

Erarbeitung einer neuen Beschaffungsstrategie für ein Generalunternehmen

Studiengang : Dipl. Techniker/in HF Holztechnik
Betreuer*innen : Luc Migy, Philipp Hefti
Industriepartner : Ganter Suisse AG, Schenkon

Bei der Ganter Suisse AG besteht zurzeit keine Beschaffungsstrategie. Im Rahmen dieser Diplomarbeit wurden daher Lösungsvorschläge erarbeitet.

Ausgangslage/Problemstellung

Die Ganter Suisse AG ist eine Tochtergesellschaft der Ganter Interior Group in Deutschland. Sie ist spezialisiert auf individuelle Innenausbauten von Ladenräumlichkeiten, Arbeitswelten, Showrooms, Restaurants und weiteren Objektbereichen. Bisher bestand bei der Ganter Suisse AG keine eigentliche Beschaffungsstrategie, weshalb die Mitarbeitenden auf unterschiedlichste Weisen Angebote erstellten. Aufgrund dieser Rahmenbedingung ist es schwierig, einheitliche und attraktive Angebote für die Kundschaft erstellen zu können.

Ziel

Das Ziel der folgenden Diplomarbeit ist es, die Beschaffungskosten der Ganter Suisse AG senken zu können. Dazu soll eine geeignete und zukunftsweisende Beschaffungsstrategie erarbeitet und analysiert werden. Damit die Beschaffungsstrategie auch wirtschaftlich sinnvoll wird, soll sie im Anschluss einer Wirtschaftlichkeitsprüfung unterzogen werden.

Vorgehen

Auf der Grundlage einer detaillierten Ist-Analyse wurden die Herausforderungen der aktuellen Beschaffung erkannt. Um die Kosten für verschiedene Arbeiten zu optimieren, wurden fünf besonders wichtige Arbeitsbereiche identifiziert. Durch eine genaue Analyse dieser Bereiche wurden verschiedene Einsparmöglichkeiten identifiziert und zwei mögliche Beschaffungsstrategien entwickelt. Die Analyse zeigt auch, dass es in jedem Arbeitsbereich spezifische Herausforderungen gibt. Für die Lösungsfindung wurden zu jeder Beschaffungsstrategie pro Gewerk SWOT-Analysen sowie Risikoanalysen durchgeführt. Zudem wurden mehrere Fachinterviews mit Unternehmen aus den einzelnen Gewerken geführt, um wichtige Hintergrundinformationen zu erhalten.

Resultate

Drei verschiedene Lösungsvorschläge wurden erarbeitet und vorgestellt. Jeder Lösungsvorschlag wurde für jedes Gewerk analysiert und auch wirtschaftlich bewertet. Bei weiteren Entscheidungen zur zukünftigen Beschaffungsstrategie ist zu beachten, dass sich nicht alle Lösungsvorschläge für jedes Gewerk eignen. Die Beschaffungsstrategien lohnen sich zudem erst ab einer gewissen Grösse der Aufträge.

Ausblick

Auf Basis der erarbeiteten Lösungsvorschläge, der Initialkostenrechnung und des Zeitplans kann die Geschäftsführung der Ganter Suisse AG nun entscheiden, wie die zukünftige Beschaffungsstrategie aussehen soll, mit welchen Kosten zu rechnen ist, ab wann sich die neue Strategie lohnen würde und mit welchem Zeithorizont zu rechnen ist.



Sandro Müller
Schreinerei/Innenausbau



Referenz-Projekt der Ganter Suisse AG