

Beschaffungs- und Lieferantenmanagement

Einkaufsgemeinschaft für Europas Getränkeindustrie

Die European Beverage Sourcing Alliance (EBSA) hat sich als Einkaufsgemeinschaft auf das Beschaffungs- und Lieferantenmanagement für Getränkeproduzenten in Europa spezialisiert. EBSA handelt Einkaufsrahmenverträge aus, um es ihren Mitgliedern zu ermöglichen, Waren und Dienstleistungen zu vordefinierten Konditionen zu erwerben.



■ **Abb. 1:** Die EBSA als Einkaufsorganisation bündelt Mengen, klärt Kostenstrukturen und -treiber, um Kostenfaktoren wie Zucker, Braugerste, Glas oder Aluminium gezielt zu adressieren.

© iaveesakri - stock.adobe.com

Das Konzept hilft Getränkeherstellern, auf Marktherausforderungen wie die steigende Nachfrage nach Rohstoffen und Verpackungsmaterialien, sinkende Angebote, intransparente Preiserhöhungen und verstärkten globalen Wettbewerb effektiv zu reagieren.

Dabei legt die EBSA großen Wert auf die Einhaltung von Environmental, Social and Governance-Standards (ESG)-Standards und rechtlichen Anforderungen, um negative Auswirkungen auf Menschenrechte und Umwelt in den Lieferketten zu verhindern. Außerdem implementiert die Organisation den globalen Datenstandard ECLASS, um effiziente und vergleichbare Daten für das Internet der Dinge und intelligente Fertigungsprozesse zu nutzen.

Das Bundeskartellamt hat die Zusammenarbeit konkurrierender Getränkeproduzenten unter der Bedingung genehmigt, dass kartellrechtliche Richtlinien strikt eingehalten werden, um den Wettbewerb nicht zu gefährden. Die EBSA ist zudem offen für weitere Mitglieder, um das Einkaufsvolumen zu steigern und das Netzwerk zu erweitern.

Nachhaltige Einkaufsoptimierung

Zusammen mit Klopffel Consulting hat EBSA ihre Kosten reduziert und ihre Effizienz gesteigert. Alexander Hornikel, Country Manager Klopffel

Consulting, erklärt: „In der ersten Phase wurden bestehende Verträge nachverhandelt, um sofortige Einsparungen zu realisieren. In der zweiten Phase wurden Ausschreibungen und Verhandlungen durchgeführt, um die bestmöglichen Konditionen für die Mitglieder von EBSA zu erzielen. Darüber hinaus trugen globale Benchmarking-Analysen und die Verhandlung von Rahmenbedingungen dazu bei, die Einkaufsbedingungen zu verbessern.“

Frank Schönrath, Geschäftsführer von EBSA, sagt: „Eine wichtige Rolle spielte auch die Differenzierung der Sourcing-Strategie, die den Wechsel zu leistungsfähigeren Lieferanten, ein effektives Vertragsmanagement und die Entwicklung bestehender Lieferantenbeziehungen einschloss.“



© Klopffel Consulting

■ **Abb. 2:** (v.l.n.r.) Frank Schönrath, Geschäftsführer EBSA und Alexander Hornikel, Country Manager Klopffel Consulting.

Value Engineering, insbesondere durch die Standardisierung von Spezifikationen, half uns, unnötige Kosten zu eliminieren und gleichzeitig die Qualität zu sichern.“

Weitere langfristige Hebel bei EBSA als Einkaufsorganisation sind die Bündelung von Mengen, sowie die Klärung der Kostenstrukturen und -treiber, um die wesentlichen Kostenfaktoren – Zucker, Braugerste, Glas und Aluminium – gezielt zu adressieren.

Stellung verbessert

Die Stellung des Einkaufs innerhalb der an EBSA angeschlossenen Unternehmen und gegenüber den Lieferanten hat sich durch diese Initiativen deutlich verbessert. Dies ist vor allem auf die erhöhte Transparenz zurückzuführen, die durch die Initiativen und Prozesse der EBSA ermöglicht wurde. Zudem wurde der Einkauf durch die gesteigerte Sichtbarkeit und deren Auswirkungen auf die Geschäftsergebnisse deutlich aufgewertet.

Erfolgsfaktoren

Digitalisierung und Nachhaltigkeit spielen für die EBSA ebenfalls eine zentrale Rolle. Angesichts der Komplexität und Größenordnung einer Einkaufsgesellschaft mit europaweiten Verbindungen sowie den zu beachtenden kartellrechtlichen Bestimmungen ist der Einsatz modernster Technologien unabdingbar. Traditionelle Werkzeuge wie Excel und Outlook genügen bei weitem nicht den Anforderungen, die an EBSA gestellt werden.

Schönrath hält fest: „Unser Ziel ist es, unseren Kommanditisten zu jedem Zeitpunkt einen optimalen Service bieten zu können. Wir werden unsere Expertise weiter ausbauen, indem wir gezielt nach Experten suchen, die unser Team mit ihrem branchenspezifischen Wissen und ihrer Erfahrung bereichern. So möchten wir sicherstellen, dass unsere Partner nicht nur von den besten Preisen und Konditionen profitieren, sondern auch von innovativen Lösungen in der Beschaffung. Kurz gesagt, die EBSA steht nicht still.“

Kontakt:

EBSA GmbH & Co. KG
Eschborn · Frank Schönrath
info@ebsa.de · www.ebsa.de

Klopffel Consulting GmbH
Düsseldorf
www.klopffel-consulting.com