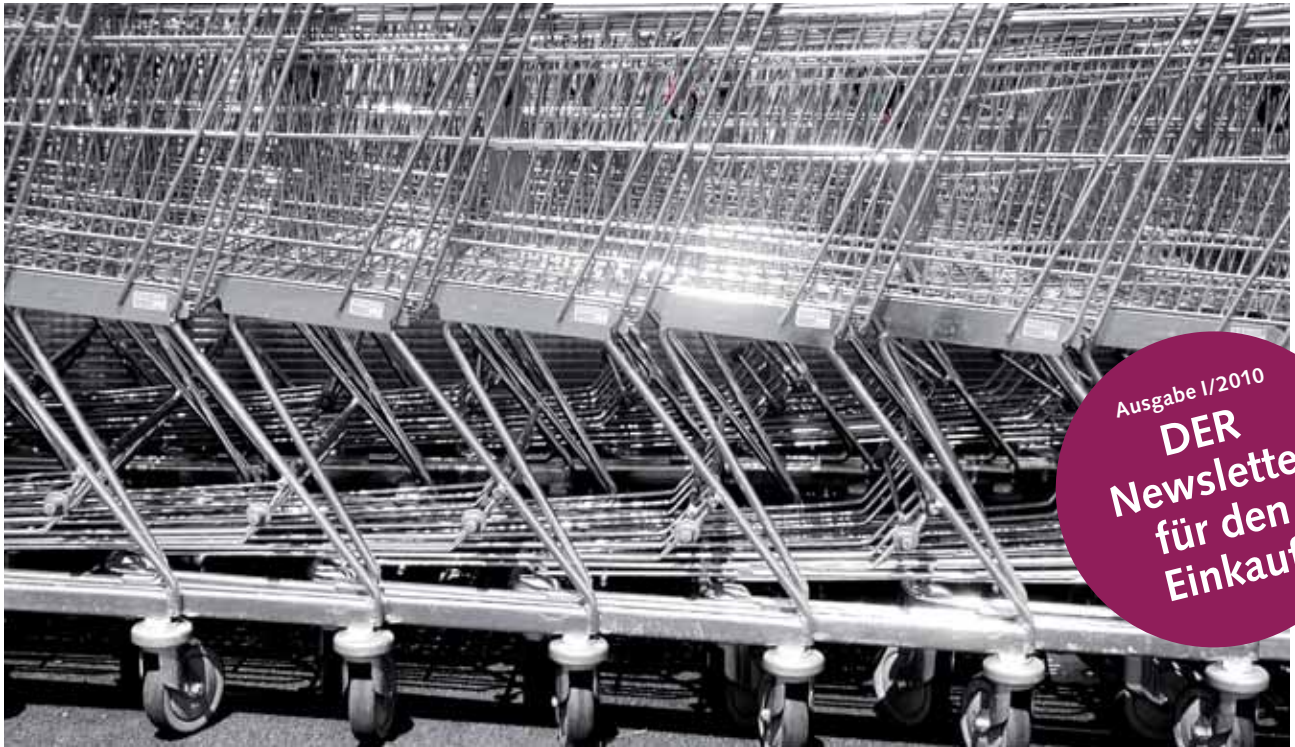


EINKAUF-ALLIANZEN FÜR KMU's

Mehr Käufer = Mehr Möglichkeiten * Ungeahntes Spar-Potenzial * Hier: Zwei Praxis-Beispiele



Ausgabe 1/2010
DER
Newsletter
für den
Einkauf

Sensationelle Idee: Einkaufs-Kooperationen für kleine Unternehmen. Man kennt die Allianzen von den Konzernen und deren Zulieferern: VW, Mercedes oder Lebensmitteleinzelhandel. Das Prinzip ist jedoch auch für andere (1 bis ca. 50 Mitarbeiter) äußerst profitabel.

Was genau bringt's? Einkaufskooperationen sind besonders gut geeignet, um die Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit zu steigern. Kleine Unternehmen können ihre Nachfrage bündeln und günstigere Konditionen aushandeln. Nachteile gegenüber Großunternehmen werden kompensiert, da sich die Beschaffungsvolumina erhöhen.

Wie funktioniert's? 10-20 kleinere Unternehmen bilden eine Allianz. Wir analysieren das Verbrauchs- und Bedarfsverhalten – übrigens ist bereits das eine wertvolle Erkenntnis: Wovon verbraucht man wieviel und in welchen Abständen? Die meisten kleinen Unternehmen sind sich dessen nicht bewusst und unterschätzen die Summen, die ausgegeben werden.

Was könnten Sie z.B. mit anderen zusammen einkaufen? Büromaterial wie Papier / Ordner etc., Putz-Dienstleistungen, Getränke / Bewirtung für's Büro, Versand durch neue und günstige Versender.

Hört sich interessant an? Rufen Sie uns an und vereinbaren Sie einen unverbindlichen Info-Termin: (0911) 255 49 26

PRAXIS-BEISPIELE

15 Unternehmen aus Bayern machen's vor: Speditions-Dienstleistung für 13% weniger

Die Unternehmer, die alle aus dem bayerischen Raum stammen, brauchen entweder laufend oder immer wieder die Dienstleistung von Speditionen. **Was haben wir gemacht?** Einen gemeinsamen Lieferanten gesucht, Rahmenverträge ausgehandelt und die Lieferfrequenzen konsolidiert. Sie können sich nichts Konkretes darunter vorstellen? Macht nichts: **Das Ergebnis** – nämlich **13-14% Einsparung** ist für unsere Kunden das Entscheidende.

Reinigungs-Dienstleistungen zusammen günstiger erwerben

10 Firmen aus Mittelfranken **kaufen jetzt günstiger die Leistungen von Reinigungsunternehmen ein**. Egal ob es um das Putzen von Büros oder von Montageplätzen und Hallen geht: 8-9% sind „drin“.

Vorteil für den Lieferanten: Er hat (in diesem Fall) 8 neue Kunden dazugewonnen.

INSOLVENZ: ENDE ODER NEUANFANG?

Wenn Lieferanten pleite gehen:
Böse Konsequenzen für den
Kunden * Was tun?



Bei dem bedrohlichen Wort „Insolvenz“ denkt jeder in erster Linie an sein eigenes Unternehmen und daran, wie er die Zahlungsunfähigkeit verhindern kann. Aber auch wenn das eigene Unternehmen sehr gut dasteht, kann es durch Lieferantenteilen in Schieflage geraten. Beispiel: Spezial-Lieferant ist insolvent, kann nicht mehr liefern und der Kunde kann deshalb seine Termine nicht einhalten, verliert dadurch Kunden und Umsatz.

Was kann man tun? Lieferantenmanagement! Das heisst konkret: Suche, Auswahl, Bewertung von Lieferanten – und bei bestehenden Lieferanten: Entwicklung. Überlassen Sie die Lieferanten-Auswahl nicht dem Telefonbuch – sprich: dem Zufall.

Und was, wenn das eigene Unternehmen von der Insolvenz betroffen ist? Auch hier können wir helfen: Steuerberater, Unternehmens-Finanzierer und Anwälte zählen zu unserem erweiterten Team. Wichtig ist nur: Nicht schämen, sondern den Finger heben und aktiv werden. Eine Insolvenz war in vielen Fällen ein guter Neu-Anfang.

Ein Schatz aus unseren Lieblingszitaten

„Erst beim Abfassen der Steuererklärung kommt man dahinter, wieviel Geld man sparen würde, wenn man gar keines hätte.“ *Fernandel*

WER IST DIMITRIOS KORANIS?

- * Dipl.-Ing. und Dipl.-Wirtsch.-Ing.
- * 3 Jahre Roland Berger, Marktforschung
- * 4 Jahre Webasto AG, Commodity Manager (weltweit) für Kunststoffe und mechanische Baugruppen
- * 1,5 Jahre Oechsler AG, Ansbach: Leiter Strategische Materialwirtschaft
- * Juli 2005 Gründung der KORANIS Purchasing Solutions
- * Seit Herbst 2008: Dozent Georg-Simon-Ohm Management-Institut, Nürnberg

Nützliche Links:

www.insolvenzrecht.info
www.spartipps-fuer-unternehmen.de

Projektbeispiele,
Referenzen und
viele mehr unter:
www.koranis.de



KORANIS Purchasing Solutions
Waldstrasse 32a . 90547 Stein
Telefon +49 (911) 2 55 49 26
newsletter@koranis.de