

KLOEPFEL
CONSULTING

HENGSTLER

Case Study

Hengstler Zylinder GmbH

Maschinen- & Anlagenbau



Einkaufsoptimierung bei der Hengstler Zylinder GmbH

Interview mit Andreas Riem, geschäftsführender Gesellschafter der Hengstler Zylinder GmbH

Worauf fokussierte sich das gemeinsame Projekt mit Kloepfel Consulting?

Der Fokus lag auf der Kostenoptimierung im Bereich des Einkaufs. Hier ging es nicht nur um Preissenkung, sondern um ganzheitliche Kostensenkung. Somit umfasste das Projekt sowohl die externen Prozesse, also diejenigen zwischen Unternehmen und Lieferanten, als auch die internen Einkaufsprozesse.

Wurde vorab eine Potenzialanalyse durchgeführt?

Ja! Dabei wurden die derzeitigen Einkaufsdaten in verschiedene Warengruppen untergliedert und analysiert. Das ergab je Warengruppe einen Optimierungshebel (nur einen?). Außerdem wurde daraus Projektziele definiert, die zum Abschluss des Projektes übertroffen wurden.

Was waren die größten Herausforderungen des Projektes, auch aufgrund der aktuellen Corona-Pandemie?

Simultan zum Projektbeginn gab es die ersten Corona-Beschränkungen. Beispielsweise konnten wegen der persönlichen Kontaktbeschränkungen die Berater von Kloepfel nicht bei Hengstler vor Ort sein, so wie es ursprünglich geplant war. Entsprechend war die größte Herausforderung für die Berater, die Kommunikation mit Hengstler aufrechtzuerhalten. Das bezieht sich auch auf die Gespräche mit den Lieferanten, denn auch die Verhandlungen mit ihnen konnten nicht persönlich vor Ort geführt werden.

Diese Kommunikationsprozesse mussten alle auf einen Schlag digital organisiert werden. Das haben die Berater von Kloepfel hervorragend gemeistert.

Zu den unternehmensspezifischen Herausforderungen ist sicherlich zu zählen, dass ein Unternehmen wie die Hengstler Zylinder GmbH von einem externen Berater erst einmal verstanden werden muss. Denn die Hengstler Zylinder GmbH ist ein Unternehmen, das nicht ein und dasselbe Produkt in großer Masse herstellt. Da sind einzelne Warengruppen akribisch zu verstehen, um die Einkaufsstrategien anzupassen. Dieses Verständnis, das die Berater von Kloepfel erfreulicherweise mitbrachten, ist bei externen Beratern nicht selbstverständlich.



Der Trend geht hin zur Digitalisierung. Dieser Trend scheint in Zeiten von Corona noch stärker an Bedeutung zu gewinnen. Wie sieht es bei der Hengstler Zylinder GmbH aus?

Wie schon kurz beschrieben, wurden die Kommunikationsprozesse von Hengstler in kürzester Zeit erfolgreich umgestellt. So konnten sehr schnell Sitzungen über Programme wie MS-Teams ablaufen. Diese Umstellung auf digitale Kommunikationsprozesse wurde von allen Mitarbeitern gut und aktiv angenommen und mitgestaltet.

Bei der Kommunikation mit Außenstehenden, wie zum Beispiel Lieferanten, war anfangs nicht klar, wie gut diese digital aufgestellt sind. Haben sie eine Webcam, ein funktionierendes Mikrophon und Kenntnisse der Software? Da sind grundsätzlich einige Absprachen nötig.

Waren die Mitarbeiter zu Projektbeginn skeptisch oder eher aufgeschlossen? Und wie sieht es jetzt aus?

Bei Hengstler war man vor Projektbeginn kurzzeitig skeptisch, wie der Umgang mit den Lieferanten durch die Kloepfel-Berater verlaufen würde. Diese Skepsis löste sich dann allerdings sehr schnell auf.

Zu den anfänglichen Sorgen gehörte, dass das Kloepfel-Team die Beziehungen zu unseren Bestandslieferanten durch zu harte Verhandlungen belasten könnten. Aber da haben die Kloepfel-Berater doch einen sehr guten Weg gefunden. Sie gingen äußerst professionell und respektvoll mit den Bestandslieferanten um. So konnten die anfänglichen Bedenken schon kurz nach Beginn genommen werden. Diese gute Art der Kommunikation der Kloepfel-Berater führte übrigens dazu, dass sowohl die Kontakte zu den Bestandslieferanten gehalten werden konnten als auch neue Verbindungen zu Alternativlieferanten entstanden sind..

Wie sieht das Fazit des Projektes aus?

Ganz kurz: Das Ziel gemäß der Potenzialanalyse wurde übertroffen. Die größten Einsparungen wurden im direkten Einkaufsbereich in den Warengruppen Rohmaterial, Zeichnungsteile und technischer Handel erzielt. Insgesamt ziehen wir ein durchweg positives Resümee.

Wie sieht die längerfristige Vision für den Einkauf aus?

Es bleibt wichtig, nachhaltige Lieferantenbeziehungen aufzubauen bzw. strategische Partnerschaften aufrechtzuerhalten.

Hinsichtlich der Digitalisierung ist es sicherlich günstig, die positiven Effekte, die durch die Nutzung während der Corona-Zeit deutlich wurden, auch langfristig zu nutzen. So ist zu schauen, inwieweit die digitale Kommunikation weiterhin beibehalten wird.

Über die Hengstler Zylinder GmbH

Die Hengstler Zylinder GmbH ist ein Hersteller von kundenspezifischen Hydraulikzylindern für Baumaschinen, Krane, Umschlagbagger und Sonderanwendungen. Das Unternehmen wurde 1937 gegründet. Das Produktspektrum reicht von Wippzylindern über Hebe- und Hubzylinder bis zu Abstütz- und Gegengewichts-Zylindern, auch in besonders großen Ausführungen.

Kontakt:

Kloepfel Group | Pempelforter Str. 50 | 40211 Düsseldorf

Christopher Willson | Tel: +49-211-875-45-323 | E-Mail: c.willson@kloepfel-group.com