



Fallstudie

Kunde:

Honeywell
Aerospace GmbH

Branche:

Luftfahrt

Herausforderung:

- Kernsortiment definieren
- 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 der Honeywell Aerospace GmbH.

„Staples Advantage hat uns mit einem breiten Sortiment, einer schnellen Lieferung und vor allem durch die persönliche Betreuung in Verbindung mit einer kompetenten Beratung überzeugt.“

Thomas Schlambor, Einkauf Honeywell Aerospace

Der Kunde:

Der Servicepartner für Honeywell Aerospace Produkte

Honeywell Aerospace, der weltweit größte Anbieter von Systemkomponenten für die Luftfahrt, hat mit der Honeywell Aerospace GmbH in Raunheim das größte Reparatur- und Überholungszentrum außerhalb der USA eingerichtet. Hier repariert und überholt das Unternehmen jährlich zahlreiche Honeywell Aerospace Produkte für seine Kunden, zu denen Fluggesellschaften und Flugzeughersteller aus Europa, Afrika und dem Nahen Osten zählen. In Raunheim sind ca. 520 Mitarbeiter auf einem Gelände von rund 50.000 qm Gesamtfläche beschäftigt.

Die Ausgangssituation:

Die Honeywell Aerospace Produkte genießen weltweit hohes Ansehen – für das Servicecenter in Raunheim Grund genug für eigene Höchstleistungen und einen hohen technischen Standard in allen Abteilungen. In diesem Zusammenhang – eine erhöhte Arbeitsproduktivität und eine Senkung der Prozesskosten im Blick – suchte das Unternehmen nach einer praktikablen Lösung, die Beschaffung von Büromaterial und Computer-Zubehör zu rationalisieren. Bisher erfolgte die Büroversorgung über unterschiedliche Lieferanten. Hohe Verwaltungskosten sowie ein enormer Aufwand für die Bestandsführung und den Zahlungsverkehr waren die Folge. Zudem konnte so auf Dauer weder ein verlässlich guter Service noch ein konstant günstiges Preisniveau garantiert werden. Mit der Unterstützung von Staples Advantage wollte die Honeywell Aerospace GmbH ihre Bezugsquellen optimieren, die Bestellkosten reduzieren und den Einkauf entlasten.

Unsere Lösung:

Gemeinsam mit Honeywell analysierte Staples Advantage zunächst das bestehende Einkaufsverhalten der Mitarbeiter sowie den Bedarf an Büro- und Betriebsmitteln und entwickelte im Anschluss ein einheitliches, maßgeschneidertes Kernsortiment. Dubletten wurden vermieden und teure Produkte durch preiswerte Alternativen der Eigenmarke Staples Advantage ergänzt. Besonders im Bereich Toner konnte so eine erste nachhaltige Kostensenkung erzielt werden.

Gleichzeitig sanken die Einkaufspreise durch die günstigen Konditionen, von denen Honeywell dank der globalen Stärke von Staples ab sofort profitiert. Durch das RundumVersorger-Konzept von Staples Advantage erhält Honeywell jetzt alles, was einen reibungslosen Büroalltag garantiert, aus einer Hand. Das heißt für Honeywell weniger Lieferanten und reduzierte Bestellkosten – und das mit einem besseren Service.

Geliefert wird bis an den Schreibtisch – innerhalb von nur 24 Stunden. So werden die Beschaffungsabläufe nicht nur einfacher sondern auch schneller. Ein weiteres Plus für die Mitarbeiter, die sich jetzt noch mehr auf ihre eigene Kernkompetenz konzentrieren können.