

CASE STUDY

MATECO | PERSÖNLICHE SCHUTZAUSRÜSTUNG (PSA)



Kunde

Mateco GmbH



Herausforderung

Bündelung und Prozesskostenoptimierung



Ausgangssituation

- Führender Anbieter für Arbeitsbühnenvermietung, 60 Standorte in Deutschland
- Dezentrale Beschaffung, jeder Standort kauft eigenständig
- Hohe Prozesskosten & uneinheitliche Qualitäts- und Sicherheitsstandards im Bereich PSA



Zielsetzung

- Schaffung von Transparenz in der Datenbasis
- deutschlandweite Vereinheitlichung der PSA-Warengruppe
- Auswahl geeigneter Lieferanten



Methodik

- Analyse interner Beschaffungsdaten und Lieferantenumsatzlisten
- Sicherheitskatalog in Abstimmung mit Sicherheitsbeauftragten erweitert und über ein eProcurement-Tool an allen Standorten eingeführt
- Ausschreibung des ausgewählten Sortiments



Branche

Dienstleistungen / Vermietung von Arbeitsbühnen



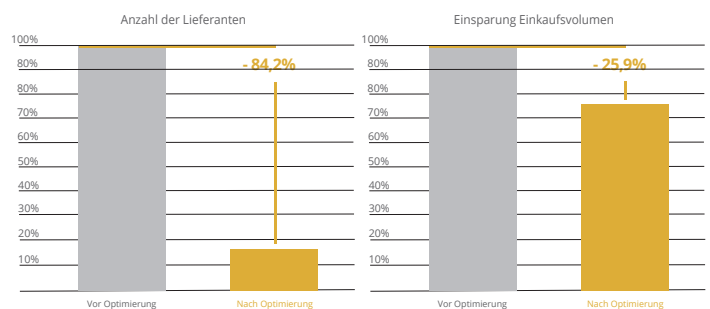
Bearbeitete Themen

PSA



Ergebnisse & Kundennutzen

Übersicht der erzielten Einsparungen



Gesamtergebnis

- **Einsparung:** 25% auf das bearbeitete Einkaufsvolumen
- **Lieferanten:** konnten von ursprünglich 19 auf 3 konsolidiert werden
- **Transparenz:** durch einheitliche Vorgaben mittels Sicherheitskatalog (inkl. Kleidung, Schuhe, Hand- und Hautschutz) für alle Standorte in Deutschland
- **Reduzierung:** der Artikelanzahl von über 650 unterschiedlichen an allen Standorten auf vereinheitlichte 83



Kontakt

Marcus Schilling

Senior Partner

Mobil: +49 (0)152 22722769

rendite@kloepfel-consulting.com

brandeins
/thema

2025

Issue 31

Best

Consultants Germany

