

## CASE STUDY

### ÜBERNAHME OPERATIVER EINKAUF

#### NEAR SHORING



 **Kunde**  
Anonym

 **Branche**  
Verteidigung

 **Herausforderung**  
Ablösung eines Dienstleisters im laufenden Prozess

 **Ergebnisse & Kundennutzen**

 **Ausgangssituation**

- Ein seit 12 Monaten etablierter Prozess soll im laufenden Geschäft von einem Dienstleister zu Kloepfel Services transferiert werden
- Projektumfang größer als ein typischer Operativer Einkauf inkl. Protokollprüfungen, Rechnungsbuchungen und wöchentlichem Reporting
- Weniger als 2 Monate Zeit vom Start der Schulung bis zur vollständigen Projektübernahme

 **Optimierung**

- Reduzierung der laufenden Projektkosten um 15%
- Weiteres Einsparpotenzial durch Prozessoptimierung
- Höhere Bereitschaft durch Integration von „Teamspringern“ im Krankheitsfall und während der Urlaubszeit
- Reduzierung von Mehrkosten durch Fehler und Terminüberschreitungen
- Schnellere Reaktionsfähigkeit
- Verbesserung der Kommunikation
- Geplante Umstellung auf SAP kann von Kloepfel Services aufgrund vorhandener Kompetenzen begleitet werden

 **Zielsetzung**

- Unterbrechungsfreie Übernahme in einer hochsensiblen Geschäftsumgebung
- Kostenreduzierung durch Prozessoptimierung
- Verbesserung der Kommunikation zwischen Kunde und Dienstleister
- Steigerung der Produktivität durch stabiles Projektteam
- Qualitativ höherwertige Dienstleistung

 **Gesamtergebnis**  
Durchschnittliche Projektkosten

**-15%**

 **Methodik**

- Detaillierung des kompletten Prozesses auf Seite des Kunden, des bisherigen Dienstleisters und Kloepfel Services
- Definition der Schnittstellen und Prozessverantwortlichen
- Zusammenstellung des Teams und Schulung einzelner Prozessschritte vor Ort beim Kunden
- Transparente Dokumentation und Erstellung von Schulungsunterlagen
- Schulung des kundenspezifischen ERP-Systems



#### Kontakt

**Marcus Schilling**  
Senior Partner  
Mobil: +49 (0)152 22722769  
rendite@kloepfel-consulting.com

