



**Praxisprojekt Managementkonzeption
für die Coltene/Whaledent AG**

Konzept zur Straffung und Bewirtschaftung des Lieferantenportfolios

In der Beschaffung nehmen C-Teile oft eine untergeordnete Rolle ein. Dies ist auf den geringen Wert am Gesamtvolumen zurückzuführen. C-Teile können jedoch hohe Prozesskosten verursachen. Coltène vermutet hier ein Einsparungspotenzial. Das Projektteam hat dieses Potenzial berechnet und Massnahmen zur Effizienzsteigerung vorgeschlagen.

Coltène/Whaledent AG

Coltène ist ein international tätiges Unternehmen im Bereich Entwicklung, Produktion und Vertrieb von zahnmedizinischen Verbrauchsgütern und Kleingeräten. Das Unternehmen wurde vor über 50 Jahren gegründet. Das Sortiment von Coltène umfasst Produkte zur gesamten zahnärztlichen Behandlungskette, wobei im Jahr 2015 die Sparten Restauration, Endodontie und Prothetik den grössten Teil am Gesamtumsatz von CHF 154,5 Mio. ausmachten.

Methodik

Die erarbeiteten Massnahmen basieren auf einer Ist-Situation, die aufgrund von Interviews mit direkt involvierten Mitarbeitenden von Coltène ausgearbeitet wurde. Weitere Erkenntnisse liess sich durch Interviews mit anderen Unternehmen (Benchmarking) gewinnen. Dadurch konnten einige Problemfelder im Bereich des Einkaufs von C-Teilen identifiziert werden. Anschliessend wurden Vorschläge zu neuen Soll-Prozessen und zur Reduktion des Lieferantenportfolios erarbeitet. Ein Vorgehensplan für

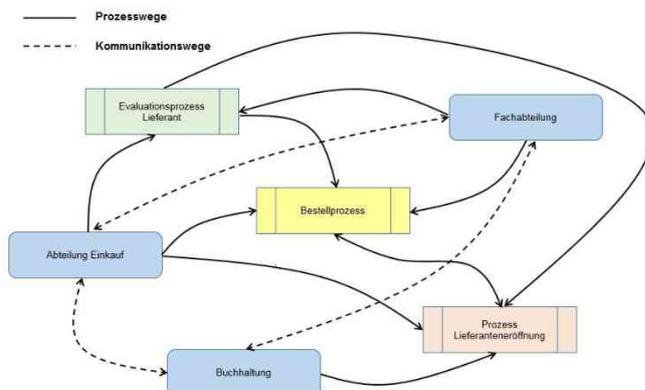
die Umsetzung der Massnahmen wurde aufgezeigt. Diese Vorschläge führen zu einem Einsparungspotenzial.

Ergebnisse

Das Einsparungspotenzial für Coltène bei C-Teilen basiert auf zwei Pfeilern. Zum einen auf optimierten Prozessen und zum anderen auf einem kleineren Lieferantenportfolio. Dank schlankeren und eindeutig definierten Prozessen lässt sich die Durchlaufzeit kürzen und somit die Effizienz steigern. Dies wirkt sich positiv auf die Prozesskosten aus.

Ein gestrafftes Lieferantenportfolio eröffnet die Chance, Beschaffungsbedarfe besser zu bündeln, wodurch die Verhandlungsmacht von Coltène gegenüber den Lieferanten gestärkt wird. Mit einer aktiven Bewirtschaftung der wichtigsten Lieferanten gewinnt dieser Effekt zusätzlich an Stärke.

www.fhsg.ch/praxisprojekte



Übersicht aktuelle Prozesslandschaft von Coltène.

Quelle: eigene Darstellung.

PRAXISPROJEKT 3 Managementkonzeption 2016

Projektteam (v. l. n. r.)

Fabio Brändle, St.Gallen

Reto Kränzlin, St.Gallen

Reto Meier, St.Gallen

Fabian Ehmann, St.Gallen, Projektleiter

Kundschaft

Coltène/Whaledent AG, Altstätten SG

Christine Heeb-Oehri, Purchasing Manager

www.coltene.com



Das Projektteam wurde mit der Aufgabe zur Ausarbeitung eines Konzeptes zur Straffung und Bewirtschaftung des Lieferantenportfolios beauftragt. Das Team hat dabei grosses Engagement gezeigt.

Die daraus resultierenden Ergebnisse haben ein Einsparpotenzial ausgewiesen, das wir weiter verfolgen werden.

Coach

FHS St.Gallen

Reto Morellon, Betriebsökonom FH



Dank der detaillierten Auslegung, die das Projektteam geschaffen hat, wurde die Problemstellung sehr gut deutlich. Durch Visualisierung der Prozesse, konkrete Vorschläge und Evaluation von Tools zeigten die Studierenden ein signifikantes Einsparpotenzial für den C-Teile Einkauf auf. Mit der Umsetzung einiger weniger Vorschläge lassen sich bereits erste Quick-Wins realisieren.