



„Als hochspezialisierter Maschinenbauer haben wir auftragsbedingt wechselhafte Bedarfe. Die Bereitstellung transparenter und belastbarer Entscheidungsgrundlagen wäre im Alltag auf diesem Niveau nicht möglich gewesen.“

Matthias Lohmann, Einkaufsleiter der BEUMER Group
VDMG-Kunde seit 2011

BEUMER Group: TOP-Unternehmen des deutschen Mittelstands setzt auf VDMG

Zum Interview stellten sich der Einkaufsleiter der BEUMER Group, Matthias Lohmann sowie Marco van der Meer und Tim Rohweder, VDMG, den Fragen.

Herr Lohmann, wie kam es zu der Zusammenarbeit mit der van der Meer Gruppe?

Matthias Lohmann: Es war eine Empfehlung eines gemeinsamen Geschäftspartners. Es war eines meiner Ziele, unsere Einkaufsvolumina und Lieferantenbeziehungen grundlegend zu überprüfen und, wo erforderlich, neu zu strukturieren, vor allem bei den B+C-Waregruppen. Schritt für Schritt identifizierten wir gemeinsam Waregruppen und bearbeiteten diese in organisationsverträglichem Tempo fachlich solide. Die Berater hatten keine festgelegten Präsenzzeiten bei uns im Hause. So oft es notwendig war, waren die VDMG-Mitarbeiter bei uns und haben mit uns gemeinsam gearbeitet. So oft es möglich war, haben auch beide Seiten vom eigenen Büro aus gearbeitet.

Gab es eine besondere Bedingung, die eine externe Lösung bevorzugte?

Matthias Lohmann: Wichtigste Bedingung war die absolute Transparenz in allen Projektschritten, um mit belastbaren Daten die richtigen Entscheidungen treffen zu können. Mir war schnell klar, dass ich das mit meinem Team nicht schaffen konnte, vor allem die interne Umsetzung anzuschieben. Wir haben zunächst



Besuch der Produktionshallen im BEUMER-Werk Beckum: Marco van der Meer (li.), Matthias Lohmann (m.) und Tim Rohweder.

die Kreditorenliste analysiert und das Vorgehen in zwei Wellen selektiert. Anschließend haben wir die Lieferantenrechnungen erfasst, um eine solide Datenbasis zu erhalten. VDMG hat dann für jede Warengruppe Optimierungen entwickelt.

Herr Rohweder, worin besteht die besondere Herausforderung beim Einkauf der BEUMER Gruppe?

Tim Rohweder: Die Produktwelt der BEUMER Group ist durch eine hochkomplex und individuell. Das spiegelt sich auch in den Anforderungen an den Einkauf wider und war eine der eigentlichen Herausforderung. Klassische Einkaufsoptimierung setzt auf Serienproduktion auf. Bei der BEUMER Group ist die Situation sehr speziell für einen Einkaufsdienstleister, denn bei BEUMER geht es in erster Linie um Projekteinkauf, um eine enorme Variantenvielfalt bei vergleichsweise niedrigen Einzelstückzahlen. Bei jedem Projekt werden die Bedingungen neu gesetzt. Dauerhaft belastbare Zahlen sind nur sehr aufwändig zu ermitteln. Trotz Schnittmengen mit Standard- und Normteilen unter den Warengruppen und auch in den Warenkörben, liegt der Anteil der Sonder- und Spezialteile sehr hoch.

Matthias Lohmann: Bei vielen Kernwarengruppen ergibt sich unser konkreter Materialbedarf in Qualität und Quantität kurzfristig und auftragsbezogen. Entsprechend schwierig ist die Ermittlung langfristiger Forecasts. Wir haben als Anlagenbauer beim Einkauf eine sehr hohe Quote von Sonder- und Spezialteilen. Wir arbeiten mit Lieferanten zusammen, die selbst wiederum Spezialisten sind. Der Spielraum für die klassischen einkäuferischen Methoden und Tools ist somit stark eingeschränkt, weil die technische Lösung bereits viele Parameter vorgibt. BEUMER hat zweifellos einen sehr hohen Qualitätsanspruch beim Wareneinkauf. Die Summe der verarbeiteten Teile muss ein Produkt von maximaler Gesamtqualität ergeben, denn unsere Maschinen verfügen zu Recht weltweit über höchste Reputation.

Wie begann die Zusammenarbeit? Was waren die ersten Schritte?

Tim Rohweder: Wir haben uns zunächst Warengruppen mit standardisierten Materialien und überschaubarem Volumen vorgenommen, auch um sich bei den ersten Schritten an die Arbeitsweise des Kunden und notwendige Routinen gewöhnen zu können. Mit den Ergebnissen haben wir dann die Arbeit in den abstimmungsintensiveren Kernwarengruppen aufgenommen.

Diese werden jeher von den BEUMER-Einkäufern auf absolut hohem Niveau betreut. Gemeinsam haben wir die Warengruppen individuell analysiert und Strategien entwickelt, um mit den Lieferanten die Kostenstrukturen zu verbessern.

Herr van der Meer, wie genau passen VDMG-Einkaufsdienstleistungen zur Unternehmenskultur?

Marco van der Meer: BEUMER verlangt hohe Qualität beim Einkauf, sowohl bei der Dienstleistung als auch beim Material. Unsere Aufgabe ist es ja auch, Aspekte des Risiko-Managements im Auge zu behalten und unsere Kunden nicht in Abhängigkeitsverhältnisse zu einzelnen Zulieferern zu bringen bzw. solche Konstellationen zu entschärfen. Das ist manchmal kurzfristig nicht möglich, da natürlich ein Spezialist oder einziger Anbieter bestimmter Produkte um seine Position weiß. Aber auch hier gilt, dass der Einkäufer mit steigendem Wissen und Transparenz eine stärkere Position einnimmt. Und mit unserer Dienstleistung bringen wir unseren Kunden in die Position,



Matthias Lohmann: „Es ist uns gelungen, Verständnis dafür aufzubauen, dass ein strategischer Einkauf wertschöpfend ist.“

Die BEUMER Group ist ein international führender Hersteller der Intralogistik in den Bereichen Förder- und Verladetechnik, Palettier- und Verpackungstechnik sowie Sortier- und Verteilanlagen. Zusammen mit Crisplant a/s und Enexco Teknologies India Limited beschäftigt die BEUMER Group etwa 4.000 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von rund 680 Millionen Euro.

- Familienunternehmen seit 1935
- Umsatz 2012
ca. 680 Mio.
- Standorte
Stammwerk Beckum, 6 Werke in Europa, USA, Indien sowie weltweite Vertretungen
- Mitarbeiter
ca. 4.000
- Geschäftsführer (Vorsitz)
Dr. Christoph Beumer
- Produkte / Dienstleistung
Maschinenbau, Spezialmaschinenbau

vorbereitete und gefilterte Daten zu bewerten und darauf basierend gezielt verhandeln und entscheiden zu können.

Welche Vorteile erkennen Sie noch in Ihrer derzeitigen Einkaufslösung?

Matthias Lohmann: Wir können nun konkret nachweisen, dass ein verbesserter Einkauf das Gesamtergebnis des Unternehmens verbessert und der Unternehmenswert steigt. Und die Markttransparenz, die im Projekt erzeugt wurde, relativiert, ja minimiert das Risiko für einen Spezialisten wie uns. Ein monopolistischer Lieferant ist schließlich auch eine Art „Bottleneck“. Sollte dessen Produktion und Produkt aus welchen Gründen auch immer ausfallen, haben wir ein Problem.

Welches Volumen hat der Einkauf bei der BEUMER Group?

Matthias Lohmann: Allein die BEUMER-Maschinenfabrik hat einen Einkauf von 200.000 unterschiedlichen Artikeln und Systeme. Wir haben derzeit ca. 3.000 Lieferanten im Archiv, rund 1.000 davon sind ständig in Aktion. Unser Einkaufsvolumen liegt bei über 100 Millionen Euro und verteilt sich auf 22.000 – 24.000 Bestellvorgänge pro Jahr.

Gemessen an der Ausgangssituation: Wie sehen Sie, Herr Lohmann, seitens der BEUMER Group die VDMG heute?

Matthias Lohmann: Zu Beginn sehen Abteilungen Veränderungen meist als Mehrarbeit und fürchten, gewohnte Muster und vertraute Abläufe zu verlassen, Kompetenzen zu verlieren. Es ist uns aber gelungen, Verständnis dafür aufzubauen, dass ein strategischer Einkauf wertschöpfend ist. Wir konnten anhand von Zahlen und Prognosen darlegen, dass es auch das Unternehmen stabilisiert, wenn es langfristig Arbeitsplätze sichert. Eines muss man ausdrücklich sagen: Die VDMG-Mitarbeiter haben durch ihre persönliche Herangehensweise hier vor Ort in den Abteilungen ein Vertrauensverhältnis geschaffen, sind offen mit den Sorgen und Fragen der Mitarbeiter umgegangen und schafften es, durch persönliches und professionelles Auftreten und vor allem durch Fachkompetenz zu überzeugen.

Projektleitung VDMG

Tim Rohweder
Partner
seit 2011 bei VDMG



Kontaktieren Sie uns.

Matthias Rüter
Partner, Leiter Vertrieb

matthias.rueter@vandermeerguppe.de
Mobil +49 (0)171 55 0 69 60

