

Interview

Unternehmens-Check ohne großen Aufwand

Stefan Papenberg will das Supply Chain Management für kleine und mittelgroße Unternehmen optimieren. Dazu hat der Geschäftsführer des Bielefelder Beratungsunternehmens GOcon, der interimistisch auch die Materialwirtschaft beim Lackhersteller Hesse Lignal leitet, zusammen mit der GMVK Procurement GmbH aus Essen das Konzept „SAVE 2 SHAPE“ entwickelt. Die Idee dahinter: Einzelprozesse wie Einkauf, Logistik und Produktion werden miteinander verzahnt, ohne begrenzte Kapazitäten überzustrapazieren, wie Papenberg im Interview erläutert.



Stefan Papenberg
Foto: Hesse Lignal

Einkäufer im Markt: Herr Papenberg, welche Idee steht hinter SAVE 2 SHAPE?

Stefan Papenberg: Die Gesamtbeurteilung der aktuellen Probleme und zukünftigen Anforderungen der Unternehmen hat die GOcon GmbH und die GMVK Procurement GmbH bewogen, ein neues, innovatives Maßnahmenpaket zu entwickeln, das Unternehmen kurzfristig und ohne Investition Wettbewerbsvorteile verschafft. Knackpunkte sind Überforderung durch komplexe Logistik, Aufrechterhaltung stabiler Lieferketten, transparente Kommunikation aller beteiligten Akteure, verlässliche Analysen, wirkungsvolle Sofortmaßnahmen und nicht zuletzt die Priorisierung in Anbetracht begrenzter Budgets.

Wir stellen nun gemeinsam ein Modell bereit, das die Prozesse von Beschaffung über Produktion, Lager und Logistik bis zum Kunden behandelt. Normalerweise sind das mehrere einzelne Projektschritte, die zumeist unabgestimmt zögerlich angegangen werden und nicht ineinandergreifen. Die Unternehmen haben keine Transparenz über Daten und ihr Handeln in der verzweigten Organisation. Sie verlieren wertvolle Zeit, laufen resilienteren Wettbewerbern hinterher und können auch ihren Kundenversprechen so kaum gerecht werden.

Pandemie, Rohstoff- und Materialverknappungen, Naturkatastrophen und Insolvenzen sind Beispiele für Ereignisse, die sich nicht timen lassen, auf deren Auswirkungen man sich aber strukturiert vorzubereiten

hat. Siehe auch das Lieferkettengesetz. Die Risikopalette erweitert sich ständig. Der Einkauf weiß das nur zu gut, aber er muss dann auch handeln. Mit Save 2 Shape lässt sich die Kette von Beschaffung bis Endkunden digital abbilden und effizient ausrichten – ohne Brüche und aus einer Hand.

SAVE 2 SHAPE ist ein 2-Phasen-Modell für Strategien, die sich selbst finanzieren. Was bedeutet das konkret?

Wir gehen dabei gemeinsam mit den Unternehmensvertretern vor. Phase 1 umfasst 9 Schritte. Im Fokus steht die Senkung von Einkaufskosten bei Indirects, also B- und C-Artikeln sowie Dienstleistungen. Aus Erfahrung wissen wir, dass sich hier über alle Branchen hinweg signifikante Einsparungen erzielen lassen – und die erhöhen direkt das EBIT. Voraussetzung für alle folgenden Analysen ist die Herstellung von Spend-Transparenz und die Optimierung der Stammdatenqualität.

Die generierten Kosten- und Ertragspotenziale finanzieren dann in Phase 2 Maßnahmen zur Optimierung der gesamten Supply Chain. Ziel ist, den Kunden zu stabilen und resilienten Lieferketten zu verhelfen, indem komplexe oder intransparente Strukturen abgebaut und bestehende Lücken geschlossen werden. So soll es gelingen, die Produktionsfähigkeit sicherzustellen, die Lieferperformance zu verbessern, Auftragsrückstände zu verhindern und Umsatzzuwächse zu erzielen.

Welche Bereiche und Aufgabefelder optimieren Sie mit SAVE 2 SHAPE?

Save 2 Shape bietet eine systematische End-to-End-Risikobewertung der Supply Chain über alle Bereiche hinweg, leitet kurzfristige Maßnahmen ein, gibt Strukturen und zeigt gleichzeitig Erkenntnisse für die künftige Ausrichtung auf. Dabei benchmarken wir z.B. die eigene Positionierung, Beschaffungsmärkte, Lieferanten und Konditionen. Wir ermitteln das Potenzial für Ausschreibungen, machen Lose verhandlungsfähig und zeigen auch, wo und mit wem strategische Partnerschaften sinnvoll sind.

Phase 2 umfasst 5 Schritte. Zunächst checken wir, welche Bereiche der Supply Chain Optimierungspotenzial aufweisen. Auf dieser Basis machen wir Lösungsvorschläge, und dann gehen wir in Absprache mit dem Kunden die notwendigen Maßnahmen an. Mit einem Benchmark-Vergleich geben wir gleichzeitig Aufschluss über den Stand des Unternehmens im Vergleich zu ähnlichen Firmen.

Das Interview führte die freie Journalistin Sabine Ursel.

Hinweis

In einem kostenlosen Webinar am 17. September 2021, 10:30-11:30 Uhr, stellt Stefan Papenberg das Modell SAVE 2 SHAPE vor. Teilnahme-Link:

<https://save2shape.com/webinar>