



**Gewinne in der Klebstoffindustrie
durch leistungsfähige Supply Chain & effektiven Einkauf steigern**



HÖVELER HOLZMANN
improving supply chain & procurement

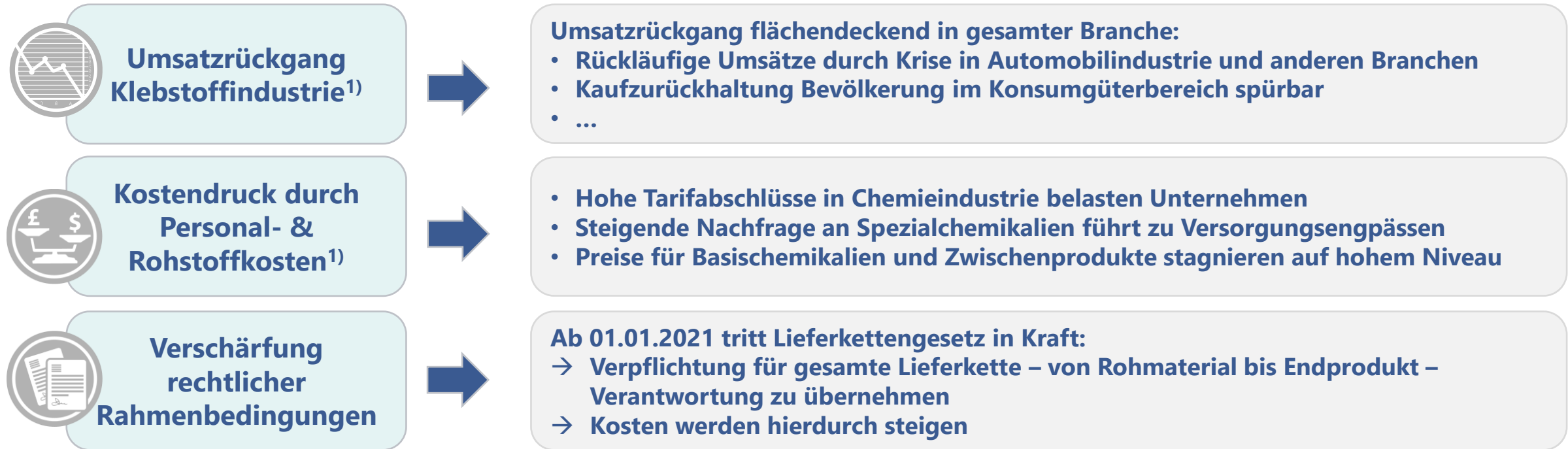
1. Aktuelle Situation in der Klebstoffindustrie

2. Stärkung Wettbewerbsfähigkeit durch GuV-wirksame Supply Chain & Einkaufsoptimierung

3. HÖVELER HOLZMANN & Referenzen im Überblick



Der Druck auf die Unternehmen der Klebstoffindustrie ist nicht nur durch Corona in den letzten 12 Monaten massiv gestiegen.



Alle Unternehmensbereiche der Klebstoff produzierenden Unternehmen stehen unter Druck

Mehr denn je haben Unternehmen mit einer **exzellenten Supply Chain** (= Lieferkette) und einem **effektiven Einkauf** einen **enormen Wettbewerbsvorteil**
→ Wie können diese **Wettbewerbsvorteile** durch eine **Supply Chain & Einkaufsoptimierung** in der **GuV** wirksam werden?

1. Aktuelle Situation in der Klebstoffindustrie

**2. Stärkung Wettbewerbsfähigkeit durch GuV-wirksame
Supply Chain & Einkaufsoptimierung**

3. HÖVELER HOLZMANN & Referenzen im Überblick

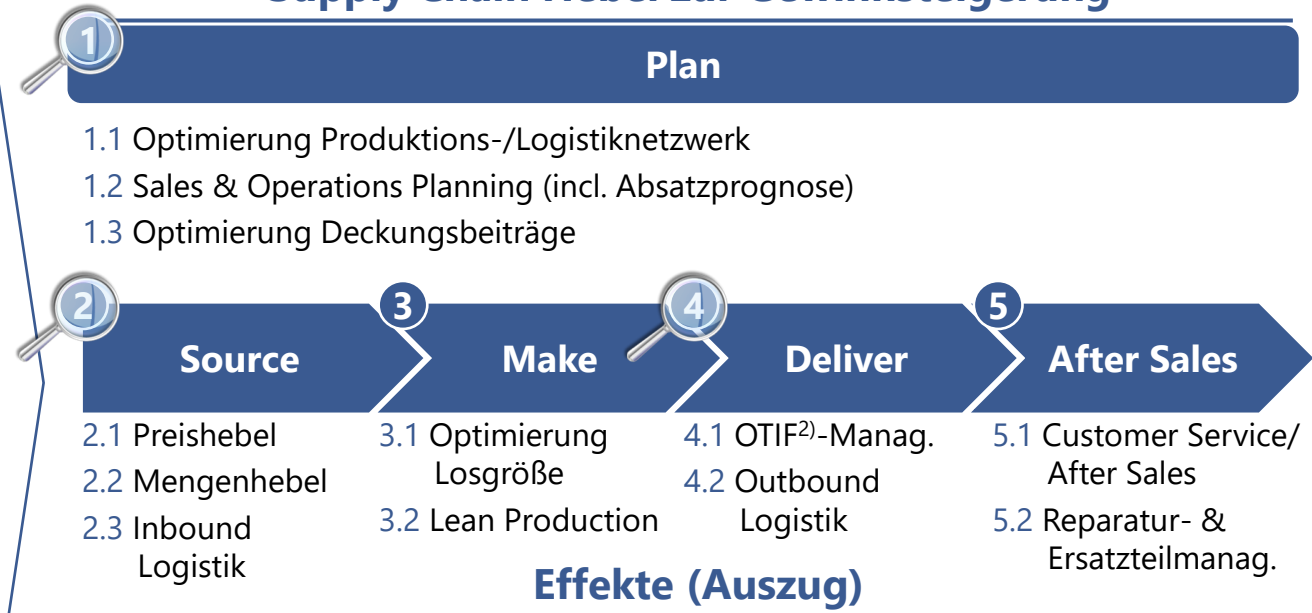


Durch unsere Supply Chain Hebel können die wichtigsten GuV-Positionen zielgerichtet um 0,5% bis 12% optimiert werden.

HÖVELER HOLZMANN Hebel – GuV Einfluss

Gewinn- & Verlustrechnung ¹⁾	
+	Umsatzerlöse → ① ④
+/-	Bestandsveränderung → ① ② ③ ④ ⑤
=	Gesamtleistung
-	Materialaufwand → ① ② ③
-	Personalaufwand → ① ③ ④
-	sbA ³⁾ (Miete, Energie, Reparatur, etc.) → ① ② ③ ④ ⑤
-	Abschreibungen → ② ③ ⑤ (langfristiger Vorteil)
-	Zinsaufwand → ① ② ③ ④ ⑤ (Bestandsoptimierung)
-	Steuern
=	Jahresüberschuss/-fehlbetrag

Supply Chain Hebel zur Gewinnsteigerung



- 5-10% weniger Lagerkosten
- 0,5-3% weniger Materialkosten
- 3-12% weniger Rüstkosten
- 2-4% weniger Transportkosten
- 1-2%-Punkte bessere Lieferfähigkeit

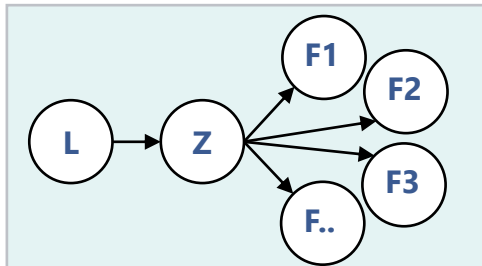
Neben der Optimierung von GuV-Positionen führen die Optimierungen von HHC auch zu Effekten wie einer verbesserten Lieferfähigkeit, Qualitätsverbesserungen sowie Steigerung der Kundenzufriedenheit.

1) Sales & Operations Planning.
2) OTIF: On Time in Full.

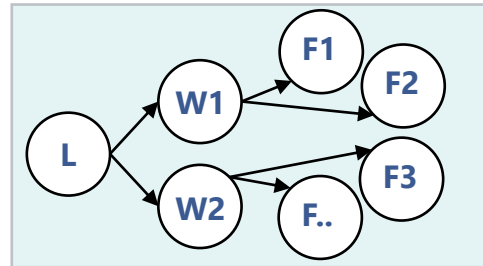
3) sbA: sonstige betriebliche Aufwendungen.

Szenarienbildung – Logistiknetzwerk

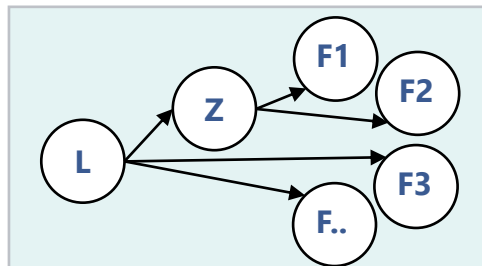
Beispielszenario 1: Lieferung über ein Zentrallager



Beispielszenario 2: Lieferung über mehrere Läger



Beispielszenario 3: Lieferung über Zentrallager (& direkt)



Illustrativ

(L) Lieferant (Z) Zentrallager (W) Warenlager (F) Filiale

Vorgehensweise

- **Definition** möglicher **Szenarien** für zukünftige/optimierte Lager- & Transportstrukturen, um alle Anforderungen zu erfüllen
- Berücksichtigung von u.a. **Artikelsegmentierung** und Ziel-Verfügbarkeit
- **Berechnung** (Abschätzung Kosten) von **Basis-Szenarien** und verschiedenen Kombinationen/Variationen
- **Bewertung Nutzen** je Szenario anhand von abgestimmten Kriterien, z.B.:
 - Lieferzeit zu Filialen
 - Warenverfügbarkeit
 - Gesamte Lagerbestände
 - Kundenspezifische Restlaufzeiten
- Gegenüberstellung Kosten/Nutzen je Szenario
- Ableitung Empfehlung, welche Szenarien ausdetailliert werden sollten

Ergebnis & Nutzen

- Szenarien auf Basis abgestimmter Anforderungen gebildet
- **Szenarien** nach **Kosten/Nutzen** bewertet & priorisiert
- **5-10%** verringerte Lagerkosten
- **2-4%** reduzierte Transportkosten

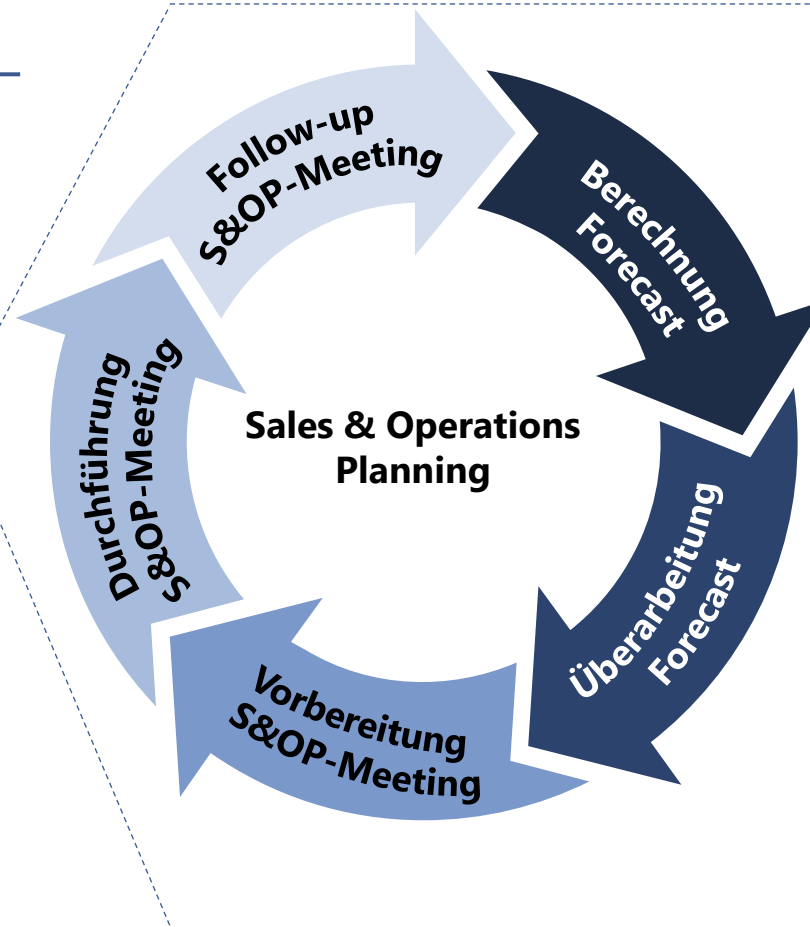


Der S&OP-Prozess kann in fünf Schritten durchgeführt werden und ist einer der Kernprozesse für ein effiziente & leistungsstarke Supply Chain.

1 Sales & Operations Planning – Implementierung

Vorgehensweise

- Erfassung Daten zur Analyse aktuelle Prognosegüte Absatzplanung
- Aufnahme aktuelle Vorgehensweise zur Absatz-, Produktions- sowie Bedarfsplanung
- Definition individuell auf Unternehmen abgestimmter Sales & Operations Planning Prozess
- Unterstützung Umsetzung konzipierter Prozess und Begleitung S&OP-Meetings zur Sicherstellung Umsetzungserfolg



- 1 Durchführung **rollierende Absatzplanung** mittels **statistischer Methoden** zur Forecastermittlung
- 2 Validierung und **Überarbeitung** statistische **Absatzprognose**
- 3 Aufbereitung Daten und Vorbereitung **S&OP-Präsentation mit Berechnung Kennzahlen**
- 4 Durchsprache aller Themen auf klar definierter und gleichbleibender **S&OP-Agenda**
- 5 Durchführung von Produktions- und Bedarfsplanung auf Basis verabschiedetem Forecast

Nutzen

Implementierung einer nachhaltigen Leistungssteigerung durch methodisch abgesicherte Absatz-, Bedarfs- & Produktionsplanung

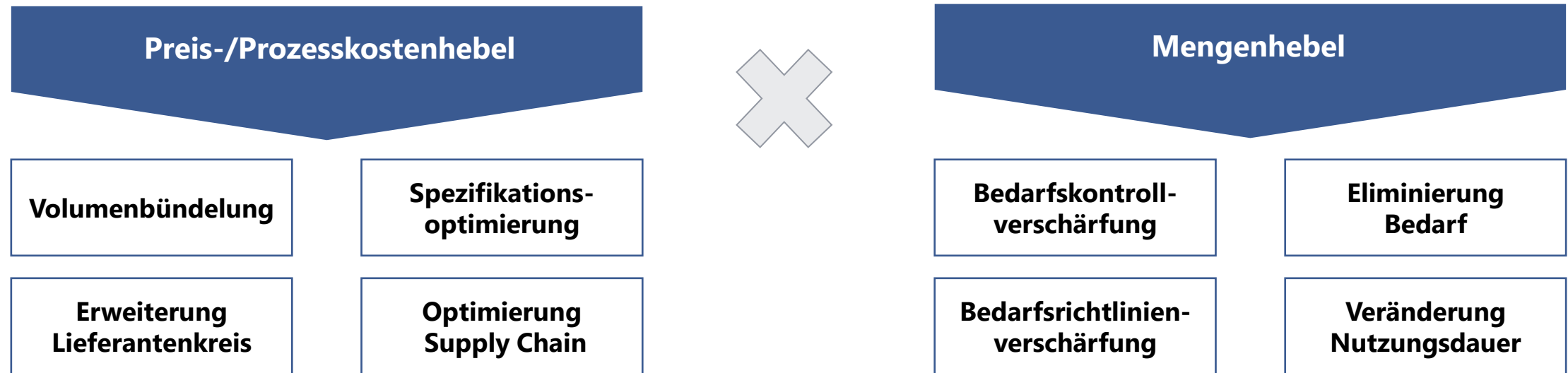


Zur Realisierung von höchstmöglichen Einsparungen wird das Einkaufsvolumen mit allen Preis-/Prozesskosten- & Mengenhebeln systematisch durchleuchtet.

2 Verbesserung Einkaufskonditionen

Benchmarking & Abschätzung Einsparpotentiale je Warengruppe

HÖVELER HOLZMANN Einkaufserfolgsformel



Erläuterung

- Identifizierung Einsparpotentiale bei direktem & indirektem Einkauf durch systematisches „Abklopfen“ aller Optimierungshebel
- Überprüfung von bis zu 29 „Sub-Hebeln“, abhängig von Eignung, um keine Einsparpotentiale zu „übersehen“
- Benchmarking erfolgt anhand Analyse interner Einkaufsdaten gegen HHC-Datenbank, Vertragsanalyse sowie durch Optimierungsinterviews mit Hauptverantwortlichen/Bedarfsträgern je Warengruppe

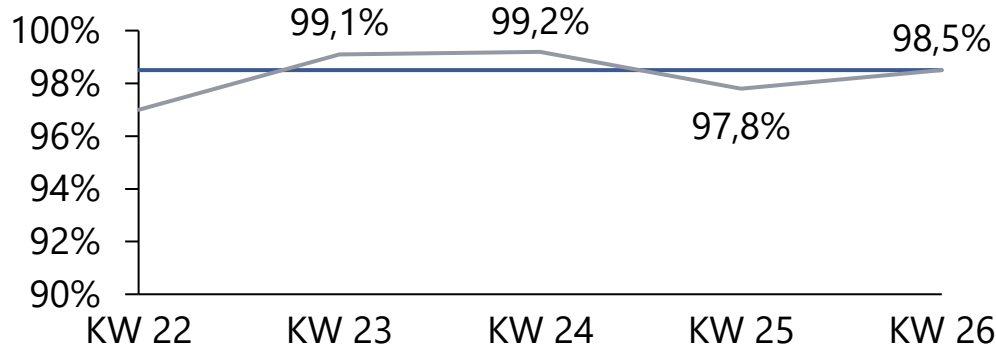
Durch die HÖVELER HOLZMANN Einkaufserfolgsformel werden alle potentiellen Einsparpotentiale in Ihrem direkten & indirekten Einkauf aufgedeckt → Potentiale liegen erfahrungsgemäß je nach Warengruppe zwischen 5-15%

Die Lieferzuverlässigkeit wird auftragspositionsbezogen (=Casefill) und auftragsbezogen (=Orderfill) ausgewertet um Optimierungsmaßnahmen abzuleiten.

4 Lieferzuverlässigkeitsanalyse – OTIF¹⁾

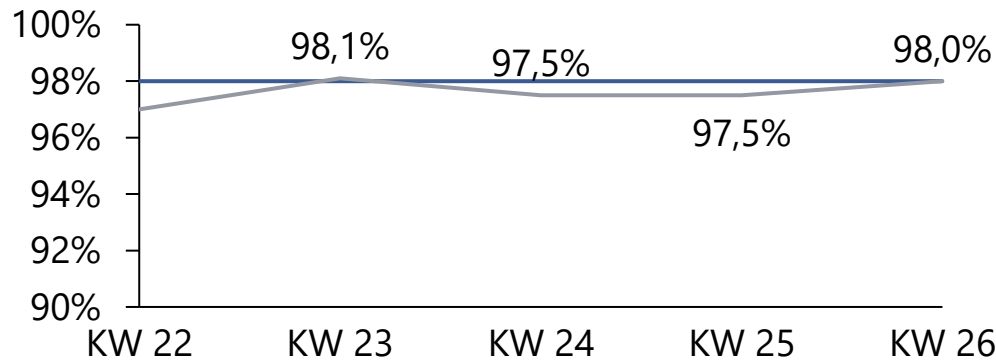
Analyse Lieferquote – On Time In Full

1. Auftragspositionsbezogene Lieferquote (=Casefill)



Illustrativ

2. Auftragsbezogene Lieferquote (=Orderfill)

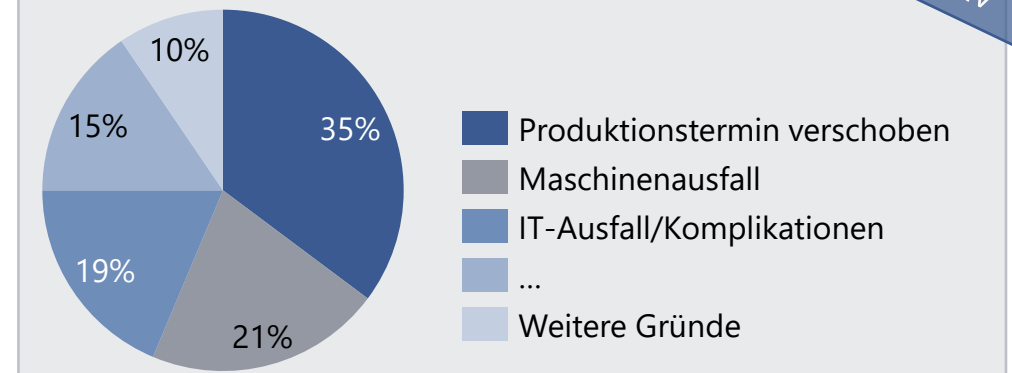


— Ziel — Bewertung Gesamt

Vorgehensweise

- Auswertung Lieferzuverlässigkeit sowohl auftragspositionsbezogen als auch auftragsbezogen
- Auswertung Gründe für nicht „On Time“ und „In Full“ Lieferungen:

Fall: Nicht „On Time“



Illustrativ

- Ableitung gezielter Maßnahmen zur Erhöhung Lieferzuverlässigkeit

Nutzen

Möglichkeit der Erhöhung der Lieferzuverlässigkeit durch regelmäßige Messung & gezielte Maßnahmendefinition zur Erhöhung Kundenzufriedenheit → **1-2 %-Punkte verbesserte Lieferfähigkeit**



1. Aktuelle Situation in der Klebstoffindustrie
2. Stärkung Wettbewerbsfähigkeit durch GuV-wirksame Supply Chain & Einkaufsoptimierung

3. HÖVELER HOLZMANN & Referenzen im Überblick



Ein sehr erfahrenes Team mit spezifischer Expertise in der Klebstoffindustrie sorgt für den höchstmöglichen Wertbeitrag.

Gründe für HHC

HÖVELER HOLZMANN
improving supply chain & procurement

Klebstoff- bzw. Chemie-Expertise



- Vielzahl an Supply Chain & Einkaufs-Projekten **bei Klebstoff-bzw. Chemieherstellern**
- **Entwicklung & Umsetzung** von Supply Chain Strategien zur **Steigerung des Wertbeitrags**

Supply Chain- & Einkaufs-Expertise



- **Bewährte & erfolgreiche Methoden** bei der Optimierung von sämtlichen Bereichen des Supply Chain Managements & Einkaufs
- **Methodisch** gesicherte Projekt-Vorgehensweise
- **Einziger, pragmatischer** Ansatz kombiniert gesamte Einkauf & Supply Chain Erfahrung

Mittelstands- & konzerngerechter Beratungsansatz

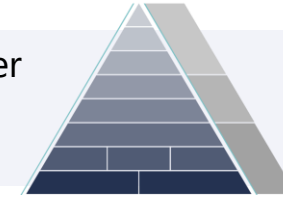


- **Fundierte Expertise** sowohl bei **mittelständischen Unternehmen** als auch **Konzernen**
- Fokus auf **Umsetzung** → Erzielung messbarer Ergebnisse
- **Projektmanagement & Vorgehensweise** angepasst an **spezifische Bedürfnisse** des **Mittelstands** oder von **Konzernen**

Sie erhalten ein bewährtes Projektteam mit einer umfangreichen Erfolgsbilanz in der Optimierung von Supply Chain & Einkauf in der Farben-/Lackindustrie. Zusammen mit Ihrem Team identifizieren wir erhebliche Optimierungspotentiale.

Supply Chain Optimierung

1 Optimierung der gesamten Supply Chain von der strategischen Ausrichtung über In- & Outbound Logistik, Lean Management hin zum kennzahlenorientierten Supply Chain Reportingsystem



Verbesserung Einkaufskonditionen

2 Realisierung höchstmögliche Einsparungen durch smarte Einkaufsoptimierung zur Profitabilitätssteigerung Ihres Unternehmens



Weiterentwicklung der Einkaufsabteilung

3 Optimierung von Organisationsstruktur & Prozessen sowie **Weiterbildung** von **Personal** zur nachhaltigen Sicherung verbesserter Einkaufskonditionen



IDEA® Industrialisierung und Digitalisierung der Einkaufsabteilung

Advanced Analytics

4 Verbesserung Steuerungsfähigkeit sowie **effizientere Prozessabläufe** durch Auswahl und Bereitstellung maßgeschneiderte **IT-Tools/Systeme**



Auszug Referenzen

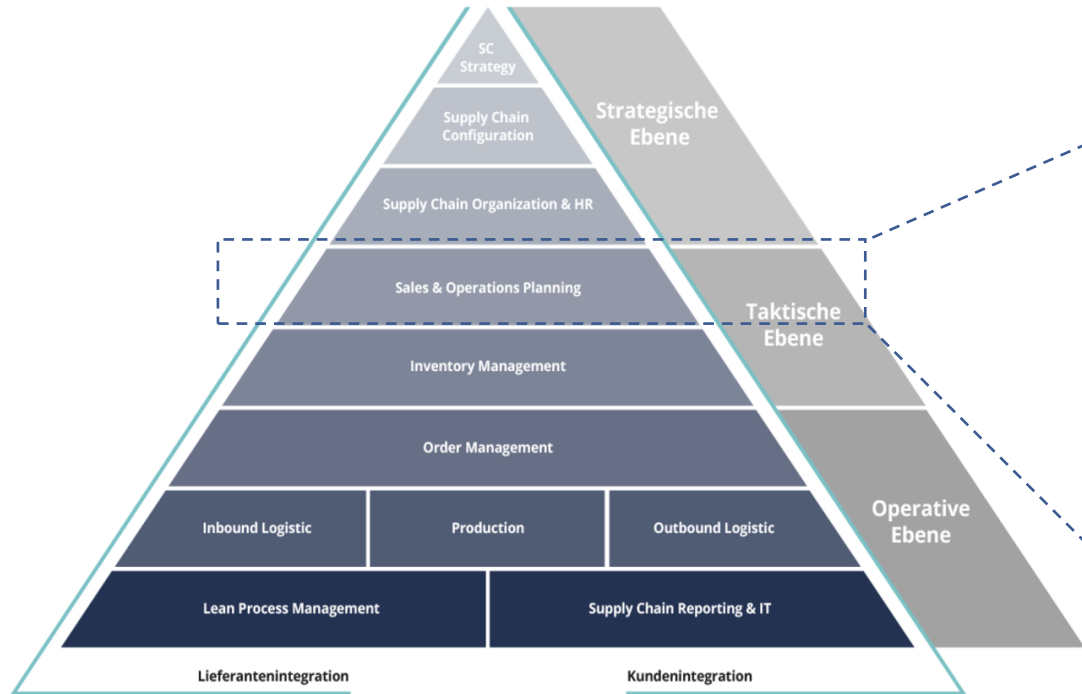
Klebstoff- und Chemieindustrie



Weitere Branchen



Praxisbeispiel Optimierung Sales & Operations Planning

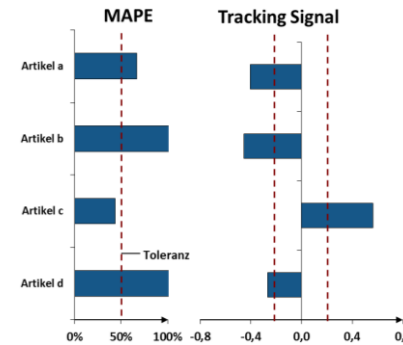


Ausgangssituation

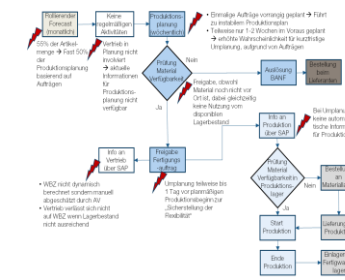
- Für einen Klebstoffhersteller sollten u. a. Prozesse im Sales & Operations Planning optimiert werden
- Die Absatzprognosegüte wurde als gering, der Planungsprozess als optimierungsbedürftig eingestuft

Vorgehensweise

Benchmarking Prognosegüte



Identifizierung Schwachstellen im Planungsprozess



Systematisierung Planungsprozess

Verbesserung Prognoseprozess und Prognosegüten

- Implementierung S&OP-Meeting:
- Einbinden Vertrieb in Planung
- Commitment der Geschäftsführung
- Messen der Prognosegüten/ Etablierung und Monitoring KPIs
- Kohärenz der Pläne
- Komplexitätsreduzierung
- ...

Ergebnis

- Signifikante Erhöhung der Lieferzuverlässigkeit
- Optimierter Planungsprozess unter Verwendung bestehender Prognosesoftware, Implementierung KPI-Steuerung
- Erzielung signifikanter Prozessverbesserungen insbesondere an Schnittstellen der Fachbereiche und Kosteneinsparungen durch automatisiertes Reporting
- Realisierung von Einsparungen beim Lagerbestand durch verbesserte Prognose in Höhe eines sechsstelligen Eurobetrags

HÖVELER HOLZMANN verbindet Qualität einer Top-Managementberatung mit Umsetzungskompetenz einer Supply Chain Management & Einkaufsberatung.

- **Hochspezialisiert** auf smarte Supply-Chain und Einkaufsoptimierung
- **Erfahrenes, interdisziplinäres Team** aus über 50 Beratern
- **Erstklassige Referenzen** aus Mittelstand und DAX-Unternehmen
- **Über 150 zufriedene Kunden** seit Firmengründung
- **Vielfach ausgezeichnete Beratungsleistung** z.B. durch Wirtschaftswoche „Best of Consulting“ oder Manager Magazin



Bahnstraße 16 | 40212 Düsseldorf

HÖVELER HOLZMANN verbindet Qualität einer Top-Managementberatung mit Umsetzungskompetenz einer Supply Chain Management & Einkaufsberatung.



Managing Partner

Florian Holzmann



Bahnstraße 16
40212 Düsseldorf

Telefon: +49 211 - 56 38 75 - 20

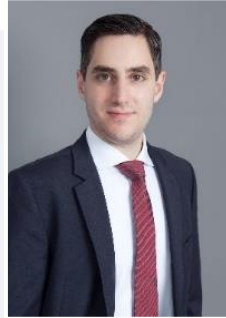
Mobil: +49 171 - 33 00 615

holzmann@hoeveler-holzmann.com



Principal

Gereon Küpper



Bahnstraße 16
40212 Düsseldorf

Telefon: +49 211 - 56 38 75 - 42

Mobil: +49 152 - 33 64 93 96

kuepper@hoeveler-holzmann.com

