

Initiative unterstützt KMU aus der Ernährungsbranche

Beschaffen wie die Großen

Im Einkauf liegt der Gewinn. Vielen KMU fehlen jedoch die Ressourcen, um entsprechend zu agieren. Die mit öffentlichen Geldern geförderte Initiative foodactive in der südlichen Metropolregion Hamburg verspricht Abhilfe. Sie unterstützt Unternehmen der Ernährungsbranche dabei, ihren Einkauf zu professionalisieren.

„Hauptsache die Produktion läuft“, so beschreibt Dr. Annika Schröder, Projektmanagerin Ernährungswirtschaft (foodactive), den Fokus der kleinen und mittelständischen Unternehmen. Zeit, um über den Tellerrand zu schauen, haben diese Back-, Süß- oder Fleischwarenhersteller laut Schröder selten. Kein Wunder, denn die Personaldecke ist eher

wettbewerbsrelevant, was die meisten großen Unternehmen längst erkannt haben.

Chancen nutzen

Um das stark mittelständisch geprägte Ernährungsgewerbe im schärfer werdenden Wettbewerb zu unterstützen, wurde foodactive als Initiative der Süderelbe AG, einer Clusterorganisation der Hansestadt

Arbeitsbelastung und der geringen Erfahrung mit Kooperationsprojekten“. Denn die Professionalisierung ihres Einkaufs bekommen die Unternehmen auch bei foodactive nicht zum Nulltarif. So müssen sie beispielsweise für die ersten Ausschreibungen mehr Zeit investieren. Grundvoraussetzung, um vergleichbare Angebote zu erhalten, ist unter anderem die Spezifikation der zu liefernden Artikel. „Das dauert länger als der sonst übliche Anruf beim Lieferanten, um die nächste Charge zu bestellen.“ Verfügt foodactive über diese Informationen, dann stellen die Mitarbeiter der Initiative den Bedarf auf die Onventis-Plattform und laden Lieferanten ein, sich an der Ausschreibung zu beteiligen. Neben den bisher von den Unternehmen angefragten Lieferanten recherchiert foodactive dafür weitere potenzielle Zulieferer. Bisher wurden über die Beschaffungslösung vor allem Verpackungsmaterialien, vereinzelt aber auch Rohstoffe ausgeschrieben. Für den Service von foodactive zahlen die ausschreibenden Unternehmen eine jährliche Bearbeitungsgebühr. Darüber hinaus ist foodactive an den erzielten Einsparungen prozentual beteiligt. Denn für die von der öffentlichen Hand unterstützte Initiative ist es laut Schröder wichtig, dass die erbrachte Leistung auf Basis eines Preismodells honoriert wird. Wenn die Unternehmen wollen, dann können sie in einem nächsten Schritt die Onventis-Lösung, die über SAP-Standardschnittstellen verfügt, gleich in ihr Warenwirtschaftssystem integrieren und selbstständig beschaffen. Das ist laut Schröder jedoch noch Zukunftsmusik. Die Hanseatin Schröder ist sich jedoch sicher: „Wir haben traditionell ein gutes Gespür für kaufmännischen Erfolg. Je mehr Unternehmer erfahren, dass sie mit uns ihre Einkaufspreise reduzieren können, desto mehr werden auch mitmachen.“ (Sylvia Thiel) @



Dr. Annika Schröder:

„Wir haben traditionell ein gutes Gespür für kaufmännischen Erfolg. Je mehr Unternehmer erfahren, dass sie mit uns ihre Einkaufspreise reduzieren können, desto mehr werden auch mitmachen.“

dünn und die zu stemmenden Aufgaben sind groß. Selten stellt sich ein kleines Unternehmen daher der Herausforderung, durch eine systematische Marktanalyse langfristige Lieferantenbeziehungen mit dem besten Preis-Leistungsverhältnis aufzubauen. Dabei lassen sich nach Ansicht der Projektmanagerin bessere Konditionen trotz eines relativ geringen Beschaffungsvolumens erzielen, wenn die erforderlichen Aufwendungen im Interesse eines professionellen Einkaufs gebündelt werden. Das hier Handlungsbedarf besteht, verdeutlichen die Zahlen des BME-Stimmungsbarometers „Elektronische Beschaffung 2011“. Danach stuften 37,3 Prozent der befragten KMU elektronische Ausschreibungen als nicht relevant ein. Großunternehmen und Konzerne teilen diese Auffassung deutlich seltener (14,7 Prozent). Kein Wunder, denn laut BME-Stimmungsbarometer liegen mit dem Einsatz von Ausschreibungssystemen die mittleren Prozesskosteneinsparungen bei 13 Prozent und die durchschnittlichen Einstandspreissenkungen bei 9 Prozent. Alles andere als Peanuts. Und damit durchaus

Hamburg sowie der Landkreise Stade, Harburg, Lüneburg, Uelzen, Lüchow-Dannenberg sowie verschiedenen Unternehmen der Region, ins Leben gerufen. Dabei will die Initiative insbesondere das Einsparpotenzial heben, das der Einkauf bietet. Dafür stellt foodactive Instrumentarien zur Verfügung, die große Unternehmen der Branche für ihren Einkauf bereits seit Jahren nutzen. Um beispielsweise Lieferantenanfragen zu starten, setzt die Initiative die Beschaffungssoftware „TradeCore SRM“ von Onventis ein. Bisher beträgt das über die Plattform ausgeschriebene Volumen 2,5 Millionen Euro. Ein Betrag, der sich laut Schröder „durchaus sehen lassen kann“. Zufrieden ist die Einkaufsexpertin jedoch noch nicht. „Wir stehen ganz am Anfang und müssen noch viel Überzeugungsarbeit leisten.“ Denn trotz durchschnittlicher Einsparungen von 8 Prozent, die über alle Ausschreibungen hinweg erzielt wurden, stehen „die Unternehmen einer Zusammenarbeit in diesem Bereich noch skeptisch gegenüber“. Die Ursachen, davon ist die Projektmanagerin überzeugt, liegen in „einer starken