

ERA bundelt staalinkopen BAUER Gruppe en bespaart ruim 7 procent

KLANT: BAUER Gruppe

PROJECT: Staalinkoop

BAUER Gruppe is een internationale bouw- en machineonderneming, gespecialiseerd in producten en diensten op het gebied van grond en grondwater. Het in 1790 opgerichte Beierse familiebedrijf wist door de eeuwen heen uit te groeien tot een mondiaal concern met meer dan 110 dochterondernemingen in zo'n 70 landen. En tot wereldmarktleider in machines en gereedschappen voor funderingsbouw en ondergrondse booroperaties. In 2020 boekten de circa 11.000 medewerkers een groepsomzet van 1,5 miljard euro.

WIN-WIN

Een belangrijke doelstelling waar Bauer Gruppe bij bedrijfsovernames op stuurde, is zorgen voor synergie-effecten en daar de vruchten van plukken. Om zo'n win-win bij de inkoop van staal te benutten, kreeg Volker Worringer van ERA opdracht om te onderzoeken wat een gezamenlijke inkoop-aanpak voor 4 dochterbedrijven op kon leveren. Voor dit uitdagende optimalisatieproject riep Worringer de hulp in van zijn collega, staalexpert Harald Lampey.

STRUCTUREEL SCHERPER INKOPEN

Voor de 4 bedrijven samen kwam het inkoopvolume staal per jaar uit op zo'n 14,5 miljoen. De staalmarkt heeft echter voortdurend te maken met sterke prijsschommelingen die bovendien moeilijk te voorspellen zijn. ERA wilde via dit project realiseren dat Bauer in staat is structureel scherper in te kopen dan de branchebenchmark.

INDEX ALS NORM

Daarvoor ontwikkelde Lampey als eerste een prijsindex. In een fluctuerende markt is dit een onmisbaar basis-instrument om de prijsstelling van leveranciers aan te toetsen. Als de markt stijgt, blijft zo het relatieve prijsvoordeel in stand. En in een dalende markt biedt de index zekerheid dat prijzen niet kunstmatig hoog blijven.

GEKWALIFICEERDE LEVERANCIERS

Daarna onderzocht ERA of Bauer schaalvoordeel via leveranciersonderhandelingen binnen kon halen. Daarvoor werden eerst alle huidige leveranciers, hun afzonderlijke dienstenpakketten en hun contracten in kaart gebracht.



'We zijn erin geslaagd de staalinkoop van onze 4 dochters samen te voegen. Bovendien is Bauer dankzij de prijsindexering nu beter in staat om prijsschommelingen het hoofd te bieden.'

JOSEF EISELE, DIRECTIE BAUER MASCHINEN GMBH

De 4 bedrijven bleken gebruik te maken van een groot aantal uiteenlopende aanbieders. Verder kwam uit de analyse naar voren dat met dezelfde leverancier soms onder verschillende voorwaarden zaken werd gedaan.

Aan de hand van de verkregen inzichten werd samen met Bauers specialisten een kleinere leveranciersgroep geselecteerd die alle 4 bedrijven van dienst kan zijn. Deze gekwalificeerde leveranciers werden vervolgens uitgenodigd om aan te bieden.

1 MILJOEN

De staaltender leverde een waardevolle uitkomst op. Door de volumes te bundelen en een selecte groep gekwalificeerde leveranciers te benaderen, lukte het Bauer Gruppe om ruim 7 procent - ofwel 1 miljoen euro per jaar - op de staalinkoop te besparen. En daarmee tevens de beoogde synergievruchten te plukken.

HET IS GELUKT

Josef Eisele, directie BAUER Maschinen, is buitengewoon tevreden over het verloop van het staalproject met ERA: 'Het is gelukt om de staalvolumes van onze dochterondernemingen te bundelen. En daarnaast zijn we dankzij de prijsindexering nu beter in staat om prijsschommelingen het hoofd te bieden.'