

CASE STUDY

ÜBERNAHME OPERATIVER EINKAUF

NEAR SHORING



Kunde

Anonym



Herausforderung

Ablösung eines Dienstleisters im laufenden Prozess



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



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



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



Branche

Verteidigung



Ergebnisse & Kundennutzen



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



Gesamtergebnis

Durchschnittliche Projektkosten

-15%



Kontakt

Marcus Schilling

Senior Partner

Mobil: +49 (0)152 22722769

rendite@kloepfel-consulting.com

brandeins /thema **2025** ISSUE 31

Best
Consultants Germany

