



## (Projekt-) Einkauf und Claim Management – Ergebnisverbesserung durch integrierten Ansatz

München, November 2020

Eine Präsentation für

# Kombiniertes Leistungspaket zur Optimierung des Einkaufs mit besonderem Fokus auf das Claim Management



## Industrietrends

- Lieferketten: Steigende Komplexität und Steigende Fehlerkosten
- Projektgeschäft: Entwicklung vom Produkt- zum Systemlieferanten → erhöhte Anforderungen an Systemintegration, Projektmanagement und Vertragsdesign
- Wettbewerb: Internationaler Wettbewerbsdruck führt zu Kulturwandel → höhere Anforderungen an Vertragsgestaltung und -management im Maschinen- und Anlagenbau in Deutschland
- Compliance: Erhöhte Anforderungen an Projektintegrität und Compliance
- VUCA und Corona: Globale Wirtschaftskrise als Folge der Corona-Pandemie



## Optimierung des Einkaufs und des Claim Managements als erfolgskritische Faktoren

- Verschärfter **Kostendruck** bei vielen Unternehmen durch einsetzende Wirtschaftskrise → Notwendigkeit für Kostensenkungen, prozessuale Optimierung und **kurzfristige, sofort EBIT-wirksame Maßnahmen**, insbesondere durch effektives Vertrags- und Claim-Management
- Optimierungsansatz h&z/Buckstay: **Struktur – Prozesse – operative Unterstützung**



## Warum h&z und Buckstay?

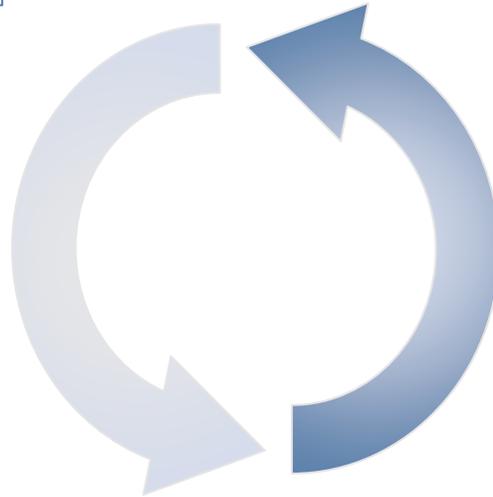
- h&z ist eine internationale Top-Unternehmensberatung im Bereich Einkauf
- Buckstay ist ein erstklassiger Spezialist für das Vertrags- und Claim-Management
- h&z und Buckstay arbeiten sind ein eingespieltes Team

# h&z ist „Hidden Champion“ im Einkauf – Buckstay hochspezialisiert im Claim Management – zusammen sind wir Ihr perfektes Team

## h&z und Buckstay

**h&z** Die Beratung mit  
Hirn, Herz & Hand

- > 20 Jahre **Einkaufserfahrung**
- **500+ hochqualifizierte Berater** - alle mit mehrjähriger Industrie- oder Beratungserfahrung
- Thought Leader im Einkauf mit über **>1.000 Einkaufsprojekten**
- Stark im strategischen und operativen (Projekt-) Einkauf
- Prozess und Schnittstellendesign
- Zugang zu Benchmarks und Best Practices



**buckstay**

- Gegründet 2011 mit dem Schwerpunkt **Claim Management im Maschinen- und Anlagenbau** (langjährige Erfahrung vor der Gründung)
- **35 hochqualifizierte Berater** (Juristen, Ingenieure, Betriebswirte)
- Know-how aus **> 250 Projekten**, Einsätze in 11 verschiedenen Ländern und Jurisdiktionen
- Vertragsanalyse, Abwehr und Durchsetzung von Ansprüchen
- Umfangreiche Projekt- und Einkaufserfahrung

**h&z + Buckstay:**

Wir agieren als ein Auftragnehmer für den Kunden

# Seit mehr als 20 Jahren beraten wir unsere Kunden weltweit

## Highlights der h&z Gruppe

**h&z** Die Beratung mit  
Hirn, Herz & Hand

**rpc**  
THE RETAIL PERFORMANCE COMPANY

**TRANSACTION  
ENGINEERS**

Umsatz  
**85 m€**

**500**  
Mitarbeiter



Mitglied in der  
Transformation  
Alliance

The Transformation Alliance

**Kéa**

**MBS**

**h&z**

**Cordial**

**Q5**



Wir beraten 25  
der DAX 30  
Unternehmen

Hidden Champion  
2020/21 in  
“Transformation”  
“Procurement” &  
“Retail Performance  
Management”



**40%**  
Einkaufs-  
projekte

**30%**  
Digitali-  
sierungs-  
projekte

Beratung mit



**Hirn**  
Exzellente  
Konzepte



**Herz**  
Mitarbeiter  
Mobilisierung



**Hand**  
Pragmatische  
Umsetzung

# Buckstay ist eine führende Beratung für Claim Management im Maschinen- und Anlagenbau

Kernleistungen und Differenzierungsmerkmale im Überblick

## buckstay

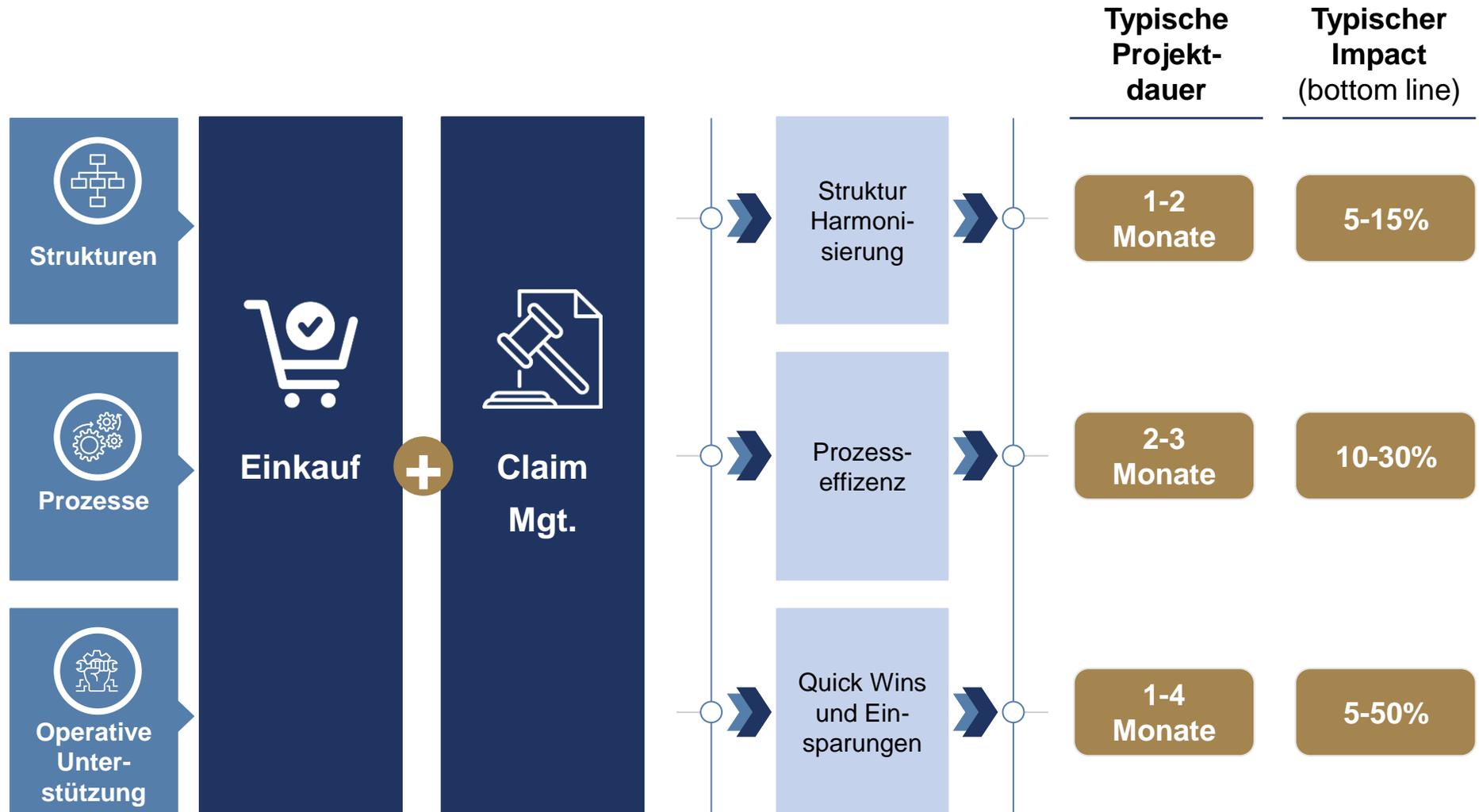


### Wesentliche Leistungen

- Vertragsentwurf und -gestaltung
- Vertragsverhandlungen
- Abwehr und Durchsetzung von Claims
- Kommerzielle Strategien
- Aufbereitung und Durchführung forensischer Analysen
- Projektintegrität und -compliance
- Risikomanagement
- Dokumenten- und Änderungsmanagement
- Durchführung von „Commercial Awareness“ Schulungen

# Hohe Potenziale und schnellere Realisierung durch gemeinsame Optimierung von Einkauf und Claim Management

Potenziale Einkauf und Claim Management



# Typische Hebel und Ansatzpunkte im Einkauf und Claim Management

## Hebel und Ansatzpunkte

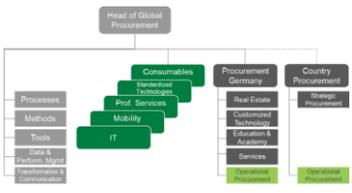


# Kernthemen im Einkauf stärken die Schaffung von nachhaltigen Strukturen und Prozessen und liefern schnelle monetäre Erfolge und operative Entlastung

## Grundidee

### Einkauf

#### Strukturen



**Organisationsdesign**



**Rollen & Qualifikationen**



**Governance & Regeln**



**Controlling & Reporting**

#### Prozesse



**Prozessdesign**



**Warengruppenmgt.**



**Lieferantenmgt.**

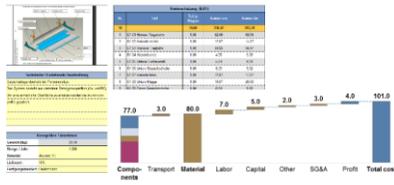


**Kostensenkung und Cost Value Engineering**

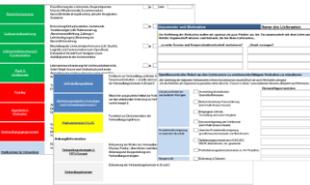
#### Operative Unterstützung



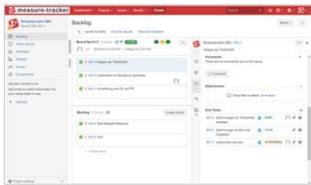
**Verhandlungstoolbox**



**Kostenanalysen & operativer Einkauf**



**Ausschreibungen**



**Maßnahmentracking Tool**

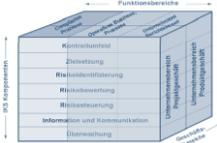
# Ein effizientes Claim Management sichert die Lieferantenbeziehungen und schützt vor Überraschungen

Grundidee

## Claim Management



**Strukturen**



**Infrastrukturanalyse  
Verträge & Prozesse**

Key Performance Indicators (KPIs) – Reporting

	KPI 1	KPI 2	KPI 3	KPI 4
...	...	...	...	...

**Definition von Rollen  
und Schnittstellen**



**Vertragsmanagement  
IT-Tools**

**Why Commercial Awareness Training?**

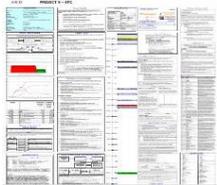
Top 5 reasons:

- Enable participants to predict and manage project margins
- Create a common culture across relevant functions for managing legal & commercial aspects of a project rather than being siloed and disconnected
- Provide tools & techniques to support commercial strategy and manage a delivery model
- Apply best practices for appropriate communication with customers and subcontractors
- Demonstrate management buy-in for the importance of state-of-the-art commercial management

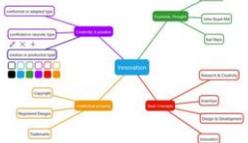
**Befähigung & Trainings  
„Commercial Awareness“**



**Prozesse**



**Vertragsanalysen**

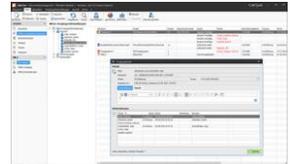


**Prozessanalysen  
Vertrag/ Änderung/ Claims**

Probability	Impact		
	very low	low	medium
rare	1	2	3
unlikely	4	6	8
possible	5	8	12
probable	4	8	12
highly probable	5	10	15



**Claim-Analyse &  
Evaluierung**



**Vertrags- und Claim-  
Dokumentation**



**Operative  
Unter-  
stützung**



**Aktives  
Vertragsmanagement**

Owner obligations



**Management gegens.  
Rechte & Pflichten**

Beispiel No. 1



**Steuerung vertragl.  
Korrespondenz**



**Vertrags- und Claim-  
Verhandlungen**

# Sowohl im Einkauf als auch im Claim Management verfügen wir über langjährige Erfahrung und eine Vielzahl von Referenzprojekten

## Ausgewählte Projektreferenzen

Gerne stellen wir einen persönlichen Kontakt her

### Einkauf



- Einsparungen durch Optimierung der Produktkosten, Einkauf und Lager- und Distributionslogistik
- Value Creation Plan über alle Warengruppen
- Realisierung der Potentiale durch CVE, Verhandlungen, Ausschreibungen
- Kollaborationsmodelle mit Lieferanten



- Durchführung einer Einkaufs - Performance Bewertung
- Optimierung der Einkaufsorganisation
- Programm zur Kostensenkung in div. Warengruppen
- Durchführung eines Supplier Reverse Rating
- Optimierung des Lieferantenmanagements



- Komplette Reorganisation des Einkaufs
- Durchführung von schnellen Kostensenkungsprojekten – Lieferantentage, Hebelworkshops, Ausschreibungen, Verhandlungen
- S&OP Optimierung – Schnittstellenprozesse
- KPI und Controllingkonzept



- Analyse und Optimierung aller Supply Chain Prozesse
- Transparenz über Change Requests in allen Projekten
- Prozessanalyse, Optimierung und Dokumentation aller Kernprozesse inkl. Schnittstellendefinition und RACIs
- Claim Mgmt. Optimierung (Kundenseitige Claims)
- Risikomanagement für neue Projekte (intern/extern)

### Claim Mgt.



- Mehrere Neubaufträge von RoPax-Fähren
- Analyse und Neugestaltung der Unterauftragnehmer- und Lieferantenverträge
- Neuverhandlung kritischer UAN Verträge
- Aufbereitung und Durchsetzung von Claims
- Optimierung der Einkaufsverträge und -prozesse



- Bau einer Generika Produktionsanlage
- Aufbau Vertrags-, Änderungs- und Claim Management
- Ausarbeitung der Lieferantenverträge
- Abwehr unberechtigter Lieferantenclaims
- Aufbau des Lieferanten Risikomanagementsystems



- Mehrere Offshore-Netzanschlussprojekte
- Projektbegleitendes Vertrags-, Claim-, Projekt- und Risikomanagement
- Verhandlung von Lieferantenverträgen
- Abwehr von Lieferantenclaims
- Durchführung streitiger Verfahren (Schnittstelle zu RA)



- Mehrere Anlagenbauprojekte im Bereich Stahlwerke
- Management der Unterauftragnehmer und Lieferantenverträge
- Konzipierung und Implementierung der Vertrags- und Claim Management-Abteilung
- Projektbegleitendes Claim Management

# Ihre Ansprechpartner

## Einkauf



**Dr. Markus Contzen**

### **h&z Partner**

3 Jahre Industrie, 21 Jahre Beratung  
Strategie & Geschäftsmodelle,  
Kostenoptimierung im (Projekt-)  
Einkauf, Maschinen- und Anlagenbau

### **h&z Unternehmensberatung AG**

Max-Joseph-Str. 6  
80333 München

T +49 89 24 29 69-0  
M +49 173 52 42 173  
E-Mail: markus.contzen@huz.de

## Claim Management



**Jakob Winkelmann**

### **Buckstay Managing Partner**

8 Jahre Industrie, 8 Jahre Beratung,  
ausgewiesener Experte im Vertrags-  
und Claim Management, langjährige  
Erfahrung im int. Anlagenbau

### **Buckstay GmbH**

Kleine Johannisstraße 10  
20457 Hamburg

T +49 40 607 76 83 - 0  
M +49 176 322 944 53  
E-Mail: jakob.winkelmann@buckstay.com

Dr. Markus Contzen | Partner  
+49 173 5242173 | markus.contzen@huz.de

Jakob Winkelmann | Managing Partner  
+49 176 322 944 53 | jakob.winkelmann@buckstay.com

---

**h&z Unternehmensberatung AG**

Max-Joseph-Straße 6 | D-80333 München  
+49 89 242969-0 |  @huzconsulting

[www.huz.de](http://www.huz.de)

**Buckstay GmbH**

Kleine Johannisstraße 10 | D-20457 Hamburg  
+49 40 607 7683-0

[www.buckstay.com](http://www.buckstay.com)

---

**h&z** The consultancy with  
Head, Heart & Hand

The Transformation Alliance 

**buckstay**