



# Fallstudie

**Kunde:**

Xella Deutschland GmbH

**Branche:**

Industrie

**Herausforderung:**

- Reibungslose Implementierung
- Einkaufspreise optimieren
- Prozesskosten senken

**Ergebnis:**

- Bedarfsorientiertes Kernsortiment
- Einheitliche Bestellwege
- Reduzierung der Einkaufskosten durch günstige Alternativprodukte der Eigenmarke Staples
- Optimierung der Prozesskosten durch das RundumVersorger-Konzept

**Staples Deutschland GmbH & Co. KG**

Unternehmenszentrale  
Breitwiesenstraße 5-7  
70565 Stuttgart (Vaihingen)  
Telefon: 0711 / 90676-0  
info@staplesadvantage.de  
www.staplesadvantage.de

Staples Advantage optimiert die Bezugsquellen bei Xella.

*„Durch Staples konnten wir die Beschaffungskosten beim Büromaterial deutlich senken ohne auf qualitativ hochwertige Produkte und einen guten Service verzichten zu müssen.“*

Gunnar Rüth, Einkauf Xella Deutschland

**Der Kunde:**

Die Xella Gruppe ist ein weltweit führender Baustoffhersteller mit 6.800 Mitarbeitern, 90 Werken in 20 Ländern und 1,3 Mrd. € Umsatz (2009).

Xella produziert und vertreibt in drei Geschäftseinheiten Baustoffe (Xella Baustoffe GmbH), Gipsfaser- und zementgebundene Trockenbau-Platten (Fermacell GmbH) sowie Kalk und Kalkstein (Fels-Werke GmbH).

Mit den Marken Ytong, Hebel und Silka ist Xella einer der größten Hersteller von Porenbeton und Kalksandstein weltweit. Mit Fermacell ist Xella tonangebend bei hochwertigen Trockenbau-Lösungen und mit Fels gehört Xella europaweit zu den führenden Anbietern von Kalk und Kalkstein.

**Die Ausgangssituation:**

Wie in den meisten Großunternehmen war auch bei Xella der Büromaterialeinkauf ein untergeordnetes Thema, bei dem es in erster Linie darauf ankam, dass Ablauf und Prozesse möglichst reibungslos funktionierten. Da jedoch auch im Bereich der C-Teile die für ein Unternehmen entstehenden direkten Kosten immer stärker hinterfragt werden müssen, zielte das Beschaffungsprojekt in erster Linie auf eine Reduzierung der Kosten bei gleichzeitiger Beibehaltung eines hohen Service-Grades und einer effizienten Prozessstruktur ab. Besondere Herausforderung war hierbei die Beteiligung aller deutschen Xella-Gesellschaften an dem Projekt, für die – trotz teilweise sehr unterschiedlicher Anforderungen – eine jeweils optimale Lösung gefunden werden musste.

**Unsere Lösung:**

Staples konnte Xella hierbei auf unterschiedliche Weise unterstützen. Dabei halfen nicht nur die günstigen Angebotspreise für alle in der Vergangenheit bezogenen Produkte. Darüber hinaus konnte unmittelbar nach Beginn der Zusammenarbeit in mehreren gemeinsamen Workshops die Artikelvielfalt im bestehenden Büromaterialsortiment von mehr als 12.000 auf ca. 2.000 Kernartikel begrenzt werden. Zudem wurde hierbei gezielt ein Fokus auf günstige, aber qualitativ hochwertige Alternativprodukte gelegt. Auf diese Weise konnten die Kosten noch einmal deutlich reduziert werden, ohne dass sich negative Effekte für die Nutzer ergaben.

Im täglichen Geschäft überzeugt Staples zudem durch ein intensives Betreuungskonzept, bei dem nicht nur die einzelnen Anwender und Besteller einen intensiven Service durch den Staples-Innendienst erfahren, sondern auch durch umfassende Statistiken und Reports sowie regelmäßigen Austausch mit dem Key Account Manager eine sehr genaue Überwachung der Kosten sowie die Durchführung weiterer Optimierungsprojekte jederzeit möglich ist.

Eine gründliche Vorbereitung und ein professionelles Projektmanagement während der Umstellung führten außerdem dazu, dass während der Einführung der Zusammenarbeit mit Staples alles reibungslos verlief. Und das trotz der gewaltigen Herausforderungen einer stichtagsbezogenen Umstellung von drei verschiedenen unabhängige Konzerngesellschaften mit insgesamt mehr als 400 Bestellern an unterschiedlichen Standorten deutschlandweit.

Easy – für Ihr Büro.