

# KONSORTIAL-BENCHMARKING TECHNOLOGIEEINKAUF 2014/2015

»Price is what you pay. Value is what you get.«  
(Benjamin Graham)



Unser Partner

  
Knowledge Exchange

# VORWORT



Sinkende Wertschöpfungstiefen und zunehmende technologische Komplexität der Beschaffungsobjekte haben die Bedeutung des Einkaufs für den Unternehmenserfolg drastisch erhöht. Den Einkauf als reinen Materialbeschaffer zu betrachten, wird seinen Möglichkeiten längst nicht mehr gerecht. Vielmehr gilt es, die ungenutzten Potenziale des Technologieeinkaufs als strategisch bedeutsamer Partner innerhalb des Unternehmens auch zu nutzen.

Die Auswahl der richtigen Lieferanten und ihre langfristige Einbettung in den Wertschöpfungsprozess, eröffnet dem Einkauf ungenutzte Chancen für die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens. Doch auf dem Weg zum Erfolg des Technologieeinkaufs im Unternehmen sind einige Herausforderungen zu bewältigen:

- Wie sind die Einkaufsprozesse zu gestalten, um technisch komplexe Beschaffungsobjekte einzukaufen?
- Wie muss die Schnittstelle zwischen Einkauf und Entwicklung gestaltet sein?
- Wie lassen sich Lieferanten als Innovationsquellen zielgerichtet in den Entwicklungsprozess einbinden?
- Welche Methoden der Preis- und Kostenanalyse sind in welchen Beschaffungssituationen einzusetzen?
- Wie kann die Make-or-Buy Entscheidung methodisch und prozessual unterstützt werden?

## **»Lernen Sie mit uns von den Besten«**

Wir bieten Ihnen die Teilnahme an einer hochkarätigen Benchmarkstudie an, die Sie selbst mit Ihren individuellen Fragen gestalten können. Durch unser branchenübergreifendes Netzwerk erhalten Sie neben konkreten Antworten auch die Gelegenheit, die besten praxiserprobten Ansätze im Technologieeinkauf detailliert kennenzulernen. Im Rahmen von fünf Besuchen bei ausgewählten »Successful Practice«-Unternehmen lernen Sie Beispiele für eine erfolgreiche Umsetzung kennen. Sie erhalten die Chance, in einem offenen Dialog Erkenntnisse und Erfahrungen auszutauschen und praxisnahe Anregungen für Ihr Unternehmen mitzunehmen.

Zur Teilnahme am »Konsortial-Benchmarking im Technologieeinkauf« lade ich Sie hiermit herzlich ein.

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'G. Schuh'.

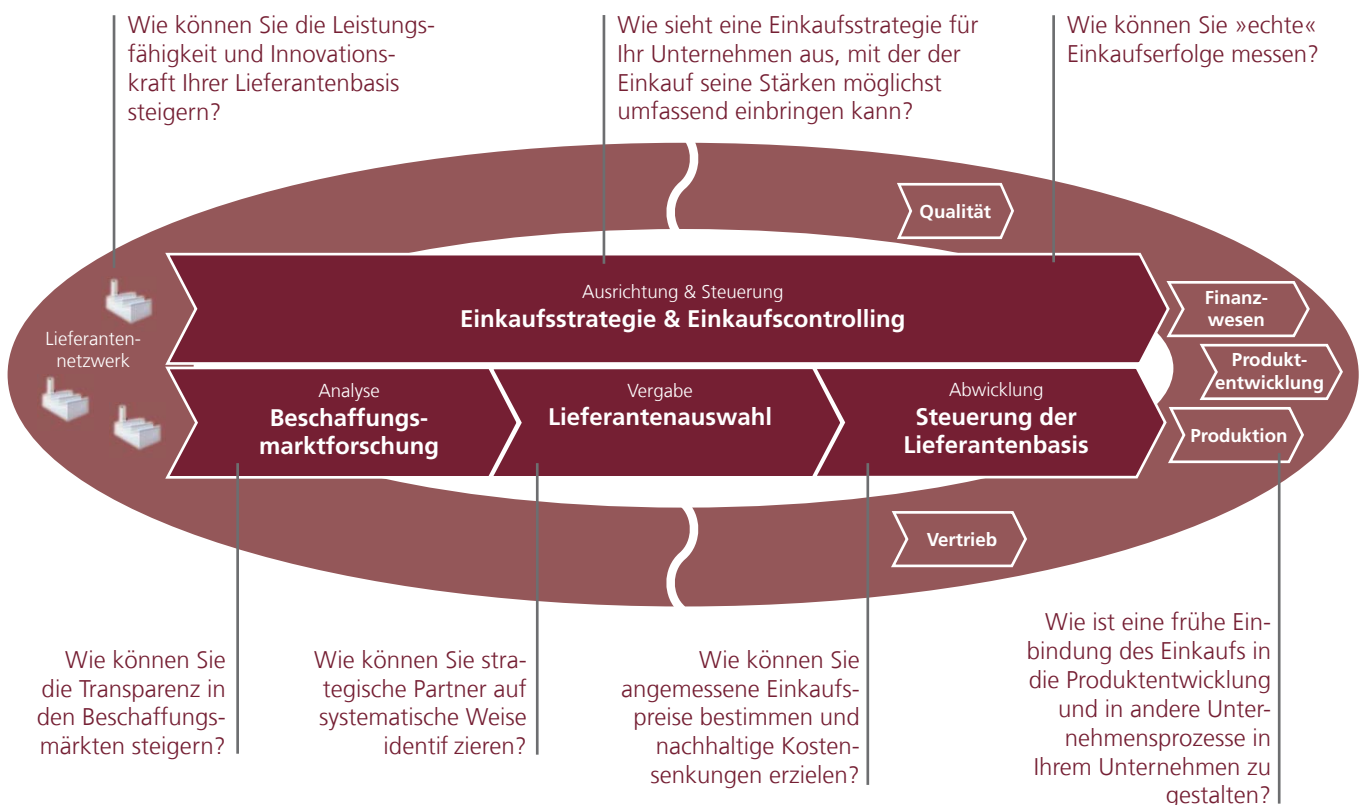
Univ.-Prof. Dr.-Ing. Dipl.-Wirt. Ing.  
Günther Schuh

# ZUM THEMA

Der Einkauf arbeitet heute in erfolgreichen Unternehmen längst nicht mehr nur als interner Beschaffungsdienstleister, sondern hat wichtige strategische Funktionen dazu gewonnen. In Zeiten, in denen die technologischen Anforderungen an die zu beschaffenden Güter und Dienstleistungen weiter wachsen und Lieferketten immer komplexer werden, ist die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens unmittelbar mit der Leistungsfähigkeit des Einkaufs verbunden.

Die Potenziale des Technologieeinkaufs lassen sich nur dann voll ausschöpfen, wenn der Einkauf eine strategische Querschnittsfunktion einnimmt. Im Zusammenspiel mit anderen Unternehmensfunktionen, wie der Entwicklung, dem Vertrieb und der Produktion eröffnen sich dem Einkauf ungenutzte Chancen, Wertbeiträge für das Unternehmen zu leisten. Nun gilt es, diese Chancen und Potenziale des Einkaufs zu identifizieren und gewinnbringend für den Unternehmenserfolg zu nutzen.

## KERNPROZESSE UND LEITFRAGEN DES TECHNOLOGIEEINKAUFS



# AUFWAND UND NUTZEN

## Ihr Nutzen

Das Projekt ermöglicht Ihnen, fünf ausgewählte »Successful Practice«-Unternehmen im Einkauf vor Ort kennenzulernen und deren praxiserprobte Methoden auf Ihre eigenen Arbeitsgebiete anzuwenden.

Als Konsortialpartner definieren Sie dazu die thematischen Schwerpunkte einer europaweiten Benchmarking-Analyse gemeinsam im Konsortium anhand Ihrer eigenen Fragen und aktuellen Herausforderungen im Einkauf. Diese Analyse dient der Identifikation von insgesamt fünf »Successful Practice«-Unternehmen, die das Konsortium gemeinsam mit dem Fraunhofer IPT jeweils für einen Tag vor Ort besucht. Dies bietet den Konsortialpartnern eine attraktive Gelegenheit, im Einkauf exzellent aufgestellte Unternehmen kennenzulernen, mit Fach- und Führungskräften vor Ort zu diskutieren und erfolgreiche Praktiken in den eigenen Verantwortungsbereich zu übernehmen.

## Ihre Vorteile auf einen Blick

Die Konsortialpartner...

- ...legen die Inhalte der Benchmarking-Analyse im Rahmen des Einkaufs fest
- ...bestimmen, welche Unternehmen im Rahmen des Benchmarkings adressiert werden (Branche, Größe, Land)
- ...wählen fünf »Successful Practice«-Unternehmen aus und besuchen diese anschließend vor Ort
- ...erhalten einen detaillierten Einblick in die Erfolgsfaktoren des Einkaufs

## Ihr Aufwand

Die Konsortialpartner investieren in das Projekt die Zeit für die Teilnahme am Kick-off Meeting, am Review Meeting, an der Abschlusskonferenz und an den fünf Unternehmensbesuchen. Der finanzielle Beitrag beträgt pro Konsortialpartner € 22 000,- (zzgl. USt.). Darin enthalten sind die Teilnahme und Verpflegung am Kick-off Meeting, am Review Meeting, an den fünf Besuchen in den Unternehmen (exkl. Reisekosten) und an der Abschlusskonferenz für jeweils zwei Personen.



# IM DETAIL – PROJEKTABLAUF

Das Konsortial-Benchmarking im Technologieeinkauf beginnt Anfang September 2014 und hat eine Laufzeit von rund neun Monaten. Jedes der insgesamt drei Projekttreffen der Konsortialpartner sowie die fünf gemeinsamen Unternehmensbesuche werden durch das Fraunhofer IPT organisiert und moderiert.

## **Kick-off Meeting**

Im Kick-off Meeting treffen sich die Konsortialpartner, typischerweise sechs bis zwölf Unternehmen, zum ersten Mal. Dabei werden die Inhalte im Rahmen des Einkaufs und die in der Benchmarking-Analyse zu adressierenden Unternehmen (Branche, Größe, Land) festgelegt. Ein Vergleich der Konsortialpartner untereinander findet nicht statt.

## **Review Meeting**

Im Review Meeting stellen wir den Konsortialpartnern die Ergebnisse der Benchmarking-Analyse in Form von rund 10 anonymisierten Case Studies vor. Daraus wählt das Konsortium fünf Unternehmen aus, die dann namentlich offengelegt werden.

## **Fünf Unternehmensbesuche**

Im Zeitraum von März 2015 bis Juni 2015 besucht das Konsortium gemeinsam mit dem Fraunhofer IPT die fünf im Review Meeting ausgewählten Unternehmen jeweils für einen Tag. Die Konsortialpartner erhalten einen detaillierten Einblick in bestehende Strukturen, Prozesse und Methoden und können auf diese Weise erfolgreiche Vorgehensweisen in den eigenen Verantwortungsbereich übernehmen.

## **Abschlusskonferenz**

Das Projekt endet mit der Abschlusskonferenz. Hier werden die Ergebnisse der Benchmarking-Analyse und der Unternehmensbesuche zusammengefasst und die fünf »Successful Practice«-Unternehmen öffentlich ausgezeichnet.

## **Zeitplan**

5. September 2014

### **Kick-off Meeting**

Definieren Sie die Inhalte des Konsortial-Benchmarkings!

26. Februar 2015

### **Review Meeting**

Wählen Sie fünf »Successful Practice«-Unternehmen aus!

März 2015 bis Juni 2015

### **Fünf Unternehmensbesuche**

Besuchen Sie die fünf »Successful Practice«-Unternehmen!

18. Juni 2015

### **Abschlusskonferenz**

Zusammenfassung aller Ergebnisse durch das Fraunhofer IPT. Auszeichnung der fünf »Successful Practice«-Unternehmen.

# REFERENZEN

Wir veranstalten Konsortial-Benchmarking-Projekte in regelmäßigen Abständen mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten und knüpfen mit dem Konsortial-Benchmarking im Technologieeinkauf an zahlreiche bereits durchgeführte Konsortial-Benchmarking-Projekte an. Unsere Kunden aus der Industrie wissen dabei neben fundierter Fach- und Methodenkenntnis vor allem die professionelle Projektabwicklung zu schätzen. So stellen wir sicher, dass für Konsortialpartner keine weiteren organisatorischen Aufwände anfallen.

## **Konsortial-Benchmarking im Technologieeinkauf 2011**

Thematische Schwerpunkte:

- Einkaufsorganisation
- Lieferantenmanagement
- Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Entwicklung
- Preis- und Kostenanalyse
- Rohstoffpreismanagement

### **Konsortialpartner**

Demag Cranes, Erco, Getrag Ford, Holcim, Herbert Kanne-giesser, KION Group, Progress-Werk Oberkirch, REHAU, Trumpf, Windmüller & Hölscher

### **»Successful Practice«-Unternehmen**

MTU, Vaillant, Vorwerk, 3M, Johnson Controls

»Wir beteiligen uns regelmäßig als Partner am Konsortial-Benchmarking Einkauf des Fraunhofer IPT. An diesem Benchmarking schätzen wir insbesondere die auf unser Unternehmen zugeschnittenen Fragestellungen, die hohe Ergebnisqualität und den engen Austausch mit Fachexperten aus anderen beteiligten Unternehmen. Durch die professionelle Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer IPT gelang es uns, unsere eigene Leistungsfähigkeit zu überprüfen und wertvolle Impulse für unseren Einkauf zu gewinnen.«

Armin Kaczmarek  
Vice President Corporate Purchasing  
Vorwerk & Co. KG

## **Konsortial-Benchmarking Technologiemanagement 2012**

Thematische Schwerpunkte:

- Strategische Technologieplanung
- Technologiefrüherkennung
- Open Innovation & Cross Industry Innovatoin
- Organisation des Technologiemanagements
- Bewertung des Technologiemanagements

### **Konsortialpartner**

Aesculap, Alstom, Bosch, Daimler, Mibelle, Miele, MTU, Roche Schaeffler, V-Zug

### **»Successful Practice«-Unternehmen**

3M, Infineon, Johnson Controls, Oerlikon, Rolls-Royce

»Wir haben uns zum ersten Mal am Konsortial-Benchmarking im Technologiemanagement beteiligt und sind vom Ergebnis und der professionellen Begleitung durch das Fraunhofer IPT durchweg überzeugt. Der enge Austausch mit Experten aus den beteiligten Unternehmen unterstützt uns dabei, eine andere Perspektive einzunehmen und unsere eigenen Ansätze zu reflektieren.«

Patricia Graf  
F&E Werkstoffe / Biomaterialien  
Aesculap AG



# UNSER PARTNER – KEX KNOWLEDGE EXCHANGE AG

## Wer wir sind

Die KEX Knowledge Exchange AG ist ein professioneller Informationsdienstleister. Von der Suche nach neuen Technologien und -lieferanten bis zu Identifikation von neuen Anwendungen für die Technologien unserer Kunden. Wir bringen Technologie- und Marktinformationen auf den Punkt. Wegleitend durch den Ursprung aus dem WZL der RWTH Aachen und dem Fraunhofer-Institut für Produktionstechnologie IPT, verfügt die KEX über den Zugriff auf ein wachsendes Netzwerk von Fraunhofer-Instituten, Universitäten und Fachexperten. Dabei blicken wir auf mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Strukturierung und Aufbereitung von technischen Informationen zurück.

## Unsere Produkte – ... nicht nur für den Einkauf

Intelligente Wissensmanagementsysteme, die umfassende Anbindung an exklusive Informationsquellen und ein einzigartiges Expertennetzwerk ermöglichen uns ein effektives Scanning, Scouting und Monitoring von Technologien und Märkten.

Scanning, Scouting und Monitoring stellen die Basis zur Identifikation neuer technologie- und marktorientierter Handlungsoptionen dar. Unterscheiden muss man dabei zwischen Einflussfaktoren, Vertrautheit des Unternehmens mit bestimmten Suchfeldern, Tiefe der Suche innerhalb dieser Felder, Verwendungszweck der zu erhebenden Informationen und Adressaten der Suchergebnisse. Ziel dieser Basisaktivitäten ist es, anhand von einer gezielten Informationssuche

Überraschungen durch Substitutionstechnologien oder Marktteilnehmer zu vermeiden und eine Entscheidungsgrundlage hinsichtlich potenzieller Handlungsoptionen bereitzustellen. Mittels der effektiven Suche und der bedarfsspezifischen Aufbereitung von Informationen ist die KEX in der Lage, vielfältige unternehmerische Entscheidungen bedarfsgerecht zu unterstützen.

## Scanning & Scouting

- Suche nach Lieferanten mit alternativen technischen Problemlösungen
- Identifikation technologischer Chancen und Gefahren innerhalb verschiedener Beschaffungsmärkte
- Suche neuer Anwendungen, Märkte und Partner
- Ableitung und Interpretation von Trends und zukünftigen Kundenbedürfnissen

## Monitoring

- Kontinuierliche Analyse und Beobachtung von Wettbewerbern und Lieferanten
- Unternehmensspezifische Bewertung von Technologien und Beschaffungsmärkten
- Beobachtung von Technologiefeldern und Marktentwicklungen

**Wir bieten Ihnen maßgeschneidertes Technologie und Beschaffungsmarktwissen.**

[www.kex-ag.com](http://www.kex-ag.com)

# IHR KONTAKT ZU UNS

## Fraunhofer-Institut für Produktionstechnologie IPT

Dipl.-Ing. Dipl.-Wirt. Ing. Matthias Kreimeier  
Abteilung Technologiemanagement  
Steinbachstraße 17  
52074 Aachen  
Telefon +49 241 8904-224  
matthias.kreimeier@ipt.fraunhofer.de



Fax +49 241 8904-6224

Unternehmen \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Titel \_\_\_\_\_

Funktion \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_

PLZ/Ort/Land \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

## Meine Interessen

- Ich möchte gerne mehr über das Projekt erfahren. Bitte setzen Sie sich mit mir in Verbindung.
- Ich möchte am Projekt »Konsortial-Benchmarking Technologieeinkauf 2014/2015« als Konsortialpartner teilnehmen. Bitte lassen Sie mir die entsprechenden Unterlagen zukommen.