

Projektbeispiel – Wertsteigerungsprogramm Kostenoptimierung – Baumärkte

Situation

- Die größte Baumarktkette der Benelux betreibt viele Vertriebsformate in mehreren Ländern; jedes Format verfügt über eine eigene Einkaufsabteilung, was zu unnötigen Kosten führt
- Der Global Private Equity-Besitzer sucht nach einer Lösung für ein Geschäftsmodell, in dem verschiedene Einkaufsabteilungen zusammengelegt werden, um Kosteneinsparungen und Einkaufsvorteile zu realisieren

Aktionen Proost Ventures

- Zusammenstellung einer Arbeitsgemeinschaft der Baumarktkette, um das Potenzial für eine Reorganisation der Einkaufsfunktion in dem Konzern zu analysieren
- Aufbau einer objektiven Faktenbasis und rigorose Analyse der Vor- und Nachteile einer Zusammenlegung von Einkaufsabteilungen: Kategoriemanagement, Arbeitsaufwand, Auswirkungen auf die Lieferkette, ...
- Berücksichtigung weicherer qualitativer Aspekte, die die Vor- und Nachteile der Zusammenlegung von Einkaufsabteilungen beeinflussen (Realisierungschancen, Auswirkungen auf HR, organisatorische Reibungen)
- Durchführung von Workshops mit den Einkaufsleitern diverser Länder, um zu einer gemeinsamen Empfehlung zu kommen
- Vorschlag einer Lösung, die die vollständige Zustimmung des Private Equity-Besitzers, des Konzernmanagements, der Länder und der Formate trifft.

Projektergebnisse

- Finden einer Lösung, der alle Int.vertreter zustimmen

Anmerkung: *Einschließlich Marktkommunikation in Sachen Eigenmarke
Quelle: Projekterfahrung Proost Ventures

Einkaufsfunktion in Baumarktkette - Reorganisation vorher und nachher, 20XX -

