

ZÜRI
OBER
LAND



uster

Wohnstadt am Wasser



ZÜRIOBERLÄNDER INNOVATIONSAPÉRO

Lieferketten als Erfolgsfaktor: Strategien für KMU

Netzwerkpartner



Herzlich Willkommen



GIACINTO IN-ALBON

Standortförderung Zürioberland
Leiter Geschäftsfeld Wirtschaft



SANDRA FRAUENFELDER

Standortfördererin Stadt Uster
KMU & Innovation

Werkheim Uster



LUKAS WILLI

Geschäftsbereichsleiter
Betriebe

Herzlich willkommen



Produkte und Dienstleistungen

Facts & Figures vom Werkheim Uster



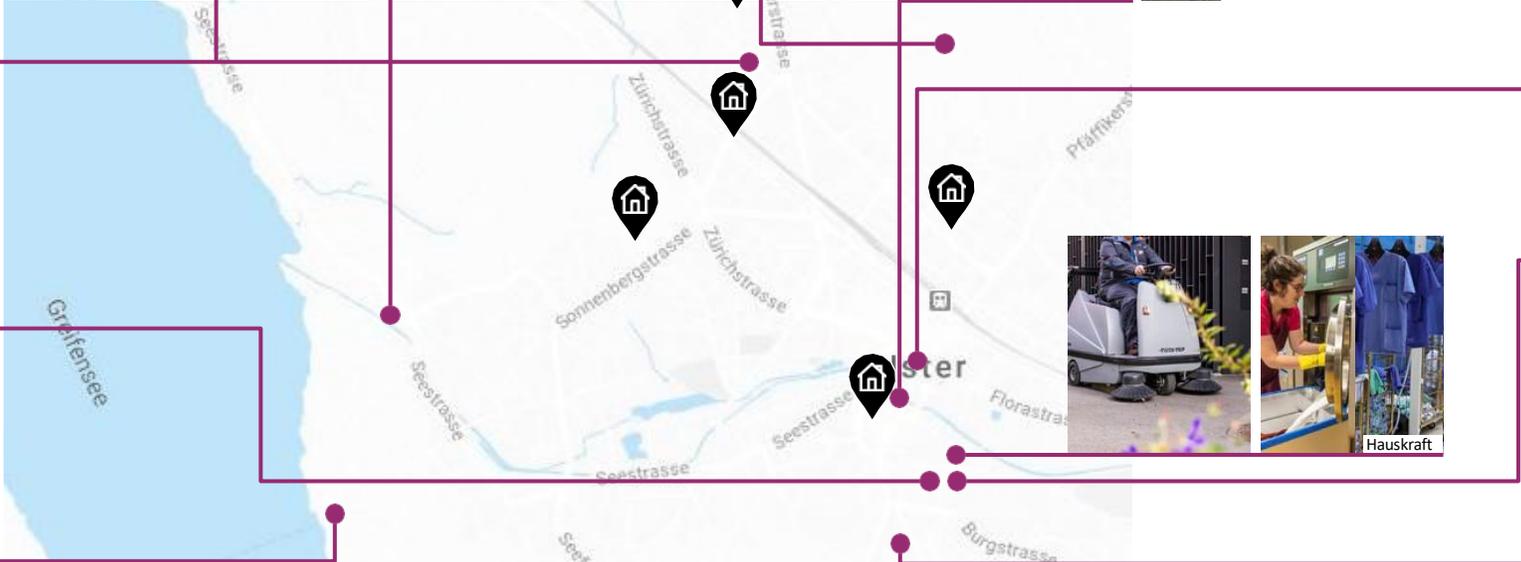
Gastro, Seminare, Events



Auftragsarbeiten



Gartenraum



Kunstvoll



Hauskraft



Administration



250

Menschen mit Beeinträchtigung sind im Arbeitsprozess.



10

Menschen mit Beeinträchtigung machen gerade eine Ausbildung.



170

Bewohnerinnen & Bewohner leben im Werkheim Uster.



330

Fachpersonen sind bei uns angestellt.

Das Haus der Inklusion

heisst Mehrwerk



3 Gastro/Seminar-
räume/Events



2 Auftragsbearbeitung/
-abwicklung



1 Betreuung externe
Arbeitsplätze Mieter



EG Empfang
Logistik Mechanik
Recycling



Eine Zusammenarbeit mit dem Werkheim als Erfolgsgarantie für

Flexible und qualitative Lieferketten



Eine Zusammenarbeit mit dem Werkheim als Erfolgsgarantie für

Flexible und qualitative Lieferketten



Zeit-Flexibilität:

- Konjunkturelle, saisonale oder temporäre Spitzen brechen
- Flexible oder fixe Einzelpensen oder Arbeitsgruppen
- Festkontrakte oder Verrechnung im Stundensatz

Auftragsflexibilität

- Alle Losgrößen
- Einzelaufträge, Rahmenkontrakte oder bestandsbasierter Abruf
- Gemeinsam die Wertschöpfung steigern als Antwort zum Fachkräfte-Mangel
- Ad hoc schnell & viele Ressourcen mobilisierbar z.B. Kampagnen
 - Sondereinsätze

Qualität

- Stark bei repetitiver Arbeit
- verantwortungsvolle Qualitätskontrolle
- Grundauftrag als Motivator, Wirtschaftlichkeit als Verpflichtung

Regionalität

- Schnelle Lieferzeiten im In- und Outbound
- Lokaler, regionaler Lieferdienst
- Nachhaltigkeit als Grundverständnis

Inklusiver, diverser Beitrag

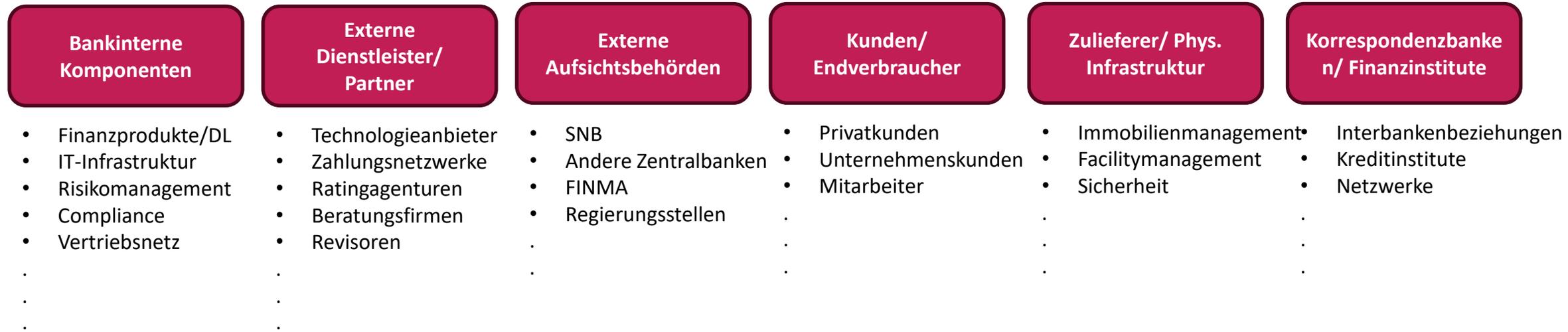
- Agogische Betreuung durch Fachpersonen
- Vom sanften Einstieg gemeinsam das Potential entwickeln
- Perspektive bieten, Barrieren abbauen
- Sinnstiftender Beitrag zur eigenen Firmenkultur



MARTIN TSCHIRKY

Mitglied der
Geschäftsleitung

Typische Lieferkette einer Bank



FAZIT:

Die Lieferkette einer Bank umfasst eine Vielzahl von Komponenten, die sicherstellen, dass Finanzprodukte entwickelt, angeboten, überwacht und reguliert werden können. Dazu gehören interne Systeme wie IT-Infrastruktur, Finanzprodukte, Compliance und Kundenmanagement sowie externe Partner wie Technologieanbieter, Zahlungsnetzwerke, Rating-Agenturen und Regulierungsbehörden.

Lieferkette Bank BSU Beispiel 1 – Papier

2019

PAPIERVERBRAUCH 2019

[Tipps](#)

Papiertyp: Recyclingpapier, Neufaserpapier ECF + TCF, Neufaserschlorgebleicht

Papierkategorien in kg p. a.:

	Recyclingpapier	Neufaserpapier ECF + TCF	Neufaserschlorgebleicht	Jahresverbrauch [kg]	Anteil Papiere mit Nachhaltigkeits-Label (FSC, Nordic Swan) in %	Papiermengen mit Nachhaltigkeitslabel
Kopier- und Druckerpapier	1252	520	-	1772	100%	1772
Umschläge	76	70	-	146	100%	146
Endlospapier	-	-	36	36	0%	-
Drucksachen (Geschäftsbericht, Prospekte, etc.)	-	174	-	174	100%	174
Formulare (Briefpapier, Vordrucke, etc.)	-	50	-	50	100%	50
Weitere Büropapiere	-	14	-	14	100%	14
Kartonprodukte	-	8	-	8	100%	8
Andere separat erhobene Papierkategorien:						
Papierhandtücher	96	-	-	96	100%	96
				0		-
				0		-
Total Papier in kg:	1424	836	36	2'296		2'260
Anteil:	62%	36%	2%			98%

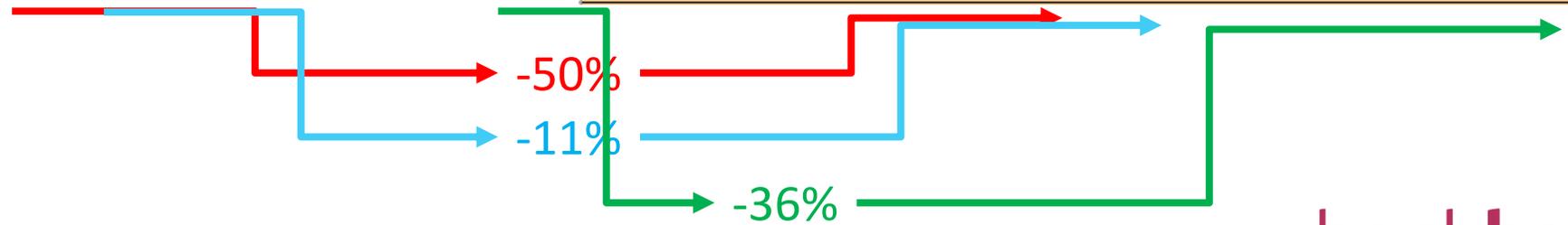
2023

PAPIERVERBRAUCH 2023

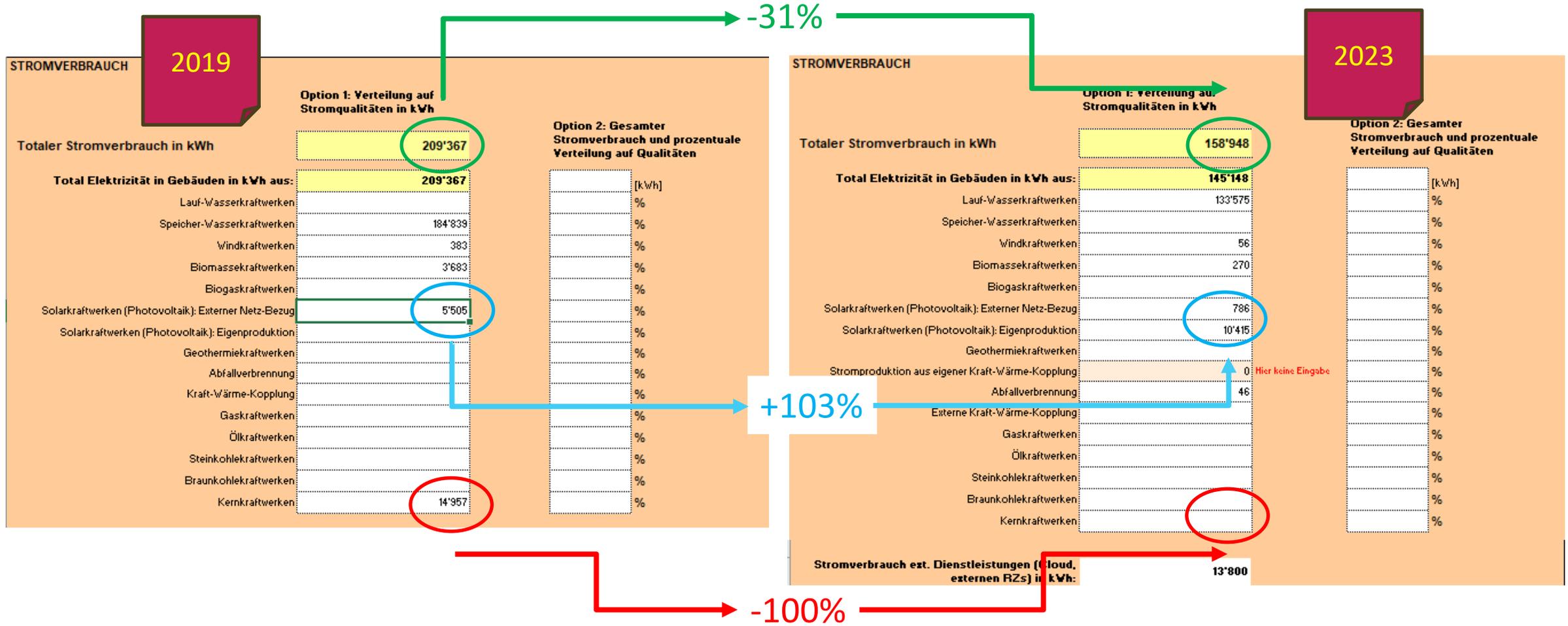
Papiertyp: Recyclingpapier, Neufaserpapier ECF + TCF, Neufaserschlorgebleicht

Papierkategorien in kg p. a.:

	Recyclingpapier	Neufaserpapier ECF + TCF	Neufaserschlorgebleicht	Jahresverbrauch [kg]	Anteil Papiere mit Nachhaltigkeits-Label (FSC, Nordic Swan) in %	Papiermengen mit Nachhaltigkeitslabel
Kopier- und Druckerpapier	696	489	-	1'185	100%	1'185
Umschläge	-	75	-	75	100%	75
Endlospapier	-	-	28	28	0%	-
Drucksachen (Geschäftsbericht, Prospekte, etc.)	14	48	-	62	100%	62
Formulare (Briefpapier, Vordrucke, etc.)	-	-	-	0		-
Weitere Büropapiere	-	28	-	28	100%	28
Kartonprodukte	-	-	-	0	100%	-
Andere separat erhobene Papierkategorien:						
Papierhandtücher, Toilettenpapier, Haushaltspapierrollen		397		397	100%	397
				0		-
				0		-
Total Papier in kg:	710	1'036	28	1776		1'748
Anteil:	40%	58%	2%			98%



Lieferkette Bank BSU Beispiel 2 - Strom





**PROF. DR. -ING.
KATHARINA LUBAN**

Professorin &
Institutspartnerin IPEK

ZÜRIOBERLÄNDER INNOVATIONSAPÉRO

Lieferketten als Erfolgsfaktor: Strategien für
KMU

Eröffnungsimpuls: Smartes Einkaufsmanagement

Wie ein professionelles Einkaufsmanagement zum Unternehmenserfolg beitragen kann.

Prof. Dr.-Ing. Katharina Luban

OST-Ostschweizer Fachhochschule

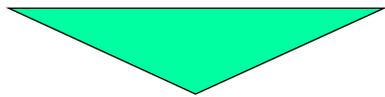
INOS-Plattform «Exzellenz in Lieferketten»

„Exzellenz in Lieferketten“

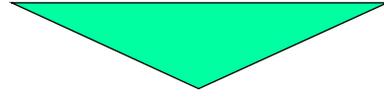
EINE INITIATIVE VON



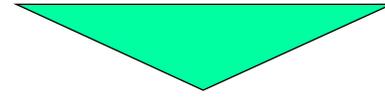
INOS-Plattform „Exzellenz in Lieferketten“



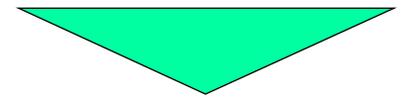
Fachtagungen,
Events



Trainings, Seminare,
Workshops

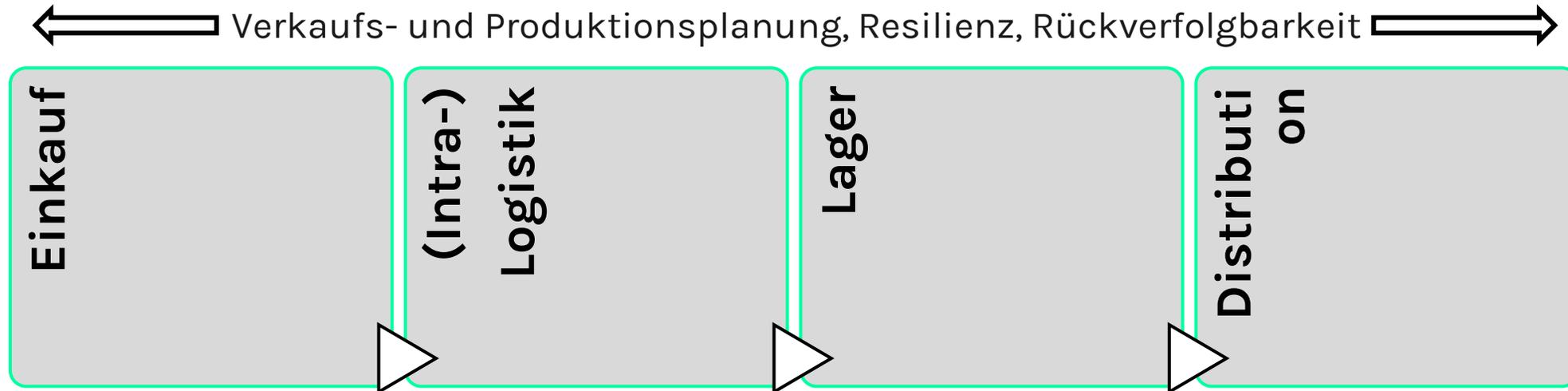


Coaching, Beratung



Praxiszirkel &
Kooperationsprojekte

Coaching: Beispiele im SCM



- Lieferantenmanagement
- Risikomanagement
- Scope 3

- Routenoptimierung
- Beladungsplanung
- Transportmittelauswahl
- Bestellgrößenoptimierung

- Layoutplanung
- Kommissioniertechnologien
- Bestandsmanagement

- Verpackung
- Forecasting

...oder mit einer Standortbestimmung starten!

Störungen in globalen Lieferketten

Politische Unruhen

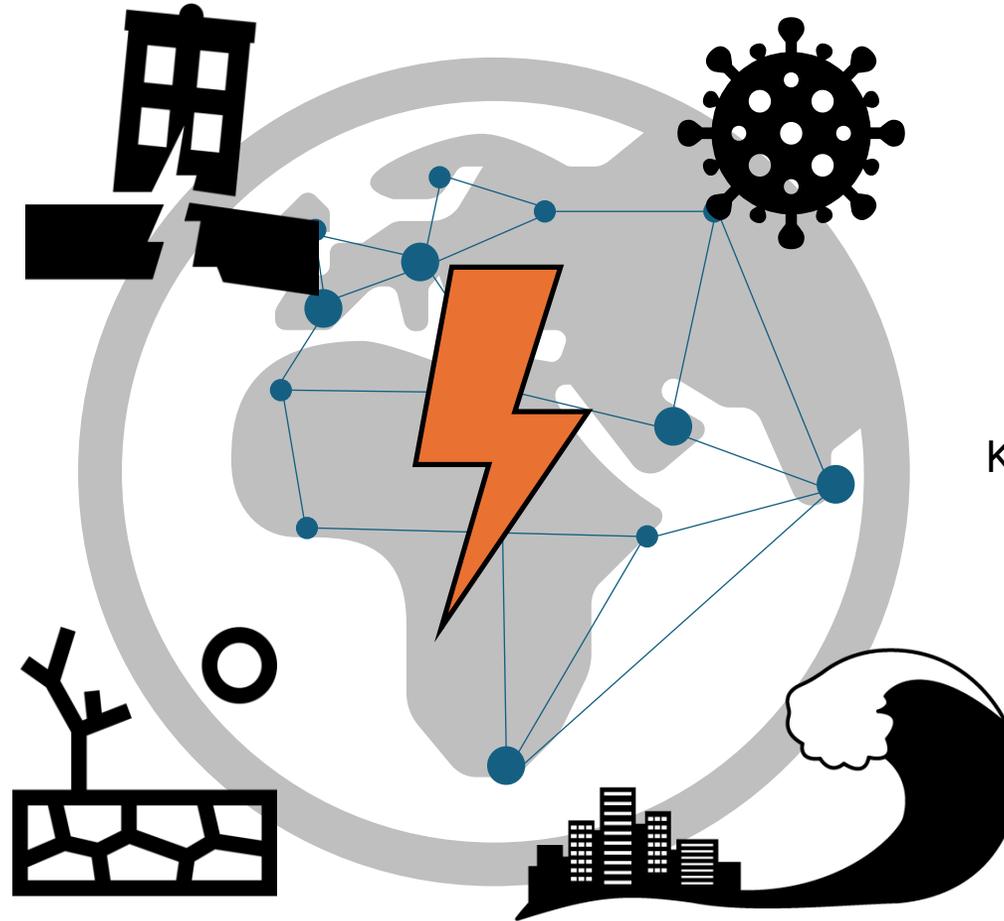
Beschleunigung der
Digitalisierung

Rohmaterial Knappheit

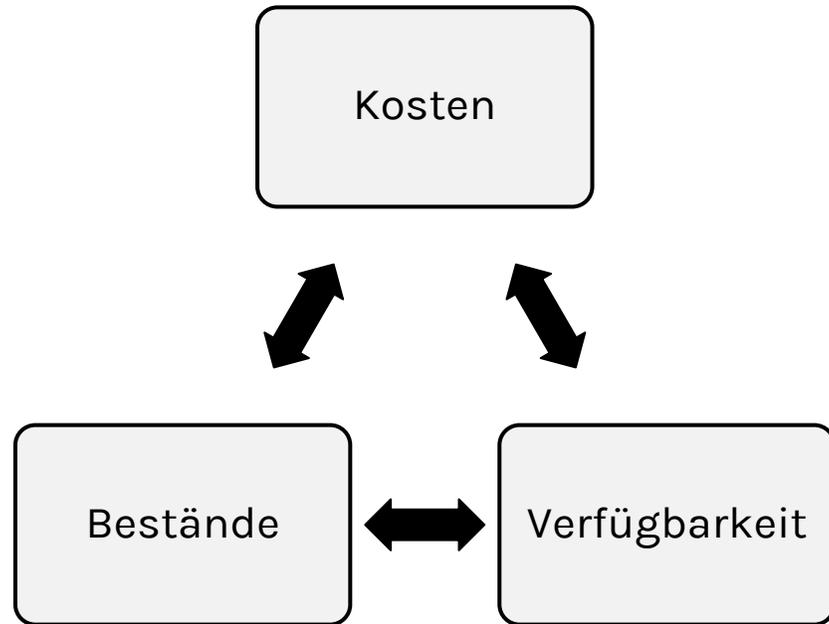
Konsolidierung auf dem
Halbleitermarkt

Naturkatastrophen

Abhängigkeiten durch
Outsourcing



Herausforderungen für den Einkauf



- Preisänderungen „vorhersehen“
- Nachfrageschwankungen „Demand Sensing“
- ...



- Risikomanagement
- Nachhaltigkeitsinitiativen
- Innovationen „einkaufen“
- ...



Optimierung von Parametern

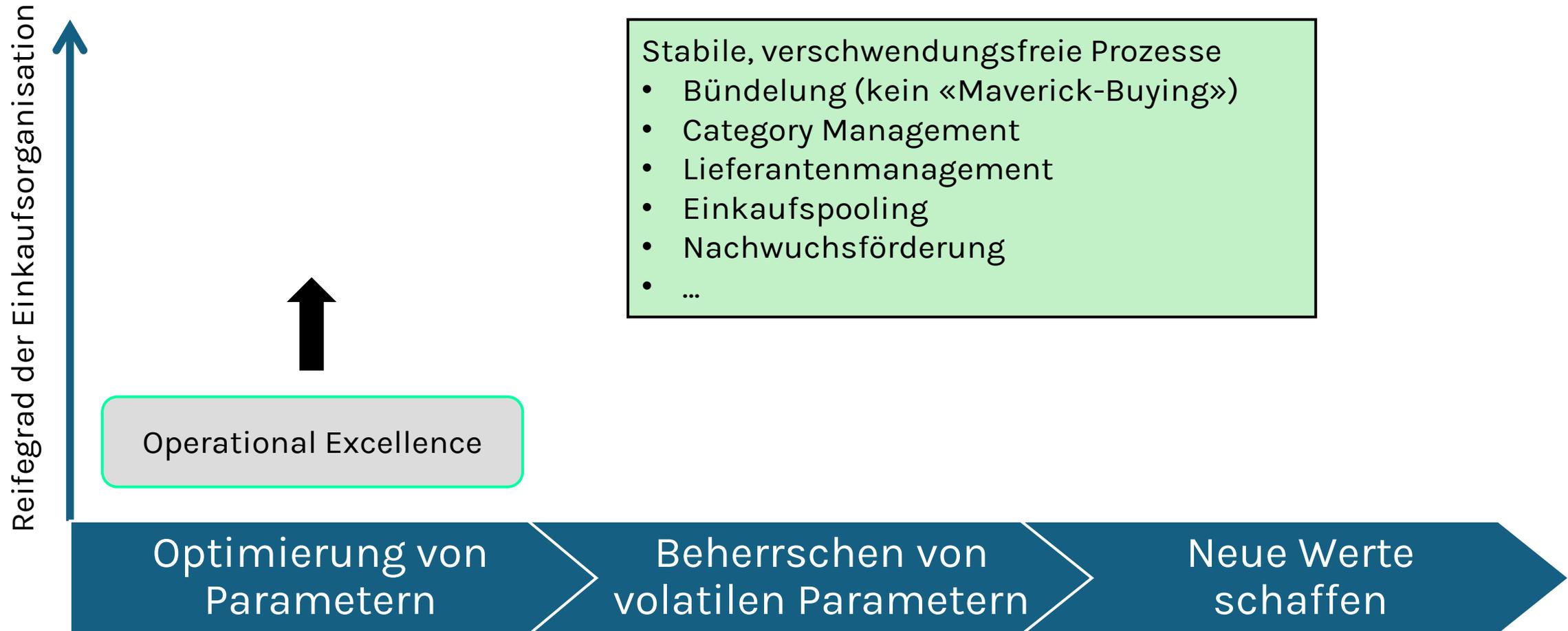
Beherrschen von volatilen Parametern

Neue Werte schaffen

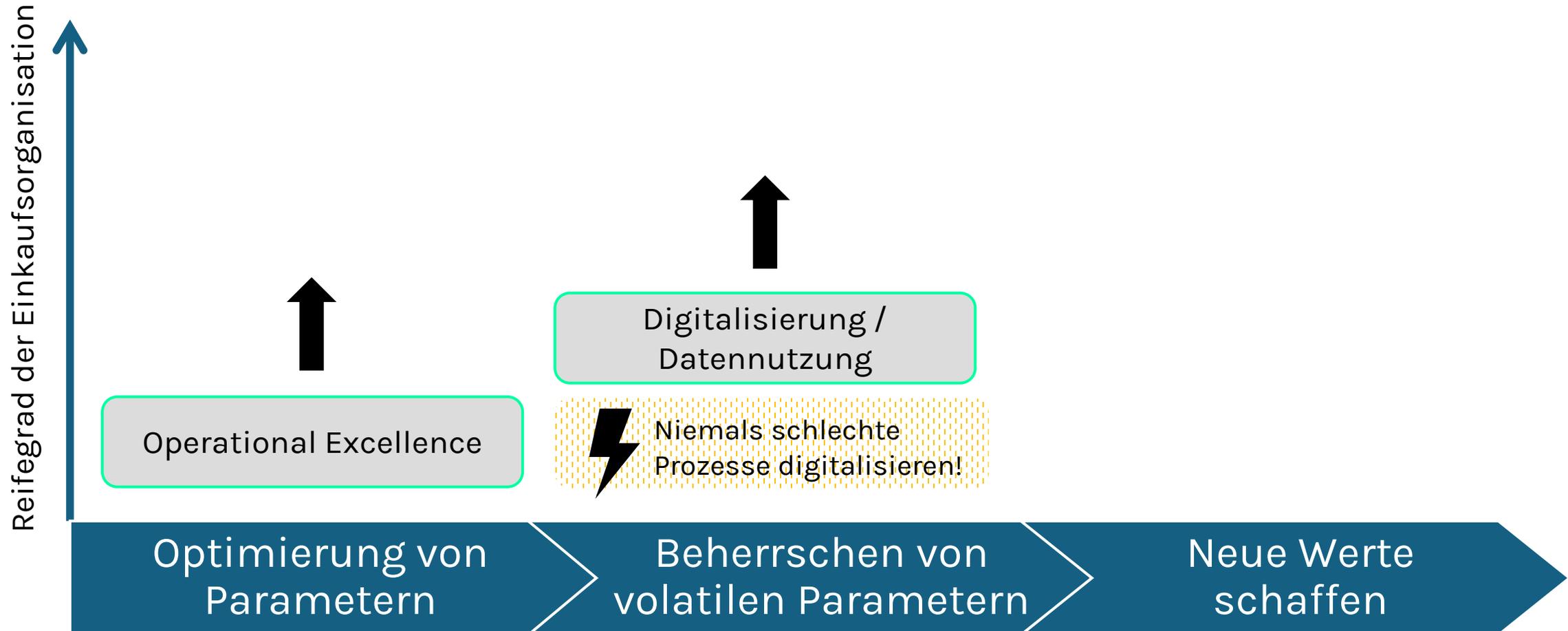
How To Become a Superhero?



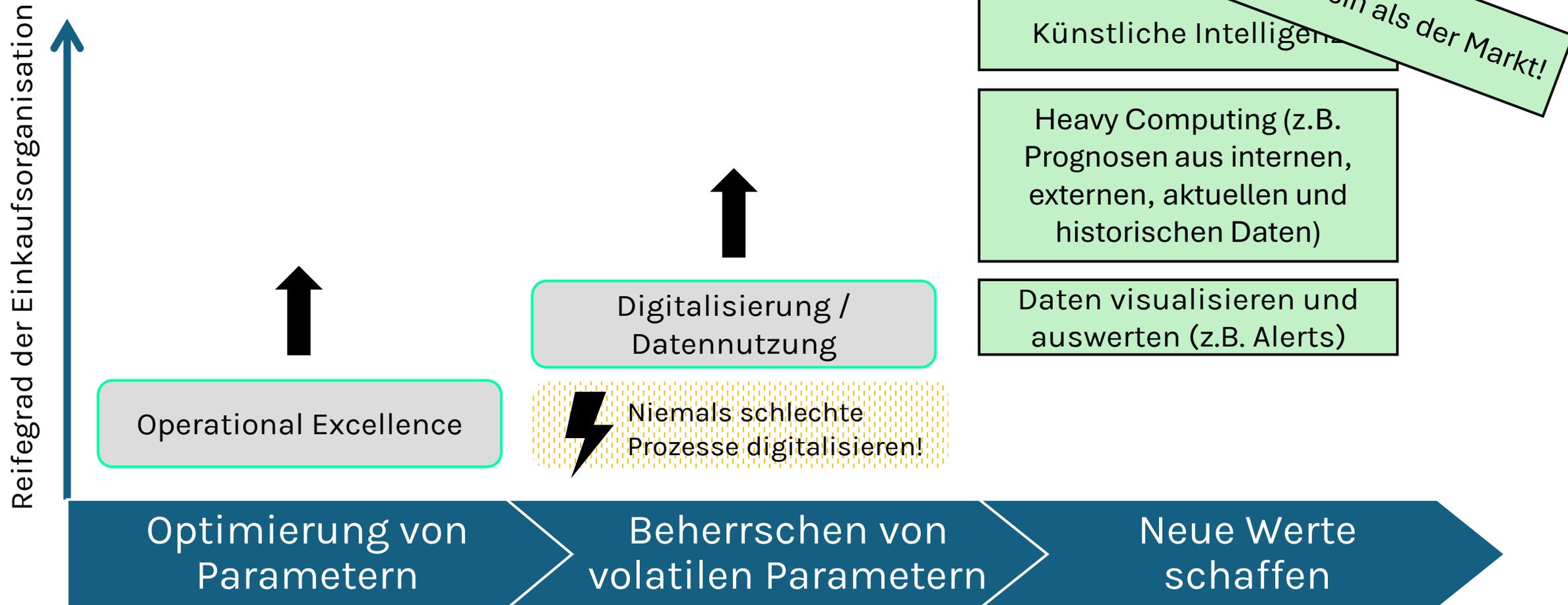
How To Become a Superhero?



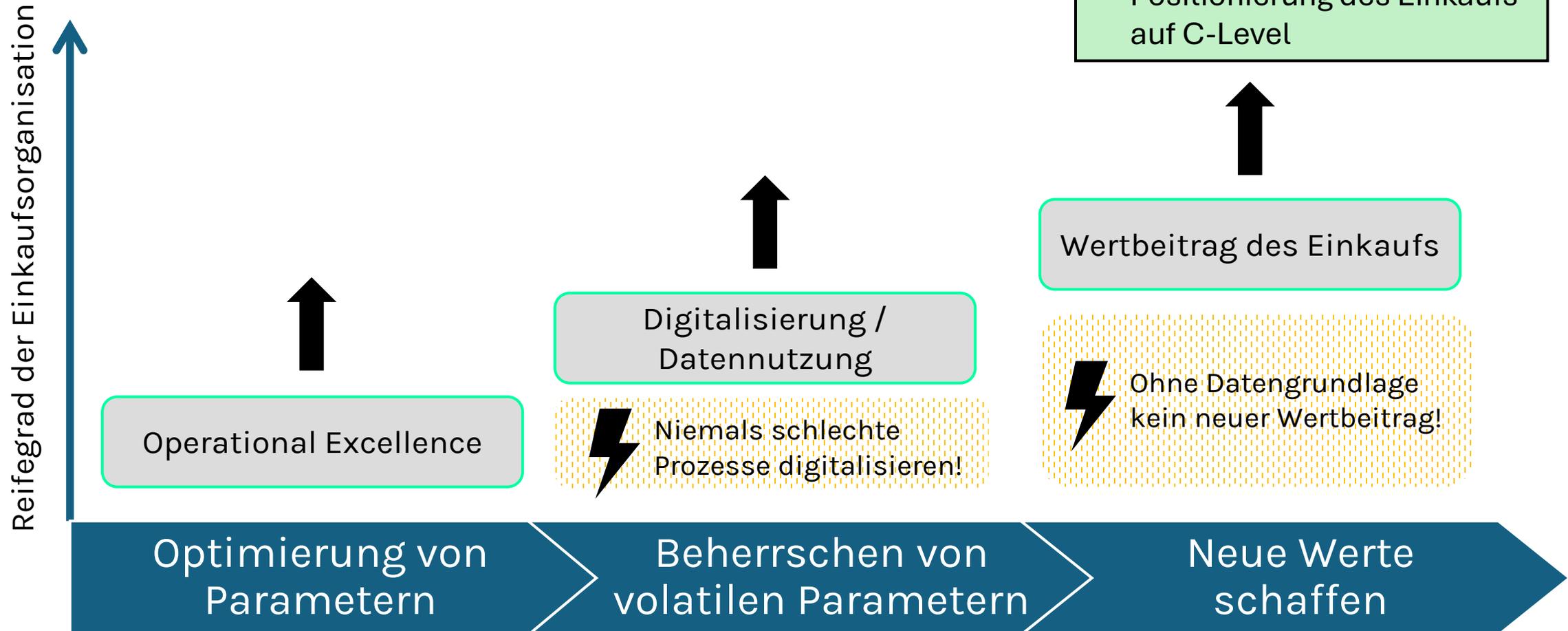
How To Become a Superhero?



How To Become a Superhero?



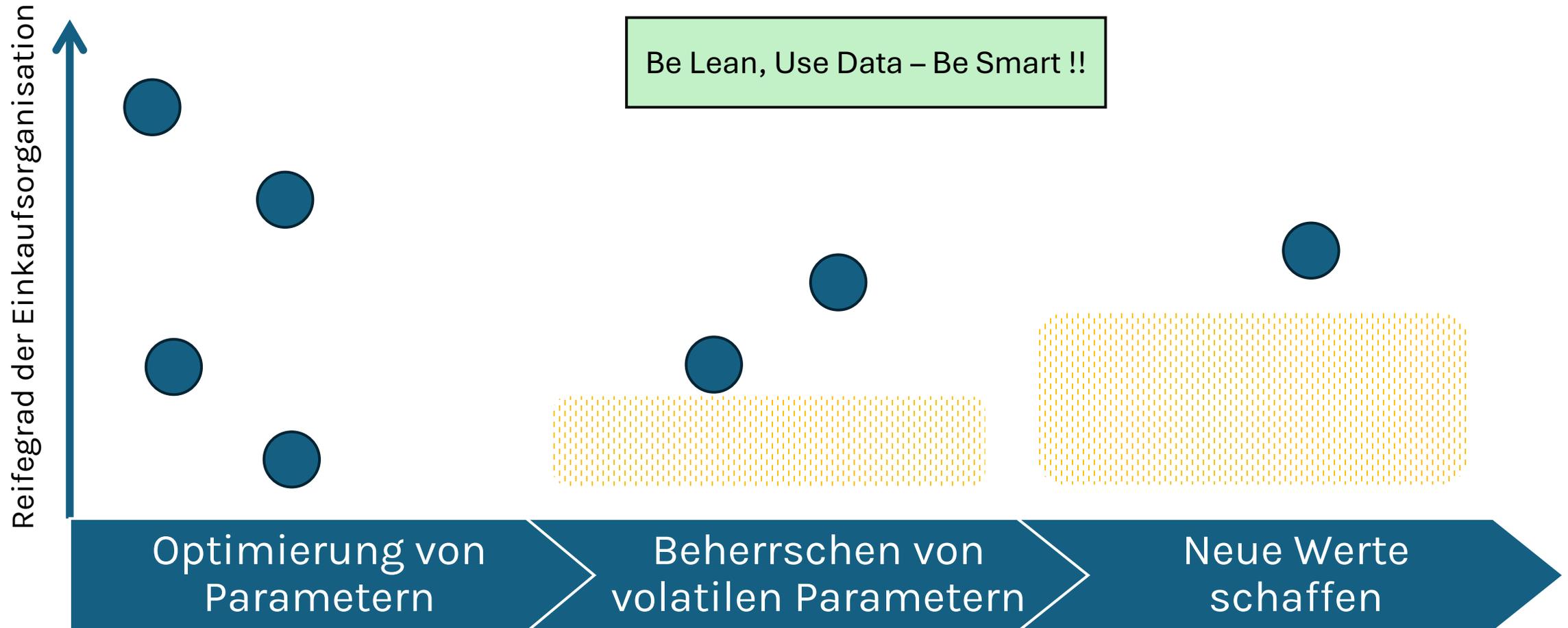
How To Become a Superhero?



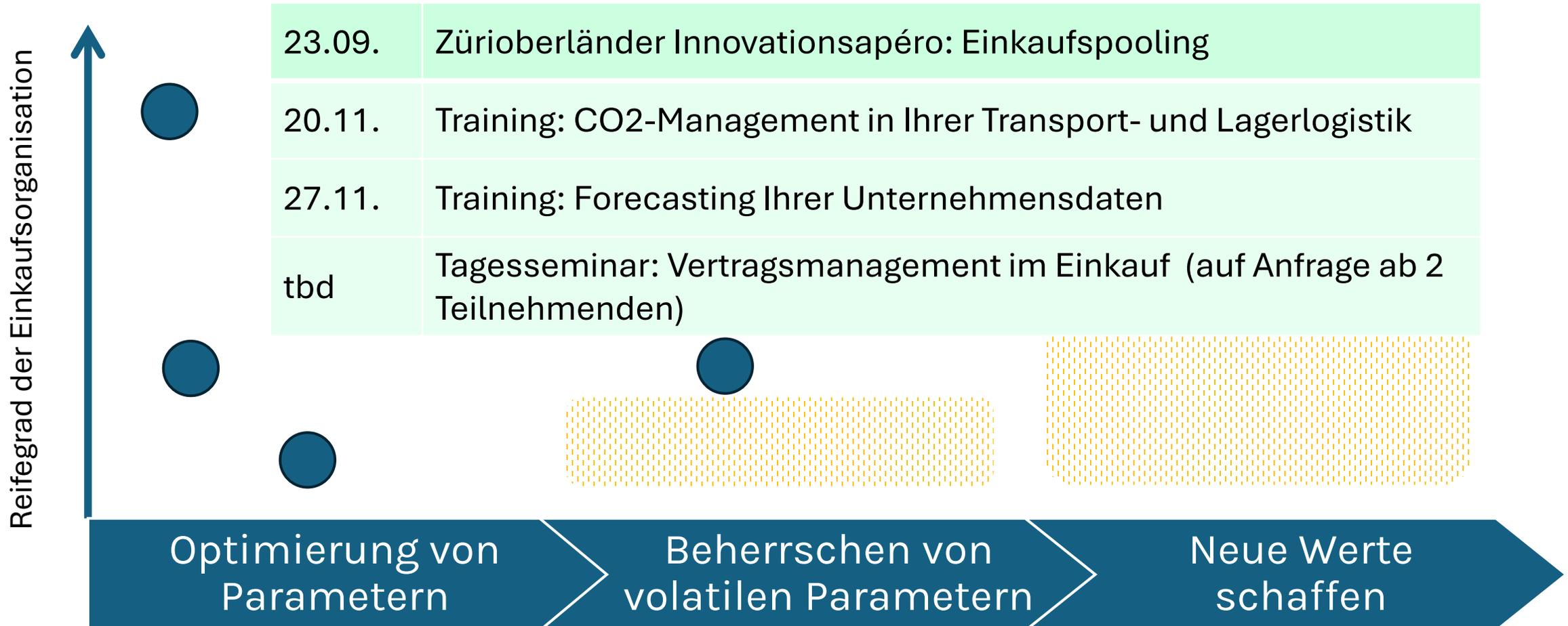
Standortbestimmung: Themen identifizieren und priorisieren



Standortbestimmung: Themen identifizieren und priorisieren



Themen identifizieren und priorisieren



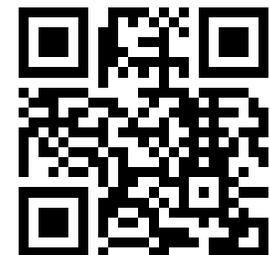
Vielen Dank!



www.inos.swiss/scm



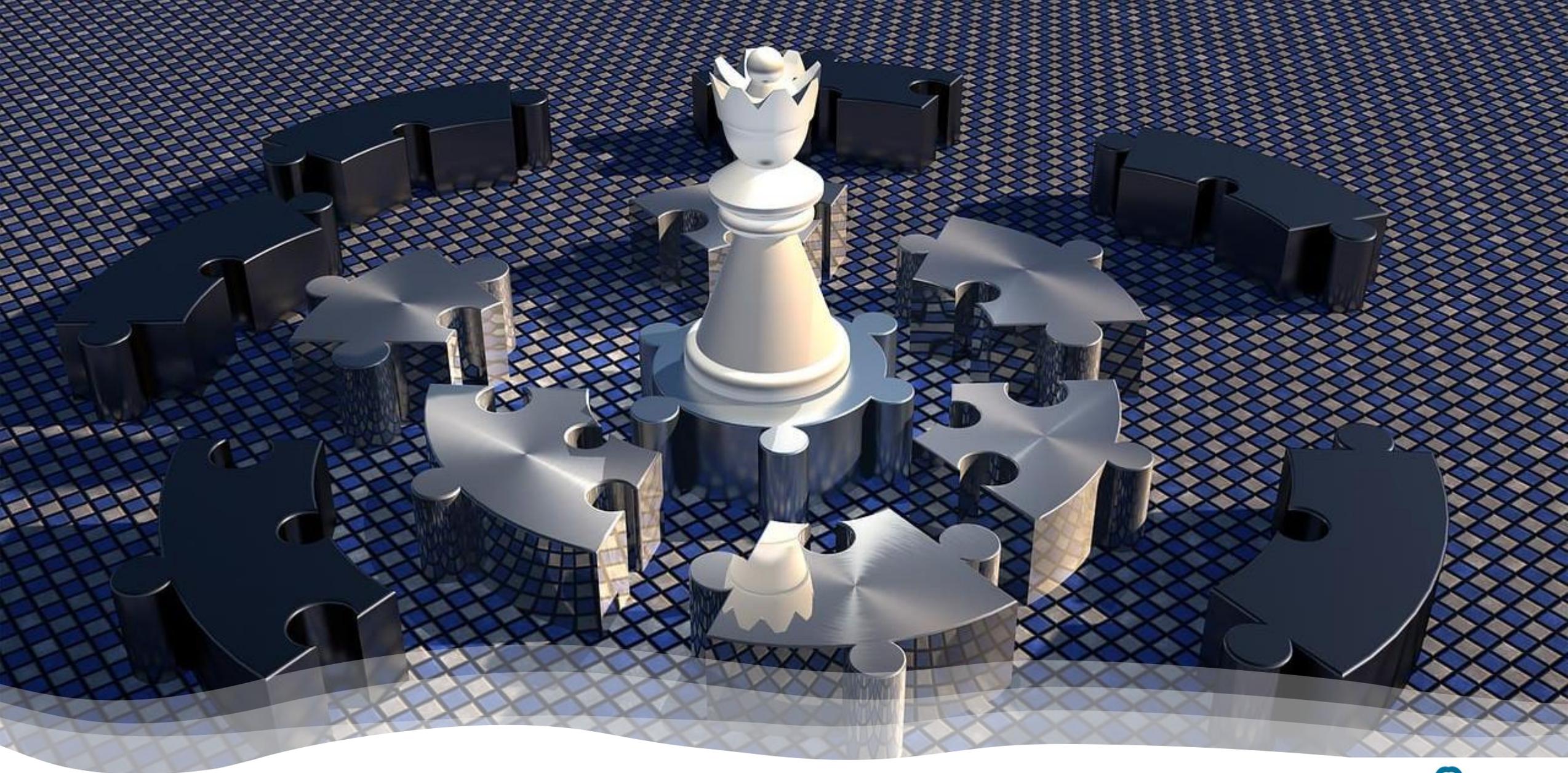
scm@inos.swiss





SUSANNE LANDOLT

Inhaberin



23.09.2024

Einkaufskooperation

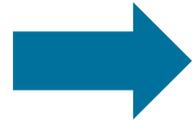


Susanne Landolt
sl@adinum.ch / +41 79 227 88 09

MAS Supply Management Excellence | Kunststofftechnikerin HF
Consultant | Interims- und Projektmanager

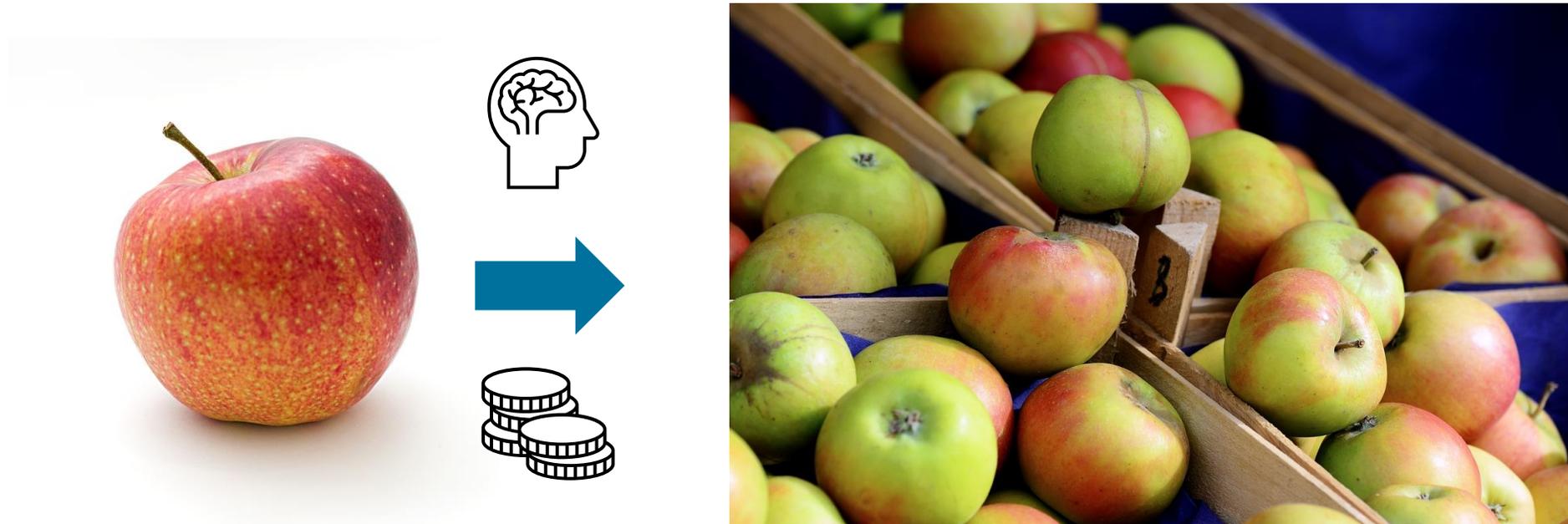


Coach und Fachexpertin



Einzelkämpfer -> individuelle Ziele

Team-> mit gleichem Ziel



Zusammenschluss von mehreren Unternehmen, die gleiche Produkte oder Produktgruppen benötigen

Verhandlung für alle Kooperationsmitglieder

Beschaffung direkt über das eigene Unternehmen zu den Konditionen der Einkaufskooperation

POOLING

KOOPERATION

ALLIANZ

Form

Zusammenschluss mehrerer
Unternehmen
Bündelung Einkaufsvolumen

Formelle Zusammenarbeit
strategische Zusammenarbeit zur
Optimierung des Einkaufs

langfristige und strategische Partnerschaft
gemeinsame Ziele und Werte

Ziel

**Kosteneinsparung durch
Mengenvorteile**

**Effizienzsteigerung, Wissenstransfer und
gemeinsame Einkaufsstrategien**

**Nachhaltige Optimierung der
Einkaufsprozesse, gemeinsame
Marktbearbeitung und stärkere
Verhandlungsposition**

Struktur

Wenig formal
flexible Teilnahme

vertraglich geregelt
festen Mitgliedern

institutionalisiert
festen Regeln
«gemeinsamen Investitionen»

Beispiele

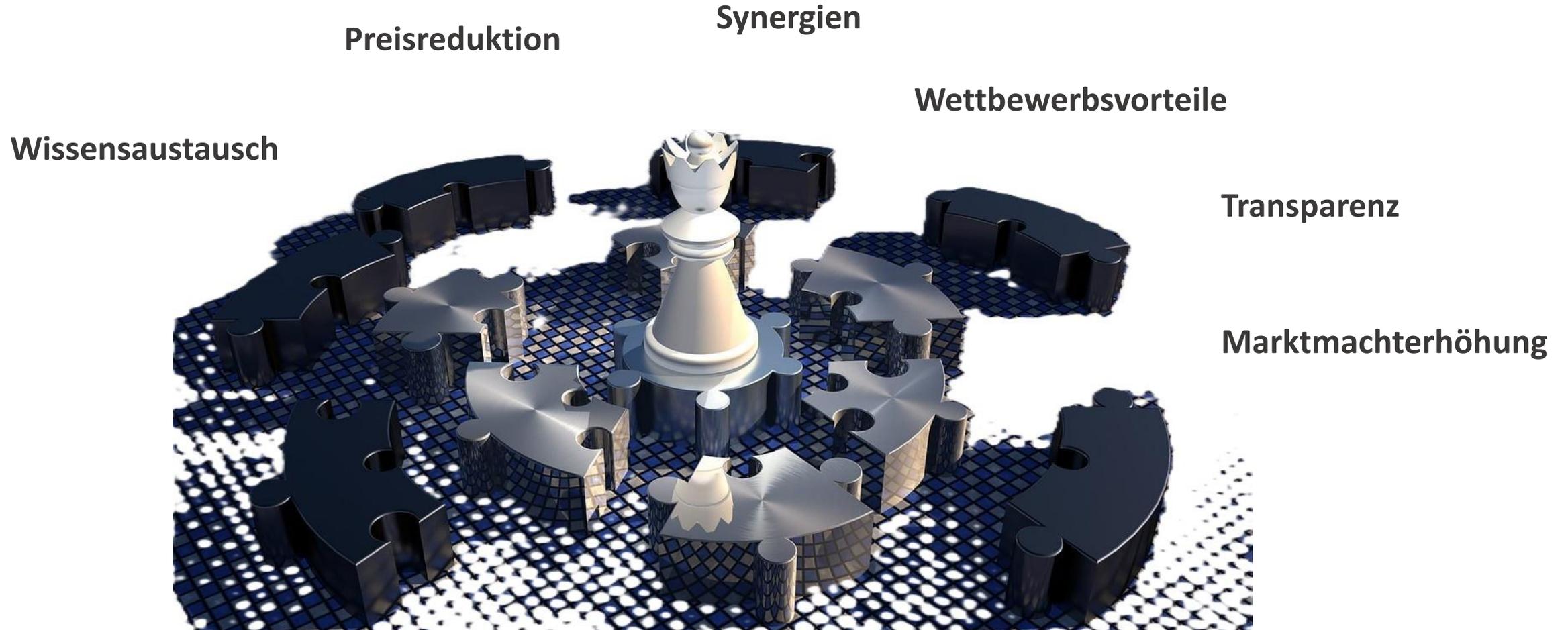
kleine Einzelhändler die
gemeinsam grössere Mengen
eines Produkts bestellen

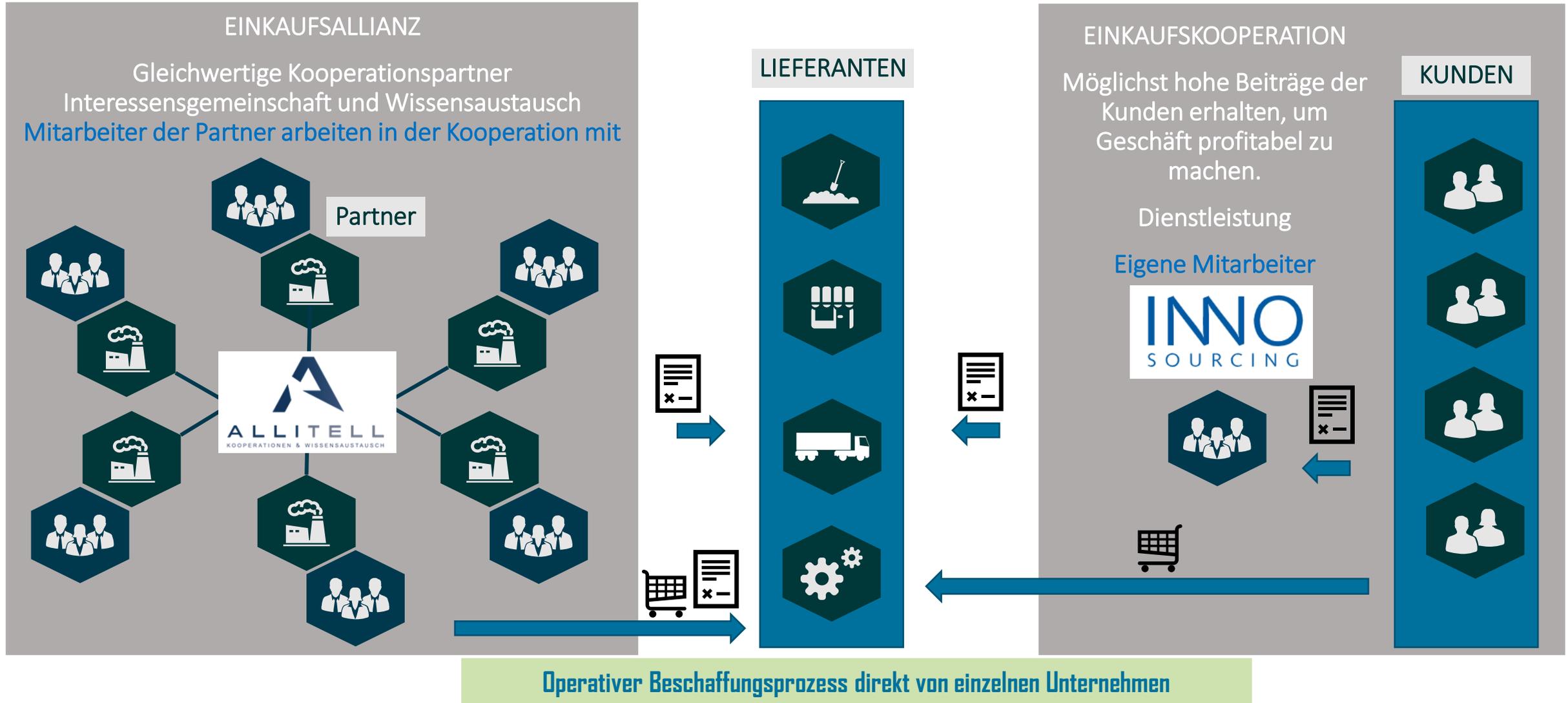
zwei oder mehr Unternehmen, die
gemeinsam einen Einkäufer einstellen, um
ihre Beschaffungsstrategie zu koordinieren

Mehrere Unternehmen aus derselben
Branche, die zusammenarbeiten, um durch
gemeinsame Einkaufsstrategien
Wettbewerbsvorteile zu erzielen.



Was sind die Vorteile einer Einkaufskooperation?





Weitere mögliche Einkaufspoolings und Einkaufskooperationen



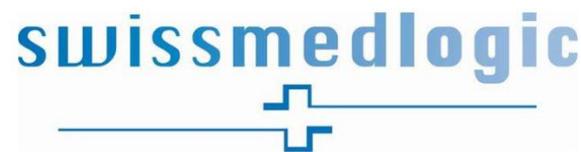
BEREST Plus AG
www.berestplus.ch -> Gastronomie, Hotels



SwissDrink Genossenschaft
www.swissdrink.net



Wir sind die marktführende Einkaufs-, Distributions-, Vermarktungs- und Dienstleistungsplattform für die Getränkebranche in der Schweiz



SwissMedLogic AG
www.swissmedlogic.jimdoweb.com

Einkaufspooling und Direktimport



Regale

Weniger bezahlen: Dank Einkaufspooling und Direktimport. Alles an Lager in der Schweiz!

Wir sind Profis im Grosshandelseinkauf und in der Logistik. Wir kaufen in ganz Europa für Sie ein, lagern, kommissionieren und beliefern Sie bis in Ihre Schränke und



- Welche Einkaufsprodukte haben einen signifikanten Einfluss auf meinen Gewinn?
- Wo erwarte ich den grössten Wettbewerbsvorteil für mein Unternehmen?

Herzlichen Dank



Quelle: shutterstock.com



THOMAS GIRELLI

COO

Carrying gas
handling to
excellence

A man wearing glasses and a blue t-shirt is looking intently at a piece of industrial equipment in a laboratory or factory setting. The background shows various pipes and machinery.

Praxisbeispiel Einkaufspooling AlliTell

Eugen Seitz / September 24



Who are we?

Who is Seitz?



100%

Family business in the 3rd generation



No. 1

Within the beverage market



1958

Founding year



> 15

Years of experience in H2 business



~ 120

Employees worldwide



2023

Award: Great Place to Work



> 40

Active countries



> 50'000

Valve deliveries annually



< 5%

Customer churn rate



> 10%

Annual sales growth in the last 5 years



> 70%

U.S. HRS market

KPI's Operations



~ 150
Lieferanten



~ 50
Mitarbeiter



<1%
Ausschussquote



> 50'000
Ventillösungen / Jahr



> 5400
Artikelsortiment



~ 6500
Wareneingänge / Jahr



~ 4'200'000
Verbaute Artikel / Jahr



~ 5000
Aufträge / Jahr



> 96%
Lieferantentermintreue



2011
Swiss Lean
Award



< 12%
Kapitalbindung Lager



> 98%
Kundentermintreue



Footprint Supply Chain Management

Materialgruppenmanagement

- 6 Dichtungstechnik
- 5 Elektronik
- 4 Ventiltechnik
- 3 Lohnarbeiten Kunststoffe
- 2 Lohnarbeiten Metalle
- 1 Rohmaterial



- 7 Norm- und Katalogprodukte
- 8 Galvanik / Oberflächentechnik
- 9 Betriebs- und Hilfsttechnik
- 10 Werkzeuge
- 11 Gebäudetechnik
- 12 Verpackungen

Materialgruppenstrategie





Einkaufs- & Informationspooling Allianz AlliTell

Einkaufs- & Informationspooling Allianz „AlliTell“

AlliTell History

- «AlliTell» Gründung 1996 in Gisikon im Hotel Tell – Ernst Schweizer AG & Komax AG & Schenker Storen AG & Kaba Gilgen AG
- KW+P Managements Consultants übernimmt die «AlliTell» 1999
- Eugen Seitz AG Mitglied seit 2003
- KW+P veräussert «AlliTell» 2017 im Asset Deal an girelli-consulting

Ziele

- Nachhaltige Reduktion der direkten und indirekten Materialkosten
- Kompetenzbündelung der Fachexpertise in der Beschaffung (Leadbuyer)
- Professionelle Führung der Zulieferpartner je Material-/Warengruppe
- Netzwerkausbau national und global
- Erfahrungs- und Wissensaustausch durch die Einzigartigkeit der Mitglieder

Organisation & Business

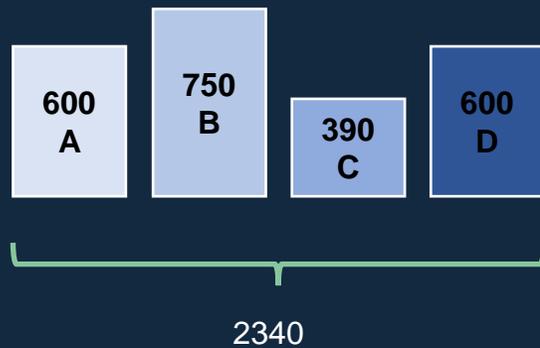
- Führungsteams- und Leadbuyermeetings
- Veranstaltungen immer bei Zulieferpartner – Instituten – Mitglieder Unternehmen
- Mitglieder partizipieren in den gewählten Materialgruppen – schliessen rechtlich eigenständig mit den Zulieferpartner die vereinbarten Beschaffungskonditionen ab
- Teilnehmende: Kollegen aus dem SCM / Einkauf mit «Handlungsvollmacht»

Mitglieder & Branchen (Auszug 2024)

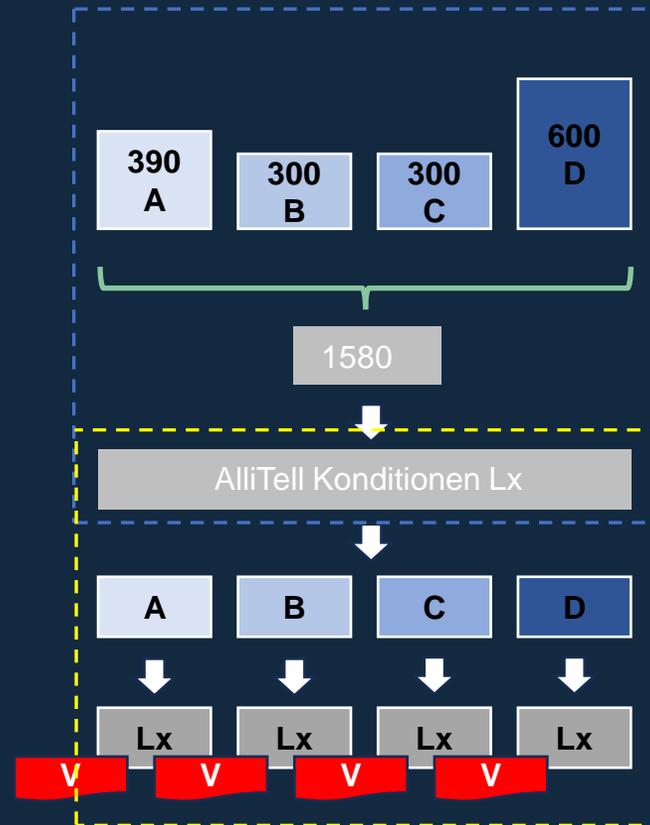
- | | |
|---|-----------------------------------|
| ■ Ernst Schweizer AG (Bauindustrie) | ■ Aerolite AG (Flugzeugindustrie) |
| ■ Komax AG (Industrie) | ■ Lanz + Marti AG (Fahrzeugbau) |
| ■ Schenker Storen (Bauindustrie) | ■ WESCO AG (Lüftungen Home) |
| ■ Rondo Burgdorf AG (Lebensmittelindustrie) | ■ Eugen Seitz AG (Industrie) |
| ■ CWA Constructions SA (Transportindustrie) | ■ |

Einkaufs- & Informationspooling Allianz „AlliTell“

Warengruppenumsatz *RM*
ALU aller Pooling Mitglieder



Pooling-Anteil *RM ALU* der
Mitglieder **inkl. Sublieferanten**



- Koordination über AlliTell
- Support Vertragsverhandlungen durch AlliTell
- Ausbau Pooling Mitglieder über AlliTell
- Koordination Abstimmungsmeetings über AlliTell

- Leadbuyer aus den Mitgliedern
- Ausschreibungen und Verhandlungen erfolgen über Leadbuyer
- Konditionen für alle Mitglieder gleich
- Vertragsabschlüsse erfolgen zwischen jedem Mitglied und dem Lx eigenständig
- Know how und Informationen von A-Z erfolgen zwischen jedem Mitglied und LX direkt

Materialgruppenpooling



Informations- und Netzwerkpooling



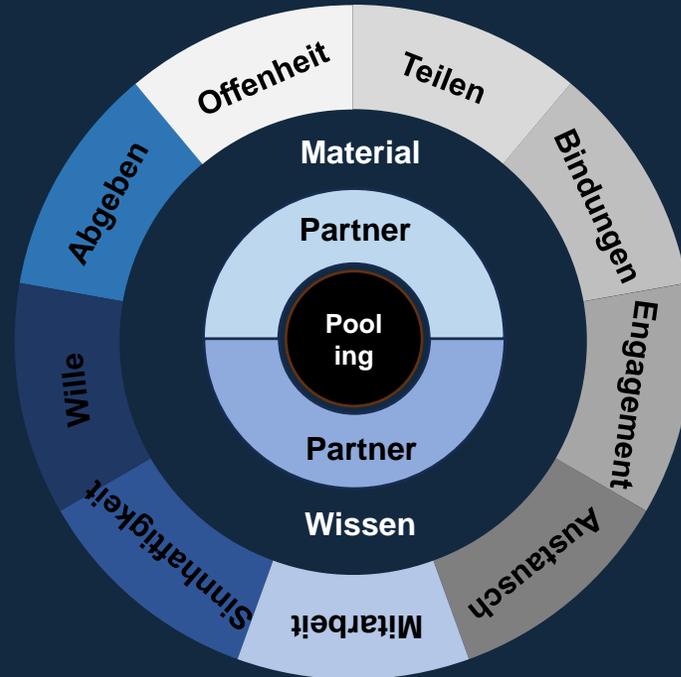
„Misserfolge“ im Pooling – Konstellation AlliTell





Voraussetzungen für Einkaufspooling Materialien & Informationen

Schlüsselfaktoren Pooling Materialien & Informationen



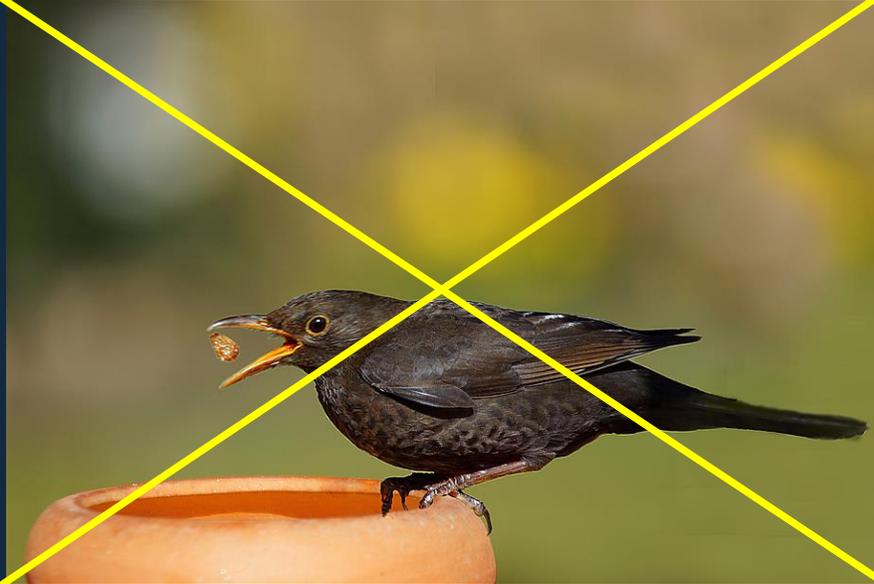
Schlüsselfaktoren Pooling Materialien & Informationen



Schlüsselfaktoren Pooling Materialien & Informationen



Schlüsselfaktoren Pooling Materialien & Informationen



Einkaufs- & Informationspooling Allianz „AlliTell“





Pooling Material & Information Mehrwert für Seitz

Mehrwert im Supply Chain Management

Materialgruppenpooling

Höhere Marktmacht auf dem Beschaffungsmarkt



Ausgezeichnete Beschaffungskonditionen



Top Lieferfristen (JIT) & Serviceleistungen



Partnerschaftliche Zusammenarbeit



Effizienzsteigerung Administration



Aktuelle Marktinformationen & Prognosen



Informationspooling

Neue, validierte Lieferquellen (national & global)



Schnelle aktuelle Informationsbeschaffung (A-Z)



Branchenübergreifende Lösungen (Scouting)



Zugriff auf Vorlagen und Lösungen (A-Z)



Fokusthemen - Mitgliederaustausch





Q+A

Unsere Förderplattformen

- bieten eine **übergeordnete Orientierungshilfe** zu Innovationsthemen und **vermitteln Expertenwissen**
- unterstützen **KMU mit Innovations-/Entwicklungspotenzial** gezielt bei ihren Innovationsvorhaben.
- bieten **beratende Begleitung bei konkreten Vorhaben**; diese können technischer Natur oder auch mit Fokus auf **Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Lieferketten, Kunststoffe** sein.

Die Angebote ist **branchen- und technologieunabhängig**.



Innovation, wie geht das?

1

Aktiver Austausch

– Ansprechpartner:innen

Sandra Frauenfelder
Anita Martinecz Fehér
Katharina Luban
Adrian Steiner
Giacinto In-Albon



2

Innovationsreise

– Kostenloses Erstgespräch

Klärung der Bedürfnisse,
Möglichkeiten & Innovationschancen.

– Anmeldemöglichkeit

Details, Daten und Anmeldemöglich-
keiten, Präsentationen auf dem Mail!

3

Reise fortsetzen

– Phase 2

Initiale Projektbegleitung.

– Phase 3

Vertiefte Projektbegleitung.

ZÜRI OBER LAND



bankbsu
eine wie ich

VIEL INSPIRATION!



KMU UND
INNOVATION

in der Region
Zürioberland