

Individuelle Kunden-Lieferanten-Verbindung



Strategisch • Miteinander • Erfolgreicher

Elmenhorst
Bauspezialartikel

Ist-Situation in Bauunternehmen

Engpass-Faktoren



Zeit



Geld



Für Ihre Bauleistungen werden Sie auch künftig nicht (viel) besser vergütet



Alleinstellungsmerkmale, die für Ihre Kunden spürbar werden, sind aktuell eher selten anzutreffen



(Ertrags-)Risiken durch Nichtbeachtung von Normen und Richtlinien sowie durch Einbaufehler sind allgegenwärtig



Interne und externe Prozesse werden kaum angefasst und optimiert



Die Chance auf neue und vorhandene Technologien, Systeme und Produkte, die Ihnen Arbeitszeit und/oder Materialkosten ersparen, werden aus Zeitgründen nur bedingt genutzt

Wie kann Elmenhorst zur Verbesserung der Ist-Situation beitragen?

- ✓ Wir machen eine Verbindung der **Kompetenz** und des **Vertrauens** erlebbar.
- ✓ Wir können nachhaltig dazu beitragen, dass Sie **Baumängel** mit Bauspezialartikeln **vermeiden**.
- ✓ Die strategische Zusammenarbeit mit uns **verbessert** Ihr eigenes Unternehmen – **garantiert!**

Gehen wir gemeinsam die wichtigsten Erfolgsfaktoren im Einkauf der Zukunft an

Zeit



Prozess-
Kosten €



Operative Ziele im Einkauf

Kosten
reduzieren

Zeiten
einhalten

Sicherstellung
der Versorgung

Qualität

Der Einkauf in „modernen, innovativen Bauunternehmen“ – vom operativen zum strategischen Einkauf

Ad-hoc-
Beziehungen

Partner-
orientierung

Optimierung
der Beziehungen

Einkauf als
Erfüllungsgehilfe

Wertschöpfungs-
orientierung

Strategischer
Einkauf

Hohe Komplexität,
Ineffizienz

Prozess-
orientierung

Effizienz

Strategische Ziele im Einkauf



Weniger Lieferanten

- Weniger Stammdatenpflege
- Weniger Kontakte/Besuche



Bedarfe bündeln

- Stärkung der Nachfragemacht
- Weniger Bestellungen
- Senkung der Prozesskosten



Rahmenverträge schließen

- Weniger Verhandlungsaufwand



Bestellverfahren vereinfachen

- Weniger Bestellungen, Rechnungen uvm.



Sicherstellung der Qualität

- Verzahnung von Technik und Einkauf
- Technische Kompetenz externer Wissensträger nutzen (z.B. Lieferanten)

Unsere strategischen Themenbereiche



I. Technik z.B.

- Produkt-Standards für die Entwicklung von Regel-Details
- Abweichungen/Nichteinhaltungen von Richtlinien, Einbau-Vorschriften und unzulässigen Alternativen
- Wissenstransfer beidseitig durch zielgruppenspezifische Inhouse-Fach-Veranstaltungen



II. Konditionen z.B.

- Lieferzeiten, Lager-/Logistik-Geschwindigkeit und Verlässlichkeit
- Lieferkonditionen individuell



III. Optimierung & Weiterentwicklung z.B.

- Prozessoptimierung/Prozessabläufe miteinander vereinfachen und verbessern

Lassen Sie sich von uns inspirieren
und schenken uns **30 Minuten** Ihrer Zeit
für die Vorstellung der Möglichkeiten

„Gemeinsame Entwicklung einer individuellen Kunden-Lieferanten-Verbindung“



Strategisch • Miteinander • Erfolgreicher

Elmenhorst Bauspezialartikel
GmbH & Co. KG
Adlerstraße 53
25462 Rellingen

Hauptsitz Rellingen
Niederlassungen
Bremen, Schwerin,
Stralsund

www.elmenhorst.de
info@elmenhorst.de
Tel. 04101 5959-0
Fax 04101 5959-59

Elmenhorst
Bauspezialartikel