



AMERIGO

Bringt Transparenz in Ihr Liefernetzwerk

Benefits und
Potenziale

Web-Plattform für Ihre Supply-Chain. Lieferantenmanagement für den strategischen Einkauf.

- Supplier Community organisieren
- Liefernetzwerke planen, analysieren und visualisieren
- Risiken und Potenziale aufdecken
- Projekte entlang der Lieferkette steuern





Netzwerk (Strategisch / Taktisch)

Kurzfristige Netzwerkoptimierung im Krisenfall
Frachtoptimierung, Transportoptimierung durch Konsolidierung
Technologische Konsolidierungen
Regionale Analysen, Szenarien

Organisation/Abwicklung (Operativ / Prozess)

Schnellere/Zielgerichtete Kommunikation durch Rollen/Rechte-Definitionen sowie Workflows
Aktuellste Transparenz über Risiken und Aktivitäten für alle Beteiligten
Vereinfachte übergreifende/internationale Projektarbeit (intern und auch extern mit Lieferanten)
Einfach konfigurierbare Checklistenaktionen/Lieferantenanschriften
Erinnerungswesen, einfaches Nachfassen von Aktionen und Abstimmungen

Fokus Kapazität und Preise

Reduzierte (kontinuierliche) Rechercheaktivitäten
Reduzierter Aufwand im Datenmanagement, insbesondere bei Aktionen wie Lieferantenanfragen
Reduzierter „Vor-Ort-Betreuungsaufwand“, reduzierte Reisekosten
Kein wesentlicher Know-how-Verlust auf dem Gebiet der Lieferantenbetreuung bei Mitarbeiterwechsel
Einfache und kurzfristige Integration von Vertretern/Mitarbeitern innerhalb einer Teamstruktur
Signifikant reduzierte Einarbeitung neuer Mitarbeiter
Erhöhung der Verhandlungsmacht gegenüber Lieferanten

Soft
Benefits

Hard
Benefits

▶ Neben den schwierig abschätzbaren „Soft Benefits“ haben die Anwendungen und Effekte der Software einen direkten Einfluss auf die Inhalte und die Stärke der Kapazitäten in den Fachbereichen des Lieferantenmanagements. Echte Einsparungen sowie Verbesserungen in der Performance sind signifikante „Hard Benefits“.



- 1. Unterstützung des Einkaufs bei der täglichen Arbeit (bessere interne und externe Kommunikation/Koordination)**
Durch die Verbesserung der internen und externen Kommunikation/Koordination reduziert sich der Arbeitsaufwand pro Mitarbeiter und Jahr um bis zu 150 Stunden. Bei einem internen Stundensatz von 80 Euro für einen Mitarbeiter aus dem strategischen Einkauf ergibt sich somit ein Einsparpotenzial von **12.000 Euro pro Mitarbeiter und Jahr**.
- 2. Reduzierung der Reisekosten**
Durch eine Verbesserung der Abstimmung und die Vermeidung von Doppelarbeiten lässt sich die Anzahl der internationalen Reisen und somit auch die daraus entstehenden Kosten reduzieren. Bei einer Annahme von 12 Mitarbeitern im strategischen Einkauf und 10 (internationalen) Reisetagen pro Jahr und Mitarbeiter ergibt sich ein Einsparpotenzial von ca. **25.000 Euro pro Jahr**.
- 3. Einsparung aus frühzeitigem Erkennen kritischer Situationen**
Die Abstimmung der Projektteams im Krisenfall (sowohl intern als auch gemeinsam mit den Lieferanten) wird durch AMERIGO effektiv unterstützt. Ausgehend von 5 kritischen Situationen (z.B. Lieferanteninsolvenzen) und einem Projektteam von jeweils 4 Mitarbeitern lassen sich durch bessere Handlungsalternativen (auf Basis des frühzeitigen Erkennens von Problemen) und der verbesserten Abstimmung durch das Projektmanagement Einsparungen von ca. **20.000 Euro pro Jahr** erreichen.
- 4. Einsparung aus Vermeidung von Lieferengpässen**
Frühzeitiges Erkennen kritischer Situationen bei Lieferanten ermöglicht die Vermeidung von Lieferengpässen in der eigenen Produktion. Je nach Produktstruktur und Anzahl der Krisenfälle liegt hier ein erhebliches Einsparpotenzial. Probleme mit Kunden aufgrund von Terminverschiebungen und Qualitätsproblemen können reduziert werden. Ausgehend von 5 Problemfällen pro Jahr wird in der Beispielrechnung ein Einsparpotenzial von ca. **30.000 Euro pro Jahr errechnet**. Dies kann im Einzelfall wesentlich höher liegen.
- 5. Einsparpotenzial aus Preisverhandlungen durch höhere Transparenz im Netzwerk.**
Durch die verbesserte Transparenz im Netzwerk ergeben sich Potenziale für Preisverhandlungen. Diese können je nach Einkaufsvolumen und Produktstruktur sehr unterschiedlich sein. In der Beispielrechnung wird von einem Potenzial in Höhe von **ca. 25.000 Euro im ersten Jahr** (konservativer Ansatz) ausgegangen.



Die Investition amortisiert sich „Cash-wirksam“ innerhalb eines Zeitraums von unter einem Jahr.



Wir berechnen mit unserem Tool zur Kosten-/Nutzenanalyse die Einsparpotenziale für Ihr Unternehmen.

Kontakt

Stefan Zeeb

th data gmbh

Poststraße 4

D-10178 Berlin

Tel +49 (0)30 / 28 44 99 80

Fax +49 (0)30 / 28 44 99 88

s.zeeb@thdata.de

www.thdata.de

Ive-Marko Harjes

Xpuls business solutions gmbh

Violenstrasse 12

28195 Bremen

Tel +49 (0)421 / 165 168-0

Fax +49 (0)421 / 165 168-9

ive.harjes@xpuls.de

Friedländer Weg 54 A

D-37085 Göttingen

Tel +49 (0)551 / 370 72 - 0

Fax +49 (0)551 / 370 72-22

Zettachring 6

70567 Stuttgart

Tel +49 (0)711 / 720 712-3

Fax +49 (0)711 / 720 712-44

www.xpuls.de