Unternehmen bestmöglich zu unterstützen

	Zusammenbruch	Stabilisierung	Leichter Anstieg	Wachstumslücke	Ramp-up
 <p>Schlüsselaktivitäten</p>	<ul style="list-style-type: none"> Fokus auf Fixkosten - und Verringerung sinkender Deckungsbeiträge Marktbeobachtung und Lieferantenanalyse zur Sicherung der Versorgungssicherheit 	<ul style="list-style-type: none"> Arbeit an einem zukunftsorientierten, zuverlässigen Produktions- und Versorgungsniveau Gewährleistung einer Neujustierung der Sicherheitsbestände 	<ul style="list-style-type: none"> Arbeiten auf einem stabilem Produktions- und Lieferriveau Ermittlung des idealen Ramp-up-Zeitpunkts Beginn einer frühzeitigen Kapazitätssteigerung auf der Basis von Category-Strategien. 	<ul style="list-style-type: none"> Nutzung der aufgebauten Kapazitäten zur Deckung der Nachfrage Nutzung von Verhandlungsmacht und Lagerbeständen, um verschärften Wettbewerb um Lagerbestände zu vermeiden Verkürzung der Lieferketten und Nutzung von Krisenherden 	<ul style="list-style-type: none"> Abschluss/Stopp der laufenden Krisenaktivitäten und –aufgaben Anpassung anstehender Vereinbarungen und Aufstellung von Vertragsklauseln, die Ihr Unternehmen in der nächsten Krise unterstützen Anpassung interner Richtlinien und Handbücher zur Dokumentation obligatorischer Krisenaktivitäten
 <p>Orga</p>	<ul style="list-style-type: none"> Anpassung der Organisation an diese beiden Ziele Verteilung der Arbeitslast auf alle Mitarbeiter 	<ul style="list-style-type: none"> Schließen von Personallücken innerhalb der gesamten Lieferkette Stock Task Force auf der Basis von SIOP 	<ul style="list-style-type: none"> Einbindung Ihrer Organisation in die Bestellverfahren Fokus auf Transaktionsmanagement 	<ul style="list-style-type: none"> Neuausrichtung der Belegschaft auf agile Category-Excellence-Teams zum Aufbau neuer Lieferantenkapazitäten 	<ul style="list-style-type: none"> Anpassung der Organisation an das Exzellenz-Modell Nutzung der Chance zur Umsetzung einer agileren Arbeitsweise (z.B. Taskforce/ Sprintteams)
 <p>Taktik</p>	<ul style="list-style-type: none"> Anpassung der Category-Strategie entlang des PCLM 	<ul style="list-style-type: none"> Entwicklung neuer Category-Portfolios 	<ul style="list-style-type: none"> Marktbeobachtung Kapazitätssteigerung und Gewährleistung von stabiler Liquidität 	<ul style="list-style-type: none"> Nutzung der Zeit für Umgestaltung und Anpassung von Lieferketten 	<ul style="list-style-type: none"> Roll-out neuer Richtlinien und Handbücher Anpassung der Category-Strategie an die neue Taktik und die neuen Richtlinien

Zeit →

Vom Krisenzyklus unabhängige Aufgaben zur Verbesserung der Beschaffung - gestärkt aus der Krise hervorgehen und Wettbewerbsfähigkeit gewinnen

Implementierung von Systemen

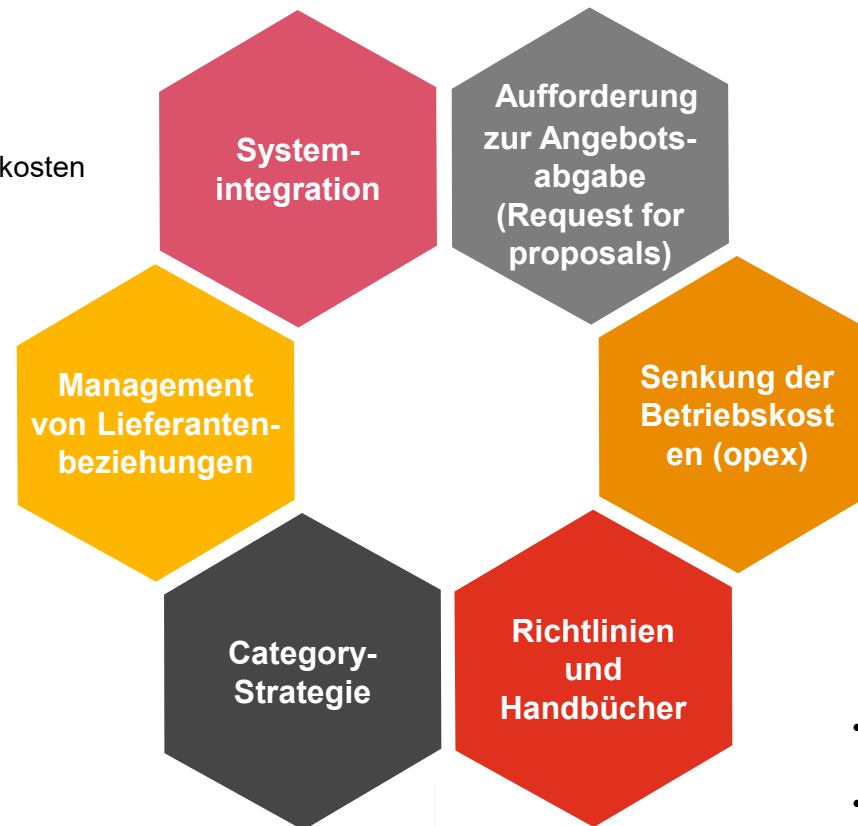
- Nutzung des verlangsamten Geschäfts, um Systeme zu ändern / zu implementieren und Reibungen und Kosten zu vermeiden
- Nutzung der Effizienz als Chance zur Senkung der Fixkosten

Enge Zusammenarbeit mit Lieferanten

- Einstieg in die Lieferantenbewertung
- Nutzung der Zeit für die Arbeit an der Lieferantenentwicklung
- Schaffung von Initiativen, die jetzt gelöst werden können

Anpassung der Category-Strategie

- Anpassung der Strategie an Auswirkungen in den nächsten 3, 6 und 12 Monaten
- Entwicklung neuer Normstrategien für die Category- und Lieferantenportfolios



Konzept-Wettbewerb

- Nutzung freier Kapazitäten, um an Konzept-Wettbewerben von RfPs zu arbeiten, um neue Hebel und Optionen für Ausgaben von Dritten zu erzielen
- Identifizierung von neuen Technologien, Anbietern und Initiativen während der Krise

Senkung der Fixkosten

- Flexibilisierung der Fix- und Gemeinkosten
- Schaffung von neuen, nachhaltigen Strukturen, um eine schnellere Reaktion auf solche Krisen oder andere Auswirkungen zu gewährleisten (agile Teams und Taskforces usw)

Verbesserung der Unternehmensführung (Governance)

- Neuausrichtung von Richtlinien und Handbüchern auf der Grundlage des Krisenzyklus
- Aufbau von Exzellenzelementen, die noch nicht berücksichtigt wurden

Vielen Dank – und bleiben Sie gesund.



Dr. Norbert F. Fischer

Dr. Norbert F. Fischer
Partner – Procurement
Friedrich-Ebert-Anlage
35-37-60327
Frankfurt am Main (DE)
+49 173 6872 872
norbert-f.fischer@de.pwc.com



Dr. Jan Herrmann

Dr. Jan Herrmann
Partner – Procurement
Goltsteinstraße 14
40211 Düsseldorf (DE)
+49 151 6526 2365
jan.joachim.herrmann@pwc.com

pwc.de

© 2020 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.
All rights reserved. In this document, "PwC" refers to PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, which is a member firm of PricewaterhouseCoopers
International Limited (PwCIL). Each member firm of PwCIL is a separate and
independent legal entity.

