



HPI Unternehmensgruppe

KATEGORIEN

- Beratung** – Benchmarking, Beratung, Beschaffung, Business Process Outsourcing, Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, Einkaufssteuerung, Einkaufsstrategie, Global Sourcing, Interim Management, Kennzahlen & Controlling, Kombinatorische Vergabeoptimierung, Kostenmanagement, Lieferantenmanagement, Management & Business Consulting, Organisation, Organisationsentwicklung, Projektmanagement, Prozessmanagement, Sourcing, Spend & Supplier Analysis, Total Cost of Ownership
- Einkaufsdienstleister** – Ausschreibungen, C-Teile-Management, Supply Chain Management
- Software/Plattformen** – Desktop Purchasing, Einkaufscontrolling/Reporting, eProcurement, eSourcing, eVergabe, Frachteneinkauf, Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Operativer Einkauf, Supplier Relationship Management, Vertragsmanagement
- Unternehmensdienstleistungen** – Interimsmanagement, Outsourcing Partner, Projektmanagement, Unternehmensberatung

HPI: Partner mit der Einkäufer-DNA

Die HPI Unternehmensgruppe (ehemals **Hoechst Procurement International**) bietet seit 1998 als professioneller Dienstleister fundiertes Know-how in den Bereichen

- Beschaffung
- Einkauf
- Supply Chain Management

Mehr als 300 Kunden unterschiedlicher Branchen profitieren von der HPI-Marktmacht mit einem Einkaufsvolumen von rund 1,4 Milliarden Euro jährlich.

Erfahrene Beschaffungsspezialisten der HPI interagieren in einem Netzwerk mit HPI-Kunden und über 26.000 aktiven Lieferanten, davon 650 Rahmenvertragspartner, auf allen relevanten Beschaffungsmärkten.

HPI kombiniert materialwirtschaftliche Expertise mit methodischer Einkaufskompetenz und entwickelt bedarfsgerechte, kostenoptimierte sowie zuverlässige Einkaufskonzepte.

Für HPI-Kunden werden Einkaufsleistungen professionell erbracht, Einsparpotenziale identifiziert, Konditionen optimiert und Prozesskosten gesenkt. Damit wird die Rolle des Einkaufs als Wertschöpfungstreiber gestärkt.

HPI entwickelt und implementiert für Warengruppen marktspezifische Strategien. Erreicht wird das durch den Einsatz aller kommerziellen, technischen und organisatorischen Einkaufs- hebel wie Bündelung, Standardisierung, Automatisierung, Global Sourcing, Lieferantenkonsolidierung, Substitution.

HPI-Kunden vertrauen auf individuelle Kundenbetreuung und auf transparente, nachhaltige Zusammenarbeit.

Unsere Kernkompetenzen

Strategisches Einkaufsmanagement

- Erarbeitung und Umsetzung von Markt- und Warengruppenstrategien in Rahmenverträge und elektronische Kataloge mit best-in-class Einkaufskonditionen
- Identifizierung, Generierung und Implementierung von Einsparpotenzialen
- Optimierung des Lieferantenportfolios

Projektmanagement

- Durchführung von Anfragen, Ausschreibungen/Tender, Angebotsvergleichen, Verhandlungen, Vergaben
- Optimierung der Einkaufsprozesse und Senkung der Beschaffungskosten
- Durchführung von Marktanalysen und Lieferantenerrechen
- Interim Management und Outsourcing

Beschaffungsmanagement

- Übernahme von taktischen Einkaufsaufgaben und operative Bestellschreibung
- C-Teile-Management
- 1-Kreditoren-Modell
- B2B-Beschaffungslösung

International Procurement Support

- Beschaffung von Chemikalien, Anlagenkomponenten, Ersatzteilen, technischem Material
- Kompletter Logistikprozess inklusive Versand zu globalen Kundenstandorten sowie Export- und Dokumentenabwicklung

HPI Unternehmensgruppe

Höchster Straße 82	Kontakt: Torsten Lüdersdorf
65835 Liederbach (bei Frankfurt am Main)	Position: Leiter Vertrieb & Kundenbetreuung
Deutschland	Telefon: +49 69 87002 - 7003
Telefon: +49 69 87002 - 7003	Telefax: +49 69 87002 - 7083
Telefax: +49 69 87002 - 7083	E-Mail: torsten.luedersdorf@hpigmbh.com
E-Mail: info@hpigmbh.com	Internet: www.hpigmbh.com