PURCHASING & PROCUREMENT

DER SCHUB FÜR IHRE EINKAUFSPERFORMANCE
Eine Dienstleistung der Staufen AG.

STAUFEN.

Inhalt

4 Einleitung

6 Kostensenkung / Steigerung der Rendite

7 Design to Cost / Value Engineering

8 Einkaufsstrategie

9 Einkaufsprozesse

10 Einkaufsorganisation

11 Gütereinkauf

12 Lieferantenmanagement

13 Kontinuierliche Verbesserung

14 Digitaler Einkauf

15 Führung und Mitarbeiterqualifikation

16 Über uns - Beratung und Qualifizierung

18 BestPractice Management auf Zeit

19 Einkaufsfinanzierung

Der richtige Hebel im Einkauf für alle Unternehmenssituationen

Der Einkauf und die Beschaffung stehen vor besonderen Herausforderungen, da Aufträge oftmals sehr komplex sind und die Kundenwünsche stark variieren. Ineffizienzen in den Wertströmen führen hierbei nicht nur zu höheren Kosten, sondern zu massiven Problemen und Risiken in der Lieferkette.

Unser Ziel ist es, die Einkaufsperformance nachhaltig zu verbessern und neben der reinen Kostensenkung, verschwendungsfreie Wertschöpfungsketten zu generieren.
Ausgehend von den Anforderungen der Produktion und Logistik sind die Lean Prinzipien konsequent auf den Einkauf und die Lieferkette auszuweiten.

Durch unsere unterschiedlichen Ansätze sind wir in der Lage Ihren Einkauf in jeder Unternehmenssituation bei der Erzielung von nachhaltig wirkenden Effekten zu unterstützen. Im Falle einer Restrukturierung stehen rasche Kostensenkung und die Verbesserung der Konditionen im Fokus der Aktivitäten.
Hingegen rücken auf dem Weg zur Spitzenleistung die Vermeidung von Verschwendung, die konsequente Optimierung der Wertströme und die Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter in den Mittelpunkt.

Lean Prinzipien im Einkauf:

- Definieren Sie den Wert aus Sicht des Kunden
- Verstehen Sie den Wertstrom und eliminieren Sie Verschwendung
- Organisieren Sie den verbleibenden Wertstrom zu einem synchronisierten Fluss
- Lassen Sie den Kunden abrufen was er braucht und liefern Sie es ihm genau zum richtigen Zeitpunkt
- Streben Sie nach Perfektion

Strukturierte Vorgehensweise vom Turnaround bis zur Spitzenleistung

Turnaround : Sehr schnelle Kostenreduzierung zur Verbesserung der Liquidität und Absicherung des Unternehmenserfolgs

Performance Improvement: Verbesserung der Konditionen und Einkaufspreise zur Verbesserung des Unternehmensergebnisses

Funktionale Exzellenz: Reduzierung von Verschwendung und Anpassung an die Risiken der Produktion

Spitzenleistung: Kontinuierliche Verbesserung der Wertschöpfungsketten und der hochautomatisierten Prozesse mit leistungsstarken, innovativen Lieferanten, der Qualität, der Innovation und optimalen Verfügbarkeit der Einkaufsobjekte. Das richtige Teil, in der richtigen Menge zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort – zum bestmöglichen Preis.

Ihr Nutzen

- Verschwendungsarme Wertschöpfungsketten durch verbrauchsgerechte Anbindung (Pull) der Lieferanten
- Mehr Freiraum für strategische Einkaufstätigkeiten durch optimierte Prozesse und weniger Schnittstellen
- Effizienzsteigerung der Einkaufsorganisation durch stabile Strukturen, geeignete Standards und rollengerechte Qualifizierung
- Wettbewerbsfähige Produkte, durch Standardisierung, Modularisierung und Integration strategischer Lieferanten in den Wertschöpfungsprozess

Kostensenkung / Steigerung der Rendite

Kombination aus Einkaufs- und Lean Expertise zur raschen Kostensenkung

Herausforderungen

Kostensenkung und -vermeidung zum Erhalt und Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit und zur Steigerung des Betriebsergebnisses

Operative Ausrichtung der Einkaufsorganisation und somit geringer Anteil an systematischer Potenzialerschließung

Fehlende Transparenz über Ausgaben, Kostenverursacher und -treiber

TCO-Betrachtungen zum ganzheitlichen Verständnis

Lösungen

Schaffung von Transparenz über Spend-Analyse und Aufbau effizienter und effektiver Strukturen

Durchführung von interdisziplinären Warengruppen- und Lieferantenworkshops zur Potenzialidentifizierung

Optimierung von Preis- und Konditionsmodellen durch aktive Verhandlungsführung

Nachhaltige Kostenreduzierung durch Minimierung der Verschwendung in den Wertströmen und in der Administration

Ihr Nutzen

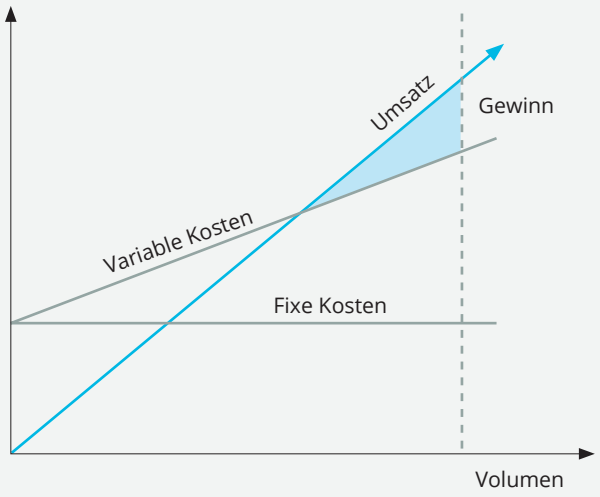
Transparenz durch Schaffung von Strukturen zur systematischen Potenzialerschließung

Rasche Ergebnisse mit messbaren GuV-Effekten

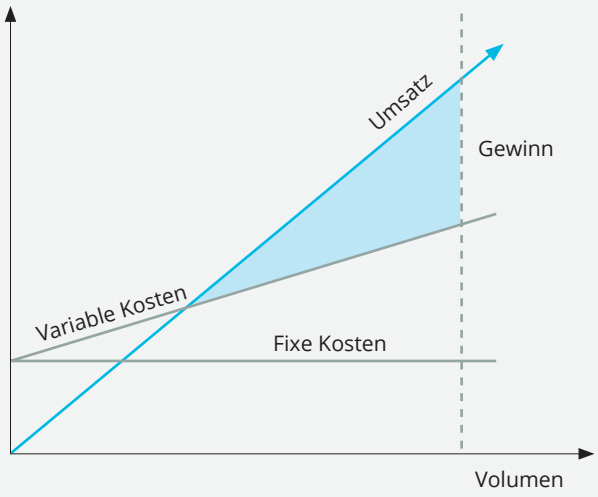
Qualifizierung und Begleichtung und Begleitung Ihrer Mitarbeiter zur kontinuierlichen Verbesserung der Materialkosten

Minimierung des Risikos durch erfolgsabhängige und risikofreie Vergütungsmodelle

Ausgangssituation



Ergebnis



Deutliche und nachhaltige Steigerung der Profitabilität durch Kostensenkung und Verkürzung von Durchlaufzeiten

Design to Cost / Value Engineering

Produktkostenoptimierung durch Design & Prozessexzellenz

Herausforderungen

Hoher Kosten- und Zeitdruck bei Neuentwicklungen

Geringe Einbindung von Einkauf (37 %*) und Lieferant (39 %*) in die Produktentwicklung

Fehlende Transparenz über Kostentreiber innerhalb von Einzelteilen und Baugruppen

Keine Benchmarks

Lösungen

Ableitung von Zielkosten für Einzelteile und Baugruppen

Aufbau und Bewertung von Produktkalkulationen mit unterschiedlichen Szenarien (Herstellverfahren, Standorte, Prozesse)

Interdisziplinäre Workshops zur Identifizierung von Kostentreibern und zur Erschließung von Potenzialen

Einbindung der Lieferanten in die Optimierung der Produktkosten

Konsequente und nachhaltige Maßnahmenverfolgung und Umsetzung

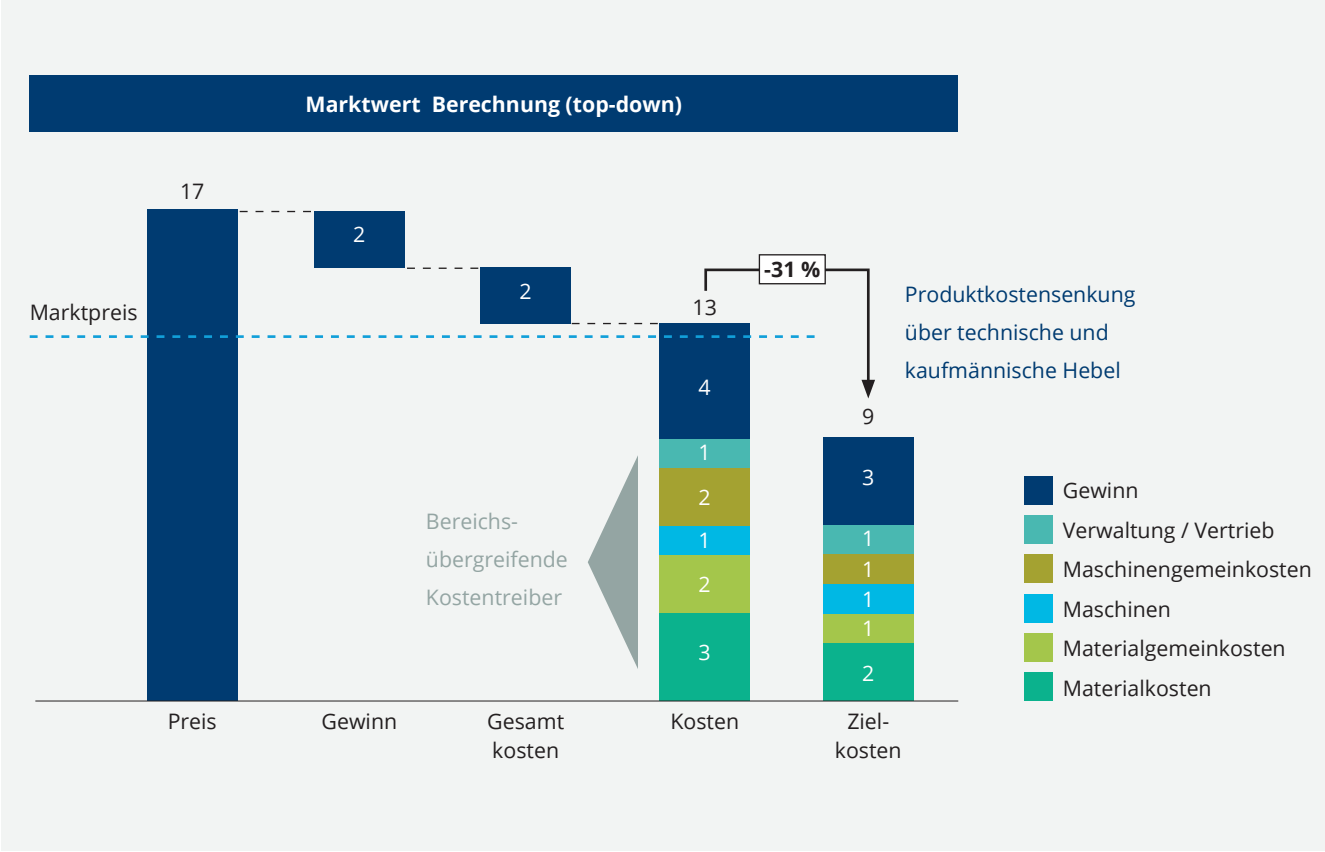
Ihr Nutzen

Transparenz über Zielkosten und Kostentreiber Ihrer Produkte

Kostenoptimale Gestaltung von Produkt und Herstellungsprozess mit den Lieferanten

Interdisziplinäre Erschließung von Potenzialen

Nachhaltige Reduzierung von Kosten und Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit



* Quelle: Studie Lean Innovation 2016 und Lean Purchasing 2016 der Staufen AG

Einkaufsstrategie

Voraussetzung für einen effizienten und effektiven Einkauf

Herausforderungen

Entfaltung und Operationalisierung einer Einkaufsstrategie

Keine konsequente Ableitung der Einkaufsstrategie aus der Unternehmensstrategie

Keine klare Definition von Maßnahmen und Verantwortlichkeiten zur Umsetzung der Strategie

Fehlende Prozesse und Qualifikation hindern die Umsetzung der Einkaufsstrategie

Tätigkeiten des Einkaufes sind vorrangig operativ geprägt – Die Umsetzung der Strategie wird gehemmt

Lösungen

Definition und Anpassung der Einkaufsstrategie auf die Unternehmensziele

Entfaltung und Operationalisierung der Einkaufsstrategie

Definition von Handlungsfelder, Maßnahmen und Verantwortlichkeiten

Qualifikation der Mitarbeiter zur erfolgreichen Umsetzung der definierten Maßnahmen

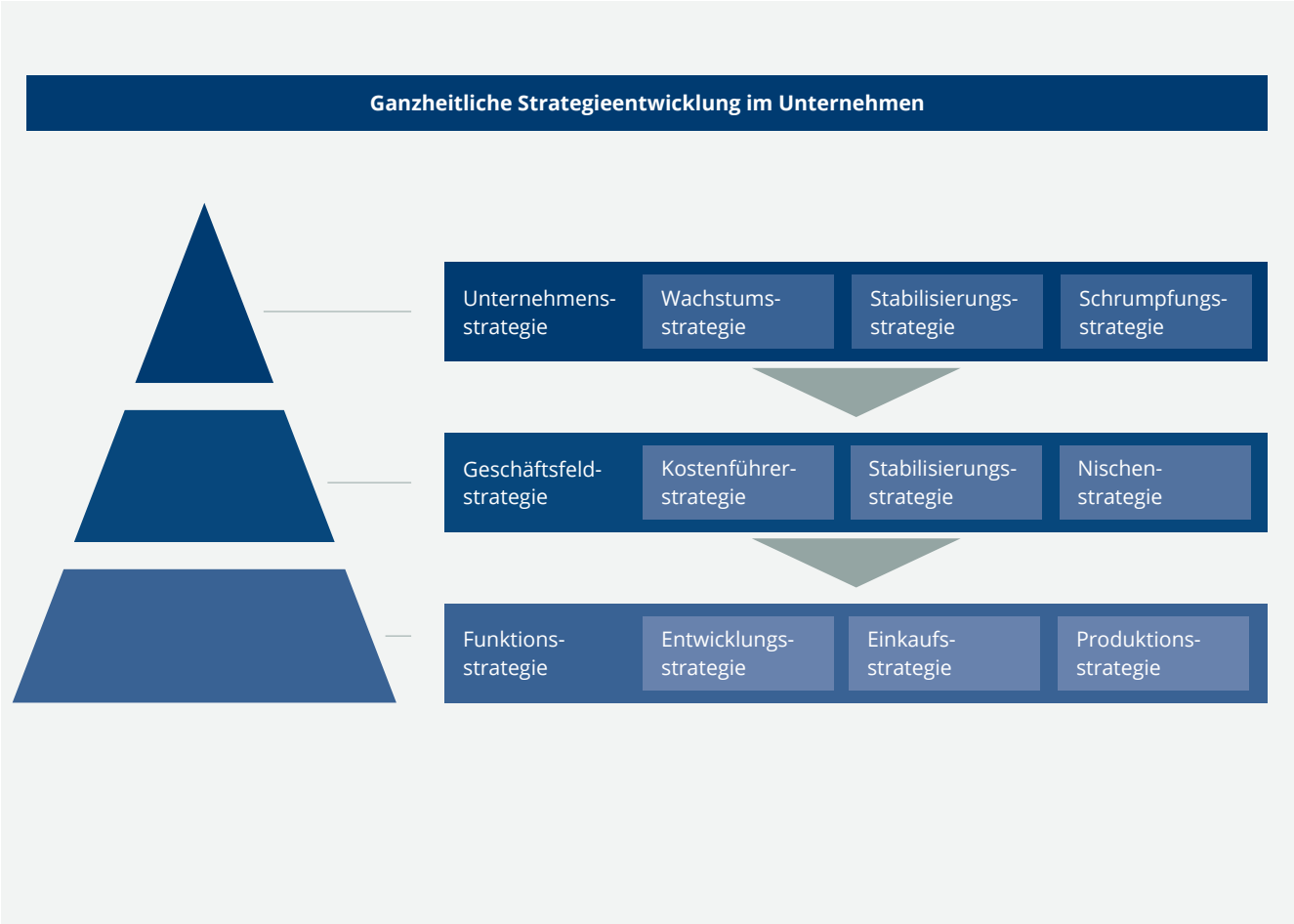
Ihr Nutzen

Erzeugung einer durchgängigen und mit der Unternehmensstrategie abgestimmten Einkaufsstrategie

Zielbild zur Ausrichtung des Einkaufs an zukünftige Anforderungen

Definierte Rahmenbedingungen im Einkauf für einen positiven Beitrag zur Erreichung der Unternehmensziele

Festlegung von Handlungsfeldern und Verantwortlichkeiten zur erfolgreichen Umsetzung



Einkaufsprozesse

Verschwendungsarme Prozesse für schnelle und reibungslose Abläufe

Herausforderungen

Ineffiziente Einkaufsprozesse welche nur selten fachübergreifend abgestimmt und dokumentiert sind

Keine eindeutige Definition von Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten (AKVs) mit Schnittstellenpartnern

Häufige Rückfragen und Weitergabe von unvollständigen und fehlerhaften Informationen

Lösungen

Reduzierung von Schnittstellen und Definition von AKVs zur Vermeidung von Störungen

Anwendung von IT-Standards und Vermeidung von Medienbrüchen zur Vermeidung von unvollständigen / fehlerhaften Informationen

Frühe Einbindung des Einkaufs in den Produktentwicklungsprozess durch Frontloading

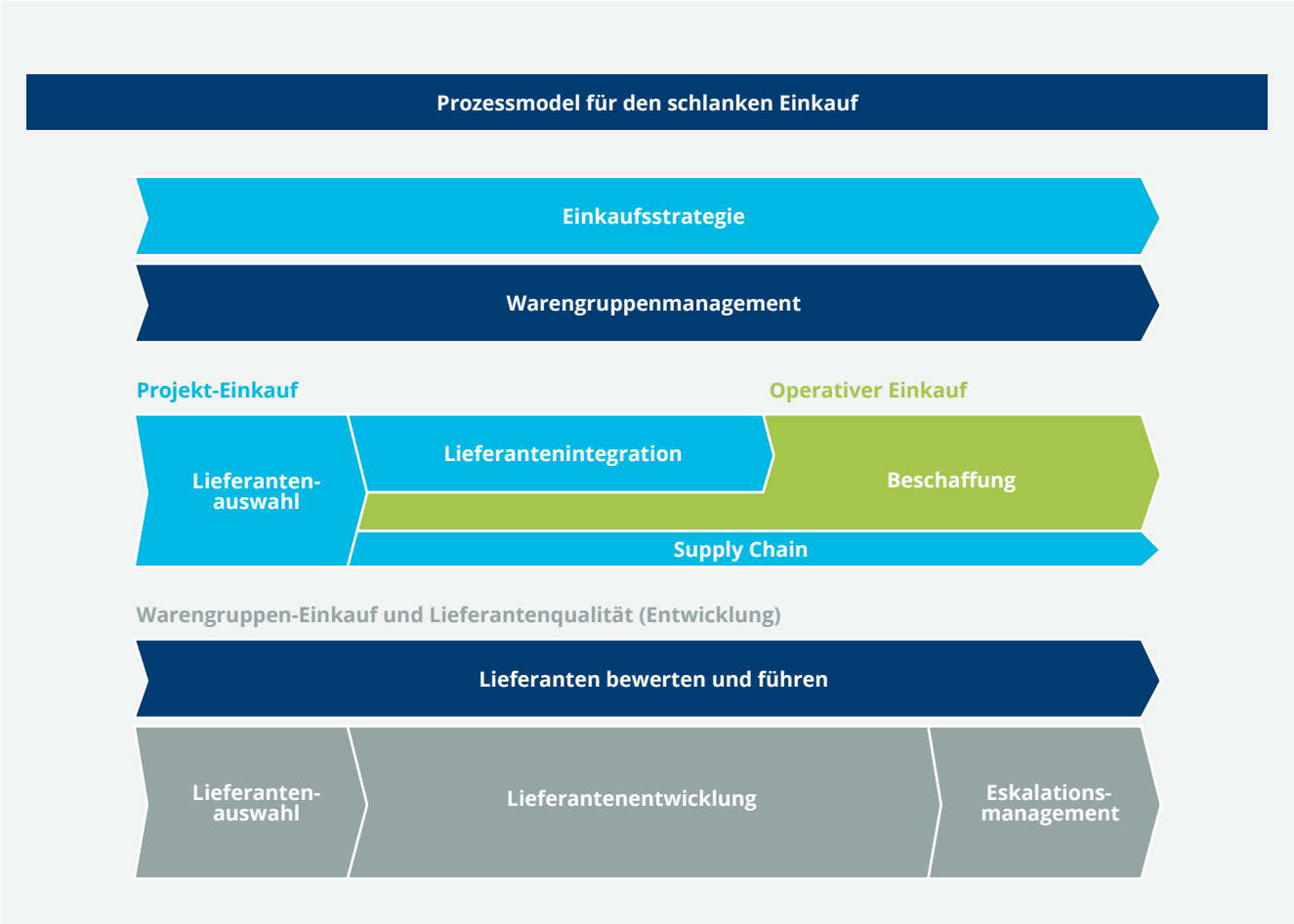
Ihr Nutzen

Effizienzsteigerung durch verschwendungsarme und schnittstellenübergreifende Einkaufsprozesse

Dokumentierte Prozesslandschaft mit definierten AKVs

Prozessunterstützung durch geeignete IT-Standards

Hoher Nutzungsgrad der vorhandenen ERP-Softwarefunktionen



Einkaufsorganisation

Aufbauorganisation gemäß den Prozessen

Herausforderungen

Keine Ausrichtung der Einkaufs-organisation an den Prozessen bzw. am Wertstrom

Keine funktionale Trennung zwischen strategischen und operativen Tätigkeiten im Einkauf

Unklare Aufgaben- und Qualifikations-profile

Lösungen

Ausrichtung der Organisation anhand strategischer und operativen Anforderungen

Verankerung der Funktionen strategi-scher, operativer Einkauf, Projekteinkauf und Lieferantenqualität (je nach Bedarf)

Definition überschneidungsfreier Aufgaben und Zuständigkeiten

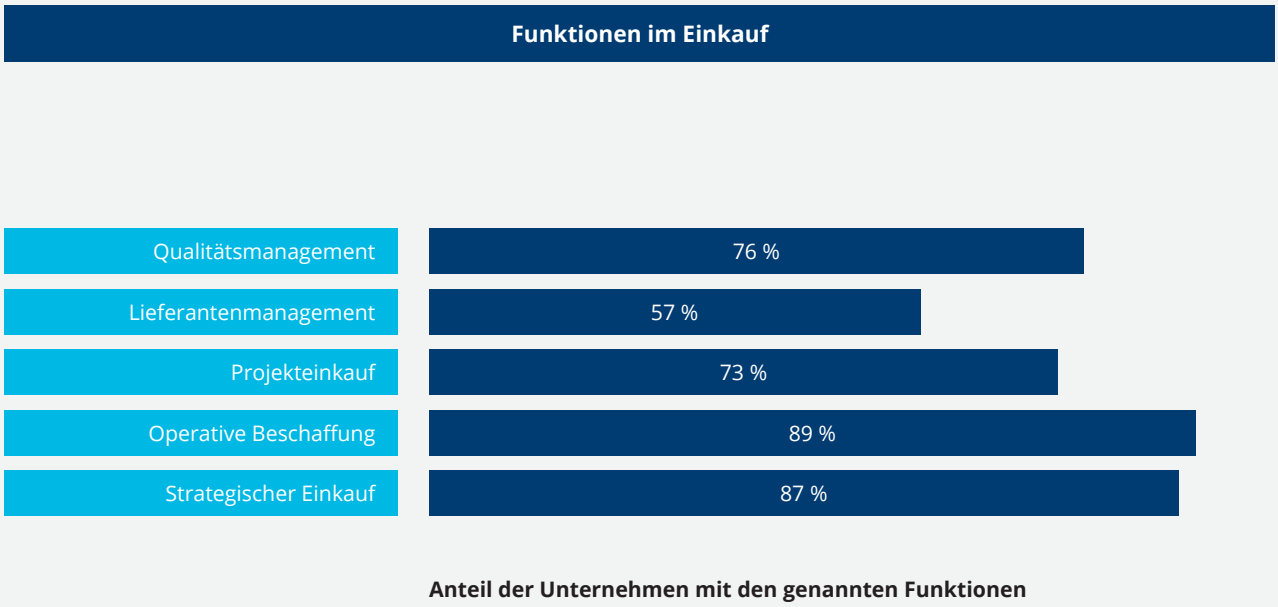
Ihr Nutzen

Unterstützung des Wertstromes / der Einkaufsprozesse durch die Organisation

Überschneidungsfreie Aufgaben und Zuständigkeiten

Ausrichtung und Positionierung nach strategischen und operativen Anforderungen

Benchmark und Entwicklung der Organisation



Quelle: Studie Lean Purchasing 2016, Staufen AG

Gütereinkauf

Die strukturierte Klassifizierung von Gütern in spezifische Warengruppen reduziert Kosten und Verschwendung

Herausforderungen

Fehlende oder inkonsequente Einhaltung der Systematik zur Kategorisierung der Artikel

Anforderungen seitens der Fertigung und Montage an die Produkte sind nicht ausreichend bekannt

Die Markt- und Wettbewerbssituation für die spezifische Warengruppe ist nur unzureichend bekannt

Systematische Potenzialerschließung (Kosten, Qualität, Lieferzeit) innerhalb der Warengruppe ist selten implementiert

Lösungen

Erarbeitung eines unternehmens-spezifischen Warengruppenschlüssels und Kategorisierung der Artikel

Aufbau einer Warengruppendokumentation zur Sammlung von spezifischen Anforderungen aus Produktion und Montage

Ableitung von Warengruppen- und Lieferantenstrategien gemäß der aktuellen Marktsituation

Implementierung von interdisziplinären Warengruppenworkshops zur systematischen Potenzialerschließung, Reduzierung von Arbeitsvorgängen und Bedarfs-bündelung

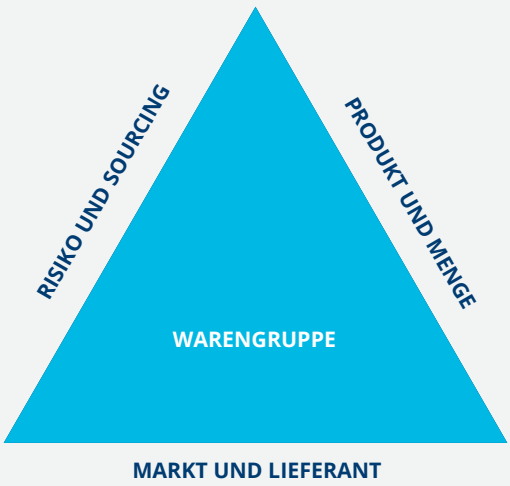
Ihr Nutzen

Schaffung von Transparenz über Materialien und deren spezifischen Anforderungen

Systematik zur Sicherstellung der Materialverfügbarkeit und Potenzial-erschließung

Kurzfristige und nachhaltig wirkende Senkung der Einkaufskosten

Die Warengruppenstrategie muss sieben wesentliche Rahmenbedingungen berücksichtigen



PRODUKT UND MENGE

- Welchen Anforderungen unterliegt das Produkt?
- Gibt es Möglichkeiten zur Entfeinerung?
  Materialänderung?
  Standardisierung?
  Technologie?

RISIKO UND SOURCING

- Wie sieht die Risikobilanz aus?
- Abhängigkeit von Lieferanten / Material?

MARKT UND LIEFERANT

- Wie sieht die Wettbewerbssituation / der Markt aus?
- Welche Potenziale haben bestehende Lieferanten?
- Welche Potenziale bietet der Markt?

Quelle: Studie Lean Purchasing 2016, Staufen AG

Lieferantenmanagement

Lieferantenentwicklung und -anbindung im Sinne einer Partnerschaft

Herausforderungen

Termin-, Qualitäts- und Kostenziele werden gegenüber dem Endkunden bei Neuanläufen massiv verfehlt

Fehlende Informationen / Intransparenz im gesamten Wertstrom

Ineffizientes Projektmanagement und fehlende Kommunikation in der gesamten Lieferkette

Lösungen

Bereichsübergreifende Identifikation der Störfelder und deren Quellen

Priorisierung der Handlungsbedarfe

Konsequente und nachhaltige Verfolgung aller Maßnahmen

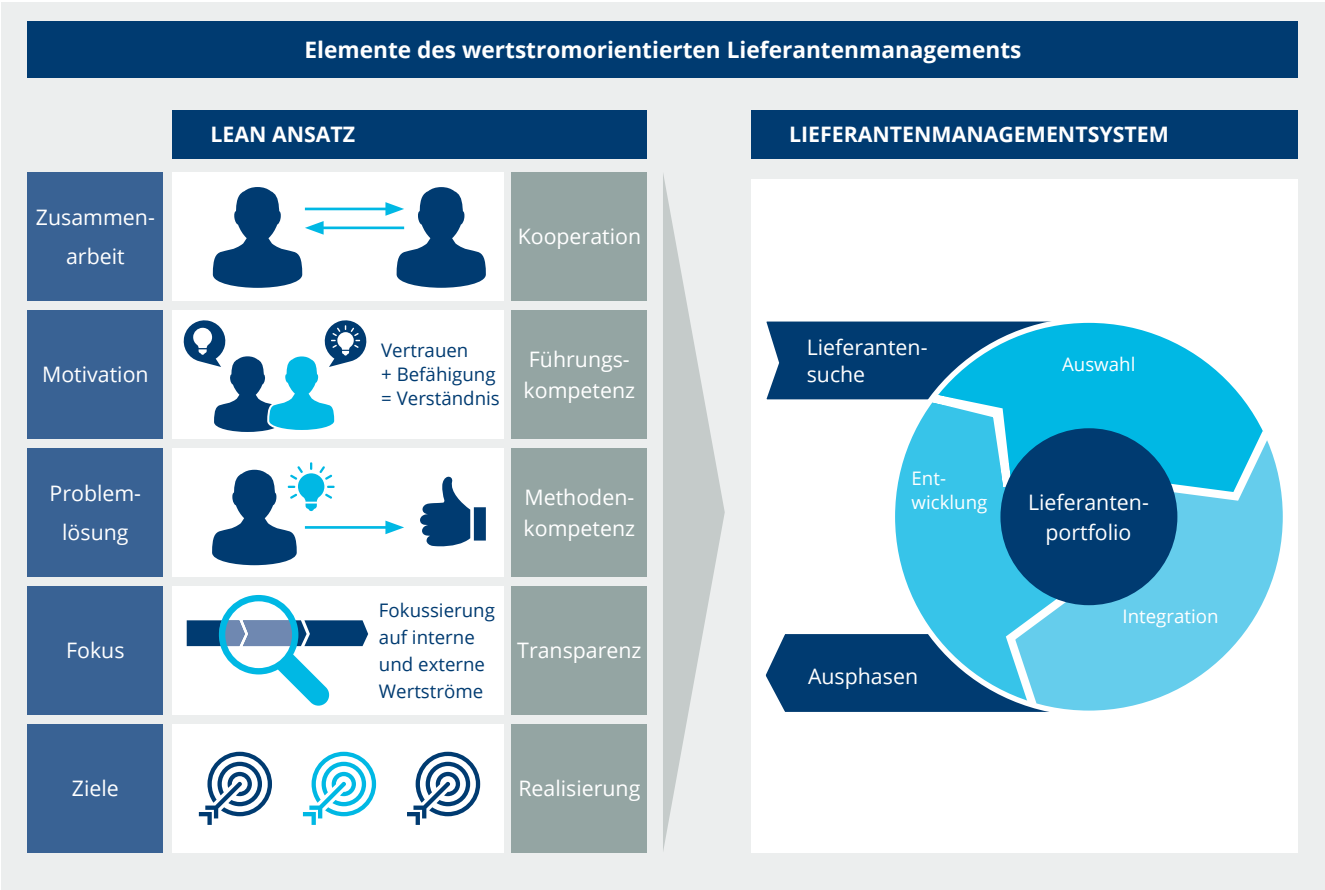
Implementierung von Anlaufmanagement für z.B. Serienhochlauf (Product Readiness Workshop)

Ihr Nutzen

Aufbau eines wertstromorientierten Lieferantenmanagements mit spezifischen Lieferantenstrategien

Schnelle und nachhaltige Problemlösung zur Einhaltung von Terminen und Kostenzielen im Anlauf

Reduzierung der Durchlaufzeit und Steigerung der Effizienz in der Auftragsabwicklung der Lieferanten



Kontinuierliche Verbesserung

Die Kernaufgabe des Einkaufs im Lean Purchasing

Herausforderungen

Bereichsübergreifende Optimierungsprojekte (Qualität, Kosten, Lieferperformance) werden selten durchgeführt

Keine frühzeitige Integration der Lieferanten in Produkt- bzw. Prozessgestaltung

Wertstrombetrachtungen werden im Einkauf nur vereinzelt mit Lieferanten analysiert und durchgeführt

Lösungen

Implementierung von Bereichsübergreifenden Warengruppen- und Lieferantenworkshops

Integration der Schnittstellenpartner in Verbesserungsprojekte zur Reduzierung von Durchlaufzeit und Gesamtkosten (Total Cost of Ownership)

Frühzeitige Integration der Lieferanten in Produkt- und Prozessgestaltung

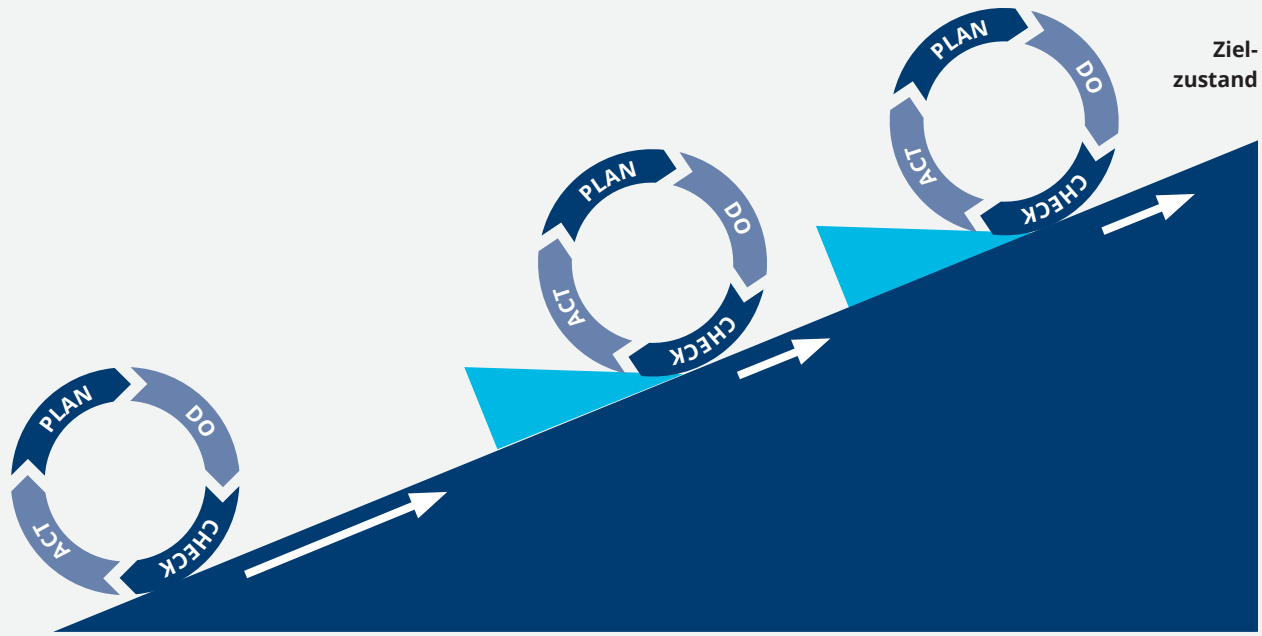
Ihr Nutzen

Optimierung von Qualität, Terminen und Kosten gemäß den Anforderungen der Produktion

Maßnahmen zur Erreichung der Ziele aus der Einkaufsstrategie

Frühzeitige Lieferantenintegration – Production Readiness Workshop

Kontinuierlicher Verbesserungsprozess



Digitaler Einkauf

Der Einkauf als aktiver Gestalter und Wegbereiter für I 4.0

Herausforderungen

Globale Vernetzung der Wertströme mit konsistenten und vollständigen Daten

Implementierung der Digitalisierung in der Strategie sowie Operationalisierung innerhalb des Einkaufs

Störungsfreiheit und Transparenz als ‚Enabler' der Digitalisierung und die Vernetzung mit Lieferanten

Weitestgehende Automatisierung des operativen Einkaufs

Der Einkäufer von morgen benötigt ein gutes Verständnis für Technik, Daten und Prozesse
(Quelle: BME-Vorstudie:
Einkauf 4.0 – Digitalisierung des Einkaufs 2016)

Lösungen

Schaffung von Transparenz über softwaregestütztes Informations- und Datenmanagement (Dokumentenmanagement, Business Intelligence-Lösungen)

Schaffung von Störungsfreiheit als Grundlage für die wertstromorientierte Vernetzung (P2P-Prozesse)

Auswahl und Implementierung von eProcurement-Tools zur automatischen Bestellabwicklung von C-Teilen und indirektem Material

Digitales Shopfloor Management zur effizienten Führung von standortübergreifenden Abteilungen

Aufbau von Schlüsselkompetenzen und Qualifizierung der Mitarbeiter

Ihr Nutzen

Operationalisierung der Digitalisierungsstrategie im Einkauf und Ableitung von Handlungsfeldern

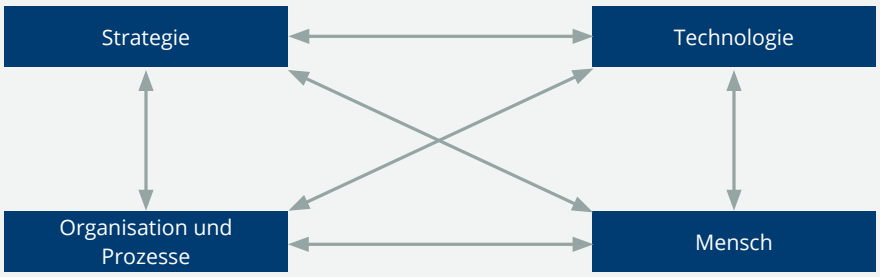
Anpassung von Strategie, Organisation, Prozesse und Systeme an die Anforderungen der Digitalisierung

Kostenreduzierung durch störungsfreie und selbststeuernde Wertströme und Geschäftsprozesse

Passende Softwarelandschaft gemäß den Anforderungen Ihrer Organisation

Einkäufer als Know-how-Träger und somit Treiber und Gestalter der Digitalisierung im Unternehmen

Der Digitale Einkauf als System



Einkauf

19 %

Durchdringungsgrad von Digitalisierung im Einkauf

Quelle: Studie Deutscher Industrie 4.0 Index 2016, Staufen AG

Führung und Mitarbeiterqualifikation

Stetige Verbesserung der Prinzipien, Grundlagen und der Ablauforganisation

Herausforderungen

Unregelmäßige, unstrukturierte und nicht effiziente Regelkommunikation

Fokus bestehender Kommunikation liegt auf operativen Problemen; strategische Themen haben nur einen geringen Stellenwert

Einkaufsziele finden sich nur selten in den Zielvereinbarungen der Mitarbeiter wieder

Wissen und Kompetenzen der Mitarbeiter werden nicht genutzt oder systematisch entwickelt

Frühzeitige und vorausschauend Probleme werden nicht erkannt - Fire Fighting (Reaktion) statt Prävention (Agieren)

Falsche und zu späte eingeleitete Maßnahmen zerstören das Vertrauen in die Führung

Lösungen

Führungsexzellenz durch Visualisierung, Problemlösungskompetenz und Regelkommunikation (konventionelles oder digitales Shopfloor Management)

Führung und Priorisierung auf Basis von Zahlen, Daten und Fakten (Datenmanagement)

Entwicklung von Mitarbeiter über das Mentor-Mentee-Prinzip

Verständnis durch Befähigung durch Training, Coaching und Benchmarking

Systematischer Aufbau von Mitarbeiterwissen über Training on-the-job oder Seminare

Ihr Nutzen

Kurzzyklische Regelkommunikation zur Identifikation von Abweichungen und Ableitung von Maßnahmen

Integration des Einkaufs in die Regelkommunikationslandschaft des Unternehmens

Aufbau und Weiterentwicklung der Kompetenz zur Lösung und Vermeidung von Problemen

Weiterentwicklung der Mitarbeiter über Erfahrungsaustausch und zielgerichtete Qualifikation

Zielgerichtete Kommunikation auf der Basis strukturierter Problemlösungskompetenz

- Frühzeitige Identifikation von Störungen
- Rechtzeitige Festlegung von Maßnahmen
- Transparenz durch Einbindung relevanter Schnittstellen

Über uns
Beratung und Qualifizierung

Die Staufen AG ist eine Lean Management-Beratung mit integrierter Akademie.
Seit über 20 Jahren beraten und qualifizieren wir Unternehmen und Mitarbeiter.
Weltweit.
Wir glauben, dass in jedem Unternehmen ein noch besseres steckt.
Unsere Leidenschaft ist es, dieses Unternehmen herauszuarbeiten und gemeinsam mit Ihnen eine nachhaltige Veränderungskultur zu etablieren.

Facts & Figures

260 Mitarbeiter

13 Niederlassungen

14 Sprachen

300 Projekte pro Jahr

3000 Seminarteilnehmer pro Jahr

70 BestPractice Partner

Unsere Arbeitsweise: Wir befähigen Unternehmen und Mitarbeiter – ganzheitlich, nachhaltig und mit System.

SEHEN: Bei unseren über 70 BestPractice Partnern erfahren Sie Lean Transformation hautnah und profitieren vom Erfahrungsaustausch mit Management und Mitarbeitern.

LERNEN: Mit Hilfe unserer Akademie lässt sich Lean Know-how nachhaltig in Ihrem Unternehmen etablieren.

HANDELN: Wir überzeugen durch ganzheitliche Konzepte, schnelle Projekterfolge und G&V-wirksame Ergebnisse.

LEBEN: Go & See bzw. tägliches Führen vor Ort sichert Nachhaltigkeit und kontinuierliche Verbesserung.

Qualifizierung im Rahmen der Staufen-Akademie

Weil Verbesserung ein dauerhafter Prozess ist und eine Bereitschaft zur Veränderung von Gewohnheiten, Abläufen und Verhaltensmustern voraussetzt, bieten wir mit unserer Akademie professionelle Weiterbildung von Führungskräften und Mitarbeitern an.
Unsere Mission ist es, Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihre Organisation fit zu machen, um Spitzenleistung zu ermöglichen – praxisorientiert, ergebnisfokussiert, spürbar und nachhaltig. Unsere Akademie bietet Ihnen eine breite Auswahl an Management- und Führungstrainings, Expertenausbildungen sowie Fachtrainings für alle Unternehmensbereiche.

Für Ihre Einkaufsexperten bieten wir folgende Trainings an:

Offenes Seminarprogramm (u.a.):
Ausbildung zum Lean Experten / Lean Trainer für Lean Purchasing
Training: Optimale Lieferperformance durch Lean Supply Chain Management

Inhouse Trainings (u.a.):
Einkaufsverhandlungen (Theorie und praktische Übungen mit Rollensimulation)
eProcurement mit modernen Tools für Einkauf und Beschaffung
Wertstromanalyse und -design für Einkäufer

Inhouse-Workshops (u.a.):
Production Readiness Workshops
Cost Reduction Workshops
Warengruppenworkshops
Visuelles Führungssystem
Lieferantenworkshops

Die Staufen Akademie bietet Ihnen:

- Praxisorientierte Qualifizierung für nachhaltiges Lernen und Umsetzen
- Seminare, Trainings, Coaching, Benschmarking
- Zertifizierte Qualität – nach AZWV, ISO 9001, ISO 29990
- Mehr als 90 aktive Trainer

Über 3.000 zufriedene Teilnehmer profitieren davon jährlich.

www.staufen.ag/akademie

BestPractice Management auf Zeit Interim Management und operative Unterstützung

Über unser nachhaltig gewachsenes Interim Manager-Netzwerk bieten wir Ihnen eine Lösung für schwierige Managementaufgaben auf Zeit. Unsere Interim-Manager besetzten dabei Positionen als CEO, COO, CRO, CFO, CPO - für die operative Unterstützung im Falle von Kapazitätsengpässen sowie Vakanzen als Werkleiter, Produktionsleiter, Vertriebsleiter, Einkaufsleiter, Leitung Supply Chain und internationale Projektleiter.

Durch die Kombination aus internationaler Marktkenntnis und lokalen Marktdaten besetzen wir national als auch international hochkarätige Interim-Mandate. Die eingesetzten Interim Manager verfügen über Jahrzehnte lange Führungserfahrung sowie umfassende technische und fachliche Expertise. Unsere Interim Manager verfügen zudem über Lean Management-Know-how, das je nach Kundenanforderung zum Tragen kommt.

Ihr Nutzen

- Ausgezeichnete Führungsleistung, um Ihren Erfolg aktiv zu gestalten
- Lösung schwieriger Managementaufgaben in Transformationen, in der Linie oder als Projekt- und Programmanagement
- Internationales BestPractice-Know-how durch Zugang zum Leistungsportfolio der Staufen Gruppe
- Qualitätsversprechen durch internationale Präsenz und globales Netzwerk
- Passende Kandidaten für Ihre Herausforderung
- Umsetzung Ihrer Projekte ohne langfristige Bindung

www.staufen.ag/interim-management

Einkaufsfinanzierung

DIE RICHTIGE ALTERNATIVE

- Sie wollen schnell handeln?
- Sie möchten Ihre Liquidität schonen?
- Sie benötigen einen verlässlichen, starken Partner?

Bei Ihrem Einkauf von Handelswaren, Roh- oder Werkstoffen oder sogar Dienstleistungen, sorgt der Deutsche Einkaufsfinanzierer als Zwischenhändler für die sofortige Begleichung Ihrer Lieferantenrechnungen und fakturiert den betreffenden Betrag mit einem verlängerten Zahlungsziel von 120 Tagen an Sie weiter.

Ihr Nutzen ist, neben der zusätzlichen Liquidität, die Generierung von zusätzlichen Einkaufsvorteilen, und in vielen Fällen sogar die Gewinnung von positiven strategischen Zusatzeffekten. Sie schonen mit uns Ihre Banklinien, optimieren Ihren Cashflow, verringern die Kapitalbindung und verbessern Ihr Rating.

Ihr Lieferant bevorzugt den sofortigen Geldeingang und die Verlagerung des Delkrederesrisikos und versetzt Sie in eine bessere Position. Da Sie weiterhin alle Verhandlungen mit Ihrem Lieferanten selbst führen, wird Ihre Geschäftsbeziehung davon profitieren.

Das System ist einfach, verständlich, unbürokratisch und kann nach erfolgter Bonitätsprüfung rasch in Ihre Prozesse integriert werden. Hierfür steht ein kompetentes Team aus Handel, Bank und Industrie mit mehr als 14 Jahren Erfahrung im Bereich Wareneinkaufsfinanzierung für Sie als Partner bereit.

Wir informieren Sie gerne ausführlich und individuell.

Deutsche Einkaufsfinanzierer GmbH in Hamburg, Stuttgart und München
Telefon: 040 – 999 999 400 | Fax: 040 – 999 999 401 | E-Mail: info@einkaufsfinanzierer.com

Deutsche Einkaufsfinanzierer

ANSPRECHPARTNER

Stephan Roßner
Partner
s.rossner@staufen.ag

Frank Gröner
Partner
f.groener@staufen.ag

STAUFEN.AG
Beratung.Akademie.Beteiligung

Blumenstraße 5
D-73257 Köngen

+49 7024 8056-0

www.staufen.ag
kontakt@staufen.ag

STAUFEN.AG
Beratung.Akademie.Beteiligung

Kranhaus 1, Im Zollhafen 18
D-50678 Köln

+49 221 168819-0

www.staufen.ag
kontakt@staufen.ag

STAUFEN.

IN JEDEM UNTERNEHMEN
STECKT EIN NOCH BESSERES