



PURCHINEERING

Wirkungsvolle Positionierung des Einkaufs im Produktentwicklungsprozess,
optimierte Zusammenarbeit von Einkauf und Entwicklung

Februar 2014

Kurzvorstellung Krehl & Partner

- Krehl & Partner wurde 1969 durch Prof. Hermann Krehl, dem „deutschen Vater der Wertanalyse“ gegründet
- Beratungsschwerpunkte:
 - Produkte** – Produktstrategie, Produktportfolio, Produktoptimierung
 - Prozesse** – Vertriebs-, Innovations-, Entwicklungs- und Lieferprozess
 - Projekte** – Projektkultur, Projektorganisation, Projektmanagement
- Aus der Erfahrung in der konkreten Projektarbeit fundiertes Know-how zur Optimierung von Produktentwicklungsprozessen, besonders mit dem Ansatz Lean Development
- Firmensitz ist Karlsruhe – Backoffice und Konferenzmöglichkeiten
- Team: 19 Mitarbeiter, davon 16 fest angestellte und freiberufliche Berater
- Die Partner:
 - Philipp Blattert, seit 1996
 - Dr. Marc Pauwels, seit 1999
 - Sebastian Meindl, seit 2004
- Klienten vorwiegend mit mittelständischen Strukturen, Branchen übergreifend
- Erfolgreiche Projekte/Referenzen mit Herstellkostensenkung von \varnothing 25% (bis zu 50%)
- Projektbegleitung vom Konzept bis zum Prototypen (Nachweis des Erfolgs)

Mehr als 40 Jahre Erfahrung und 4.000 Projekte



Kooperation CADENAS und Krehl & Partner

Zusammenarbeit seit 2013:

- Krehl & Partner ergänzt die Optimierungsansätze von CADENAS durch Optimierungsansätze zu Produkt und Prozessen
- Beide Ansätze ergänzen sich und bieten den größtmöglichen Nutzen für die Kunden
- Krehl & Partner setzt die Software von CADENAS in Wertanalyse-Projekten ein
- PURCHINEERING-Master wird als gemeinsames Ausbildungsprogramm ab viertes Quartal 2014 angeboten
- Eine Initiative sich ergänzender Partner



PURCHINEERING setzt sich zusammen aus den englischen Begriffen
„**Purchasing**“ (Einkauf) und „**Engineering**“ (Produktentwicklung).

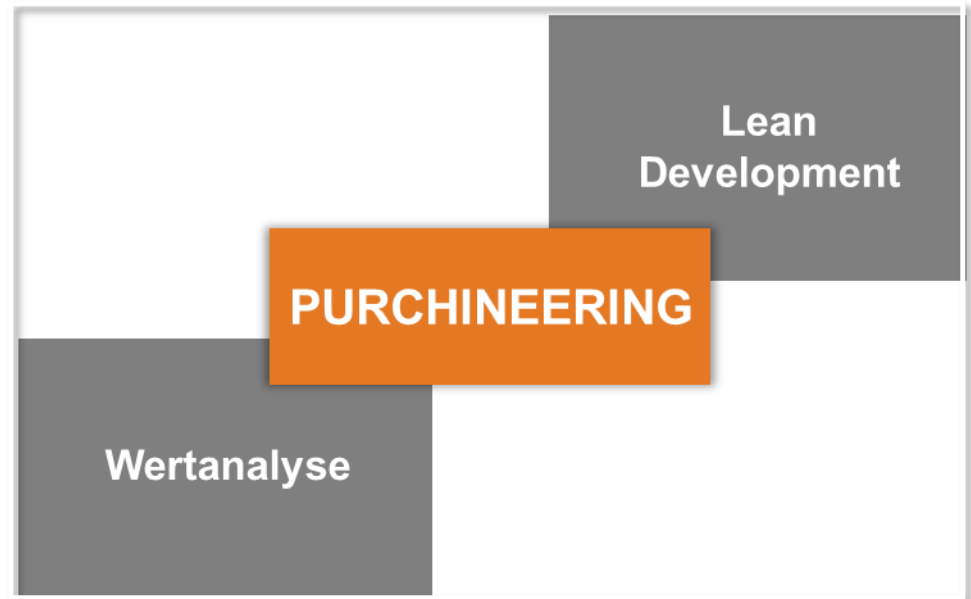
PURCHINEERING unterstützt die optimale Zusammenarbeit
von Einkauf und Produktentwicklung.

PURCHINEERING – Methoden

- PURCHINEERING bringt zwei Methoden in Teilen zur Anwendung.
- Auf der einen Seite die wirksame Produktoptimierung mit Hilfe der Elemente der Wertanalyse.
- Auf der anderen Seite die Prozessoptimierung in Einkauf und Produktentwicklung mit Hilfe der Elemente des Lean Developments.

Im Klartext:

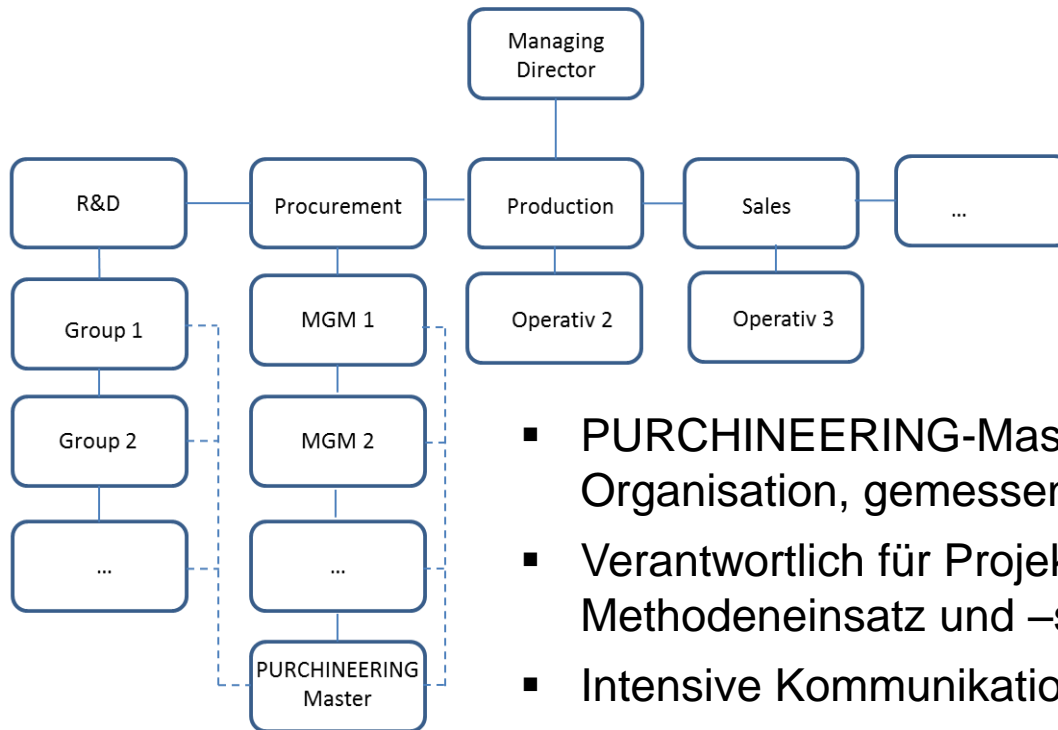
- ✓ Optimierte Materialkosten
- ✓ Verbesserter Servicelevel
- ✓ Unterstützung von Produktentwicklungsprojekten
- ✓ Mehr Lieferanten qualifizieren
- ✓ Bei gleicher Anzahl Mitarbeiter



Aufgaben und Anforderungen

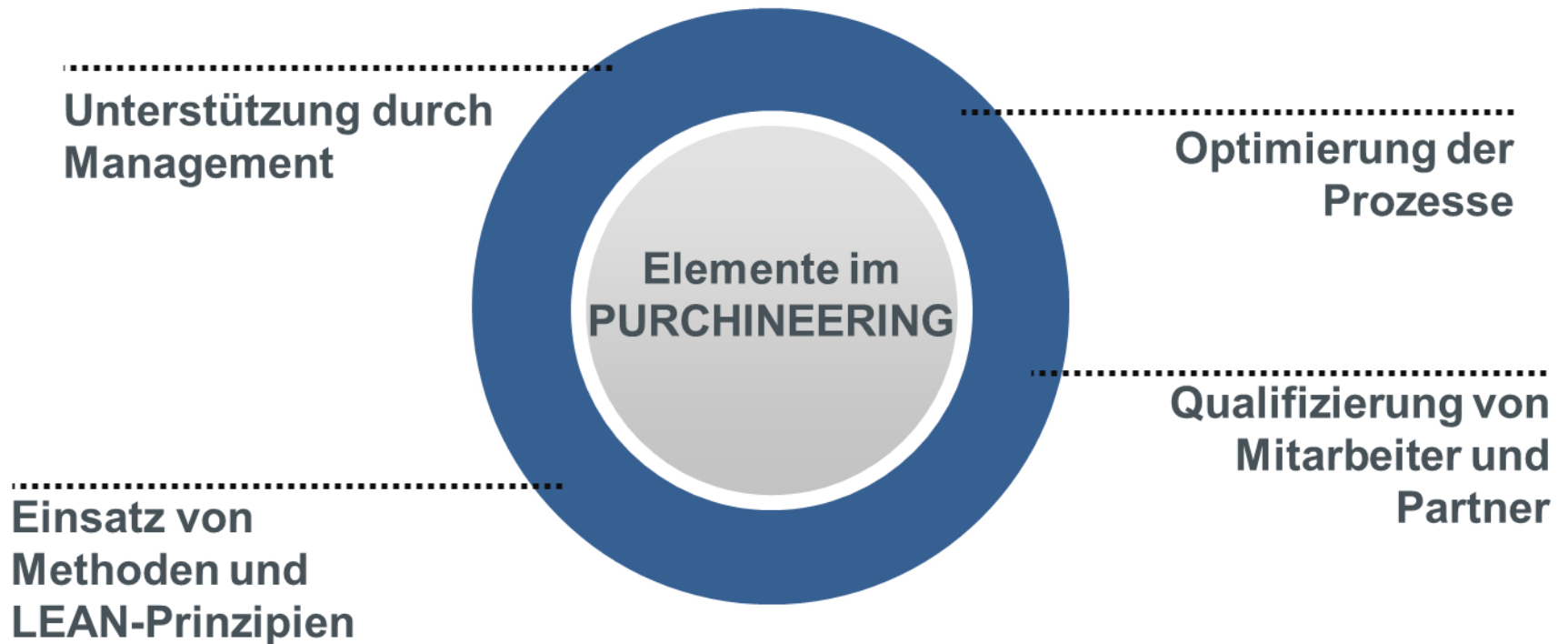
- Der PURCHINEERING-Master hat Erfahrung und Durchsetzungskraft
- Umfangreiche Kenntnisse über Technik und Methoden sind Voraussetzung
- Er hat wirtschaftliche Verantwortung
- Und legt Meilensteine und Terminplanung fest
- Er ist verantwortlich für die Projektauswahl
- Und der korrekten Durchführung der Projekte
- Er gibt vor, welche Inhalte geschult werden müssen
- Und achtet auf die Einhaltung der Methoden
- Er ist Kenner von Kunden und Liefernetzwerk

PURCHINEERING – Beispiel



- PURCHINEERING-Master als Bindeglied in der Organisation, gemessen am wirtschaftlichen Erfolg
 - Verantwortlich für Projektauswahl, -durchführung, Methodeneinsatz und –schulung
 - Intensive Kommunikation durch räumliche Nähe
-
- Die Prozessoptimierung in Einkauf und Entwicklung sorgt für die möglichen Ressourcen zur intensiveren Lieferantensuche und -qualifizierung
 - Straffes Projektmanagement, verstärkte Visualisierungen bei der Lieferantenkommunikation, Sitzungen und im Controlling
 - Regelmäßige Besuche der wichtigsten Lieferanten

PURCHINEERING – Elemente



PURCHINEERING – Unterstützung durch Management

- Klares Bekenntnis zur Vorgehensweise
 - Einsatz von LEAN-Prinzipien, klarer Kundenfokus
 - Optimierung der Prozesse, vom Push zum Pull
 - Qualifizierung von Mitarbeiter und Lieferanten
 - Langfristige Effekte stehen stärker im Fokus
- Bereitstellen der erforderlichen Ressourcen
- Delegieren von Kompetenzen an Team und Projektleiter
- Treffen von Entscheidungen



PURCHINEERING – Optimierung der Prozesse

- Abstimmung mit Produkt-Portfolio und Produktentwicklungsprozess
- Laufende Qualifizierung von bestehenden und neuen Lieferanten
- Potenzielle Lieferanten für die Fachbereiche zur Auswahl
- Vermeiden von Verschwendung intern und extern, wie z.B.
 - Kommunikationsprobleme
 - Informationen müssen von vielen Quellen zusammengesucht werden
 - Späte Bereitstellung, unvollständige, ungenaue Information
 - Unnötige serielle Bearbeitung von Aufgaben
 - Unklare Entscheidungskriterien
 - Ungeplantes Multitasking
 - Übertragungsfehler
 - Zu viele Details
 - ...



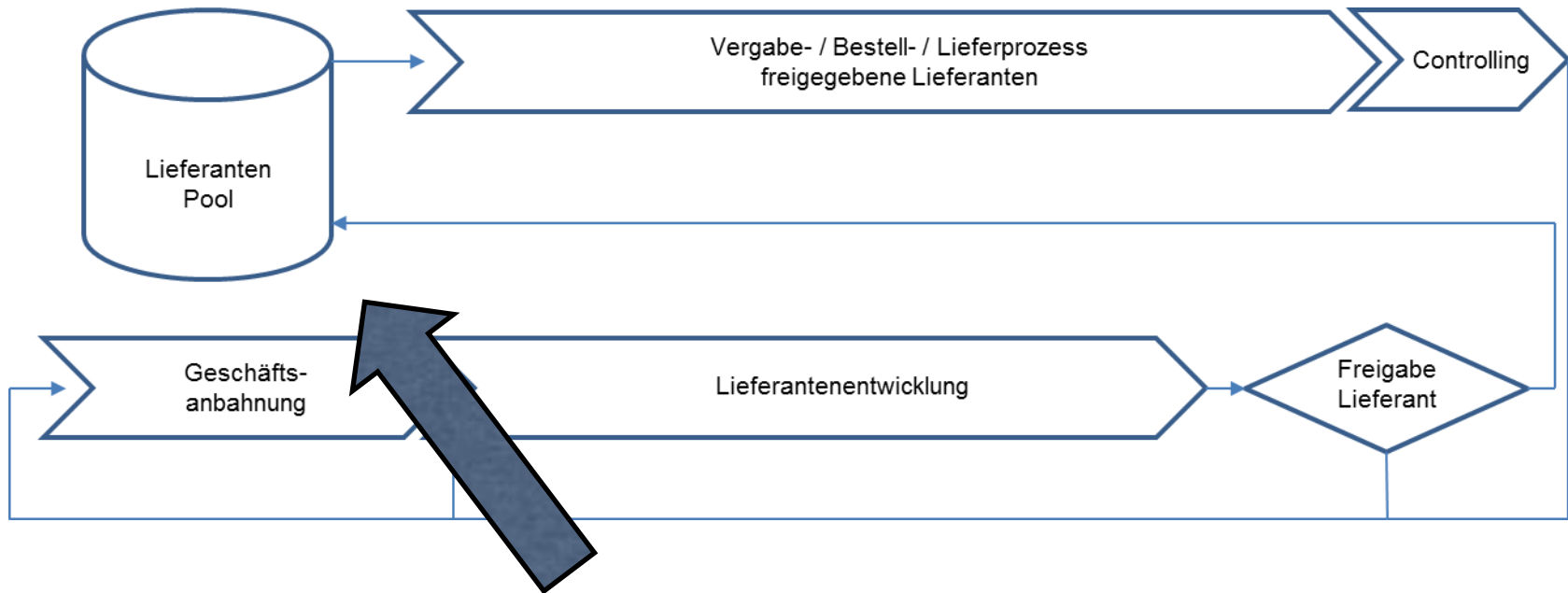
PURCHINEERING – Mitarbeiter und Partner qualifizieren

- Bedarfsgerechte Qualifizierung der Mitarbeiter und Lieferanten
- Mitarbeiter und Lieferanten sind als wichtiges Gut zu betrachten, in das investiert werden muss
- Intensive Suche und Auswahl der geeigneten Mitarbeiter und Lieferanten
- Notwendige Qualifizierungen der Lieferanten werden durch regelmäßige Besuche vor Ort erkannt/ermittelt
- Der Lieferant wird zum Partner
- Regelmäßige Feedback-Runden und Abgleich erforderlicher Qualifizierungsmaßnahmen
- Großes Angebot aus verschiedenen Weiterbildungsmöglichkeiten
- Mitarbeiter kümmern sich selbständig um bedarfsweise Qualifizierungen (Pull)
- Nach festgestellten Fehlern und deren Behebung kurze Lessons-Learned-Runde und Eintrag in z.B. eine Datenbank



- Absoluter Kundenfokus
- Weniger Verschwendung, mehr Wertschöpfung
- Standardisierung von wiederkehrenden Prozessen
- Einsatz von reifen Technologien im Beschaffungsprozess
- Projektbezogene Wertanalyse – Workshops
- Prozessoptimierung mit Hilfe von Wertstromdesign
- Produkt- und Kostenanalyse zur Unterstützung des Einkaufs
- Visuelle Kommunikation, z.B. kompaktes Reporting, überwiegend grafisch
- Ideenrunden begleiten mit Skizzen, Mustern, Fotos und ggf. Prototypen
- Simulieren von Abläufen und technischen Lösungsalternativen
- Sammeln der Erkenntnisse vor Ort, z.B. selbst montieren, herstellen, ausliefern, ...

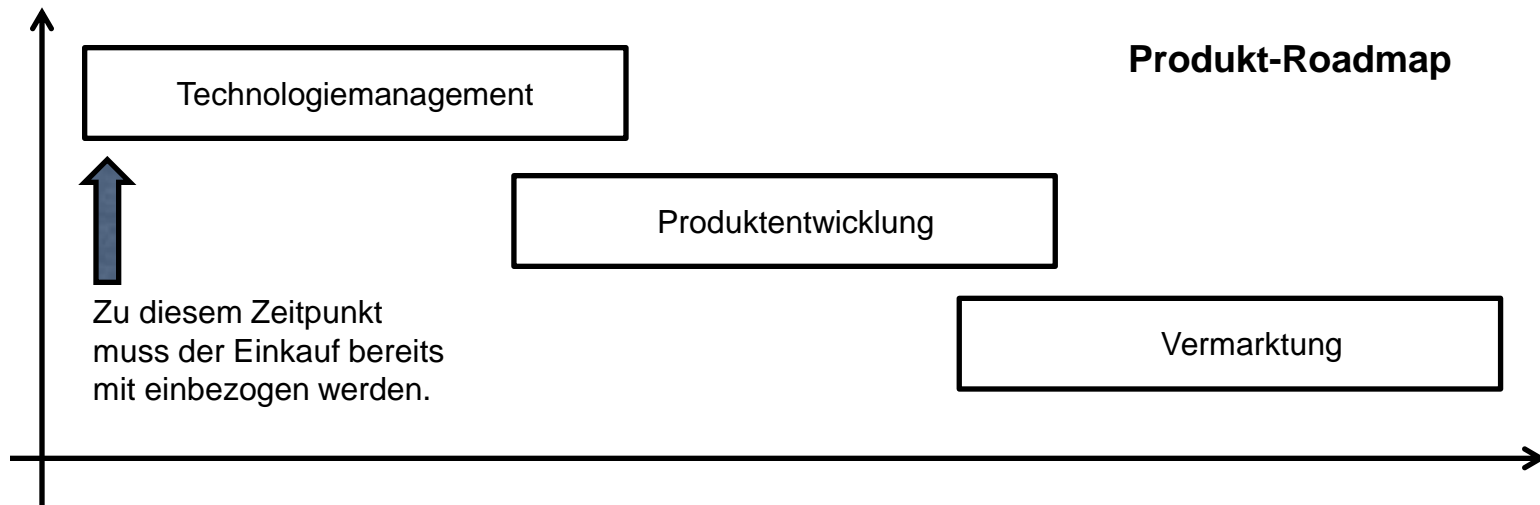
PURCHINEERING – „Supermarktprinzip“



Die Produktentwicklung soll die Möglichkeit bekommen, die passenden Lieferanten wie im Supermarkt aus dem Lieferanten-Pool auswählen zu können.

PURCHINEERING – Der richtige Zeitpunkt

- Am Anfang steht eine Idee, zu der überprüft wird, ob diese mit den vorhandenen Technologien entwickelt/hergestellt werden kann. Ggf. müssen externe Partner gefunden werden, die vorhandene Lücken schließen können, wie z.B. Display-Lieferanten.
- Der Einkauf muss von Anfang an dabei sein.
- In der ersten Phase müssen die Lieferanten identifiziert und qualifiziert werden, bevor die Produktentwicklung startet.



PURCHINEERING – Der richtige Partner

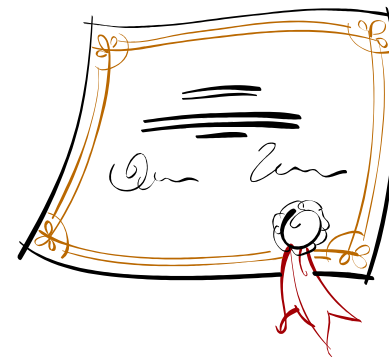
- Um den richtigen Partner zu finden, muss zunächst wie bei einer internen Stelle ein Anforderungsprofil beschrieben werden
- Dann erfolgt die Suche nach diesem Partner, weltweit
- Anhand der zuvor festgelegten Auswahlkriterien erfolgt dann die Auswahl
- Teilweise muss der Partner dann noch qualifiziert, d.h. ausgebildet werden.
- **Auswahlkriterien** können sein:
 - ✓ Gesuchte Technologie wird beherrscht
 - ✓ Finanzielle Stabilität
 - ✓ Qualifikation der Mitarbeiter
 - ✓ Gute Zusammenarbeit möglich
 - ✓ Gute Lieferperformance
 - ✓ Attraktives Preisniveau
 - ✓ Offen für Veränderungen
 - ✓ Sonstiges



- Maximierung der Ertragssituation
- Unterstützung von Entwicklungsprojekten
- Beschleunigung der Durchlaufzeit
- „Time to Market“ verkürzen
- Optimierung von Prozessen im Einkauf und beim Lieferanten
- Qualifikation der Mitarbeiter und Lieferanten
- Gezielter Einsatz von leistungsstarken Methoden, wie z.B. Wertanalyse
- Einbinden der strategisch wichtigen Lieferanten
- Sinnvolle Standardisierung von Produkten und Prozessen
- Bearbeiten von mehr Projekten bei gleicher Mannschaftsstärke
- Reduzieren der Zielkonflikte zwischen den Fachbereichen

In 7 Modulen zum zertifizierten PURCHINEERING-Master:

- Modul 1: Einkauf optimieren, Einkaufspotenzialanalyse
- Modul 2: Methodenwissen für Einkauf und Produktentwicklung
- Modul 3: Produktentwicklungsprozess und effiziente Produktentwicklung
- Modul 4: Wertanalyse mit und ohne Lieferanten
- Modul 5: Lieferantenmanagement, vom Lieferanten zum Partner
- Modul 6: Sinnvoller IT-Einsatz im Einkauf
- Modul 7: PURCHINEERING-Master – Zusammenspiel der Elemente (Abschlussprüfung und Zertifikat)

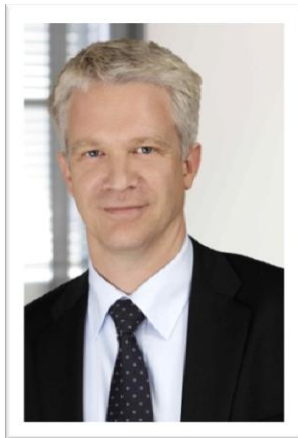


- 
- **PURCHINEERING**
 - **PURCHINEERING-Master**
 - **Einkaufspotenzialanalyse**
 - **Lieferantenmanagement**
 - **Lieferanten-Wertanalyse**
 - **Produktkostenanalyse**
 - **Prozessoptimierung**
 - **Einkaufsstrategie**
 - **Global Sourcing**

Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Besuchen Sie uns auch im Internet unter www.einkauf-optimieren.com.

Ihr Ansprechpartner



Frank Bröker

Krehl & Partner GmbH & Co.KG
Kriegsstraße 113
76135 Karlsruhe
Tel. +49 721 830890 0
Fax +49 721 830890 – 44

www.krehl.com, www.einkauf-optimieren.com
Frank.Broeker@krehl.com

Trainer Value Management
PURCHINEERING-Master

Besuchen Sie auch unsere Kooperations-Website
www.purchineering.com



Krehl & Partner
THE VALUE MANAGER