Einkaufsgemeinschaft Getränkeindustrie rüstet sich für die Zukunft

Artikel vom **11. Juni 2024**
Projektierungen und Beratungen

Die European Beverage Sourcing Alliance (EBSA) hat sich als Einkaufsgemeinschaft auf das Beschaffungs- und Lieferantenmanagement für Getränkeproduzenten in Europa spezialisiert und handelt Einkaufsrahmenverträge aus, um es ihren Mitgliedern zu ermöglichen, Waren und Dienstleistungen zu vordefinierten Konditionen zu erwerben.



Frank Schönrath (li.), Geschäftsführer EBSA, und Alexander Hornikel, Country Manager Kloepfel Consulting (Bild: Kloepfel Consulting).

Das Konzept der European Beverage Sourcing Alliance (EBSA) unterstützt Getränkehersteller dabei, auf Marktherausforderungen wie die steigende Nachfrage nach Rohstoffen und Verpackungsmaterialien, sinkende Angebote, intransparente Preiserhöhungen und verstärkten globalen Wettbewerb zu reagieren. Dabei legt die Organisation nach eigener Angabe großen Wert auf die Einhaltung von ESG-Standards (Environmental, Social, Governance – Umwelt, Soziales, Unternehmensführung) und rechtlichen Anforderungen, um negative Auswirkungen auf Menschenrechte und Umwelt

in den Lieferketten zu verhindern. Zudem implementiert die Organisation den globalen Datenstandard ECLASS, um den digitalen Datenaustausch für intelligente und effiziente Fertigungsprozesse zu ermöglichen.

Nachhaltige Einkaufsoptimierung

Zusammen mit Kloepfel Consulting hat EBSA an der Reduzierung der Kosten und an der Effizienzsteigerung gearbeitet. Alexander Hornikel, Country Manager bei Kloepfel Consulting, erläutert dazu: »In der ersten Phase wurden bestehende Verträge nachverhandelt, um sofortige Einsparungen zu realisieren. In der zweiten Phase wurden Ausschreibungen und Verhandlungen durchgeführt, um die bestmöglichen Konditionen für die Mitglieder von EBSA zu erzielen. Darüber hinaus trugen globale Benchmark-Analysen und die Verhandlung von Rahmenbedingungen dazu bei, die Einkaufsbedingungen zu verbessern.« Frank Schönrath, Geschäftsführer von EBSA, sagt: »Eine wichtige Rolle spielte auch die Differenzierung der Sourcing-Strategie, die den Wechsel zu leistungsfähigeren Lieferanten, ein effektives Vertragsmanagement und die Entwicklung bestehender Lieferantenbeziehungen einschloss. Value Engineering, insbesondere durch die Standardisierung von Spezifikationen, half uns, unnötige Kosten zu eliminieren und gleichzeitig die Qualität zu sichern.« Als weitere langfristige Hebel bei EBSA als Einkaufsorganisation werden die Bündelung von Mengen sowie die Klärung der Kostenstrukturen und -treiber genannt, um die wesentlichen Kostenfaktoren Zucker, Braugerste, Glas und Aluminium gezielt zu adressieren.

Stellung des Einkaufs verbessert

Die Stellung des Einkaufs innerhalb der an EBSA angeschlossenen Unternehmen und gegenüber den Lieferanten habe sich durch diese Initiativen deutlich verbessert. Dies sei vor allem auf die erhöhte Transparenz zurückzuführen, die durch die Initiativen und Prozesse von der EBSA ermöglicht wurde. Auch wurde der Einkauf durch die gesteigerte Sichtbarkeit und deren Auswirkungen auf die Geschäftsergebnisse deutlich aufgewertet. »Unser Ziel ist es, unseren Kommanditisten zu jedem Zeitpunkt einen optimalen Service bieten zu können. Wir werden unsere Expertise weiter ausbauen, indem wir gezielt nach Experten suchen, die unser Team mit ihrem branchenspezifischen Wissen und ihrer Erfahrung bereichern. So möchten wir sicherstellen, dass unsere Partner nicht nur von den besten Preisen und Konditionen profitieren, sondern auch von innovativen Lösungen in der Beschaffung«, hält Schönrath abschließend fest.

Hersteller aus dieser Kategorie

© 2025 Kuhn Fachverlag