

Zeit, Geld und Nerven sparen

Kostentransparenz im Einkauf senkt Kosten und fördert Partnerschaft

Mithilfe eigens entwickelter Softwarelösungen mit integrierten Kalkulations- und Benchmarkdaten können die Kosten von Produkten, Werkzeugen oder Dienstleistungen in kurzer Zeit mit großer Genauigkeit kalkuliert und simuliert werden. Die umfassende Datenbank-anbindung integriert auf Knopfdruck weltweite Lohn- und Gehaltskosten, Material-, Maschinen- und Gemeinkosten in die Kalkulation

→ DER SCHLÜSSEL zu einer dem Wort »strategisch« gerecht werdenden Partnerschaft ist besonders im frühzeitigen Abbau beidseitiger Unsicherheiten zu sehen. Je eher Lieferant und Einkauf das jeweilige Risiko der Gegenseite minimieren, desto eher kann eine konstruktive Zusammenarbeit an die Stelle des »Feilschens um jeden Cent« treten. Die Tatsache, dass ca. 80 Prozent der Produktkosten bereits in frühen Entwicklungs- und Konstruktionsphasen unveränderlich festgelegt werden, legt eine frühzeitige konstruktive Zusammenarbeit bereits in der Planungsphase nahe.

Kooperation fördert die Planungssicherheit

Um die für eine fruchtbare Kooperation notwendige Planungssicherheit zu erreichen, bietet es sich an, auf der Basis einer beidseitig akzeptierten Messvorschrift schon in frühen Phasen der Produktentwicklung Kostentransparenz zu erzielen. Dies hat den Vorteil, dass Verbesserungsvorschläge an dieser für beide Seiten verbindlichen Norm ausgerichtet und alter-

native Produktvarianten unter denselben Maßgaben bewertet werden können. Eine differenzierte Zuschlagskalkulation bietet ein breites Anwendungsspektrum und wird in der Praxis allgemein akzeptiert.

Die costdata AG unterstützt als Anbieter für Dienstleistungen und Lösungen zur Verbesserung von Produktkosten Kunden bei der frühzeitigen Gewinnung von Kostentransparenz auf der Grundlage einer transparenten und objektiven Kostendarstellung. Durch eigens entwickelte Softwarelösungen, die weltweite Kalkulations- und Benchmarkdaten integrieren, können die Kosten

von Produkten, Werkzeugen oder Dienstleistungen in kurzer Zeit mit großer Genauigkeit kalkuliert und veranschaulicht werden. Die umfassende Datenbankanbindung bindet auf Knopfdruck weltweite Lohn- und Gehaltskosten, Material-, Maschinen- und Gemeinkosten mit ein.

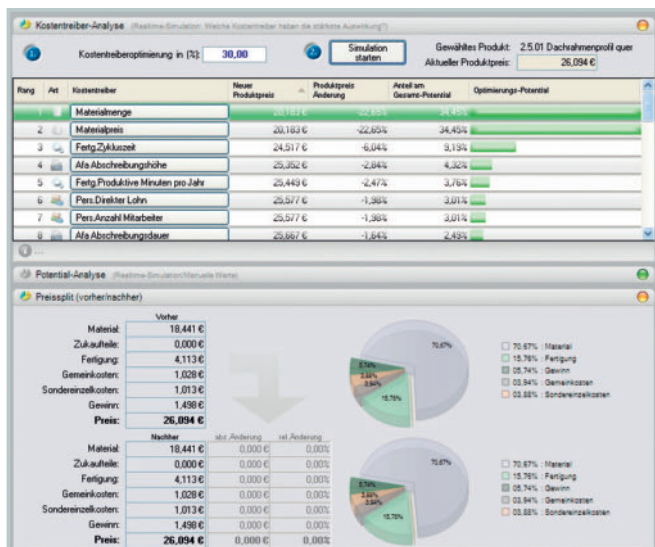
Transparenz bietet Mehrwert für beide Partner

Die auf der Basis objektiver Fakten geschaffene Transparenz bietet beiden Partnern einen echten Mehrwert: Der Einkäufer gewinnt bereits in einer frühen →

Rang	Art	Kostenbeiber	Neuer Produktpreis	Produktpreis Änderung	Anteil am Gesamtpotential	Optimierung-Potential
1		Materialmenge	23.183 €	+2.65%	24,45%	
2		Materialpreis	23.183 €	+2.65%	24,45%	
3		Fertig Zykluszeit	24.517 €	-6,04%	3,13%	
4		Alfa Abschreibungshöhe	25.352 €	-2,84%	4,32%	
5		Fertig Produktive Minuten pro Jahr	25.443 €	-2,47%	3,76%	
6		Pers. Direkter Lohn	25.577 €	-1,36%	3,01%	
7		Pers. Anzahl Mitarbeiter	25.577 €	-1,36%	3,01%	
8		Alfa Abschreibungsdauer	25.667 €	-1,64%	2,49%	
9		Pers. Verfügbarkeit	25.667 €	-1,52%	2,32%	
10		Gewinn auf Material	25.759 €	-1,28%	1,35%	
11		Werkzeugkosten	25.759 €	-1,17%	1,77%	
12		Alfa Stromkosten	25.836 €	-0,35%	1,26%	
13		Gewinn auf Fertigung	25.873 €	-0,44%	0,67%	
14		Alfa Kalkulatorischer Zins	25.886 €	-0,41%	0,63%	
15		Alfa Raumkosten	25.897 €	-0,37%	0,56%	
16		Alfa Rüstkosten (Platzzeit)	25.897 €	-0,14%	0,21%	
17		Fertig Schrottrate	25.898 €	-0,03%	0,05%	
18		Zusatzleistungsmenge	25.894 €	0,00%	0,00%	
19		Fertig Verfügbarkeits	25.894 €	0,00%	0,00%	
20		Zusatzleistungspreis	25.894 €	0,00%	0,00%	
21		Alfa Rüstkosten (Faktoren)	25.894 €	0,00%	0,00%	

Bild 1. Ausschnitt aus der Kostentreiberanalyse verdeutlicht die Kostenanteile der einzelnen Positionen

Phase vollständige Transparenz über die Einkaufskosten von Teilen, Modulen und Systemen. Darüber hinaus erkennt er die wesentlichen Kostentreiber sowie konkrete Ansatzpunkte zur Kostensenkung



(Bild 1). Da der Lieferant bereits frühzeitig mit einbezogen wird, besteht seinerseits großes Eigeninteresse, auf die kostengünstige Erstellung eines Einkaufsobjektes hinzuwirken. Dadurch können die Einkaufspreise signifikant gesenkt werden.

Der Lieferant selbst profitiert ebenfalls: Er gewinnt bereits in frühen Phasen der Produktentwicklung hohe Planungssicherheit, z.B. hinsichtlich verbindlicher Abnahmemengen, nötiger Nachlieferungen oder gewünschter Zubehörprodukte. Darüberhinaus kann er die vom Einkauf geforderten Verbesserungen in der Fertigung oder Logistik auch bei anderen Kunden geltend machen. Beide Partner können somit durch die frühzeitige gemein-

schaftliche Kapazitäts- und Produktplanung nicht nur Zeit, Nerven und Geld sparen, sondern sich von Beginn an gemeinsam der Verbesserung der Kostensituation widmen (Bild 2). Ein positiver Nebeneffekt der frühzeitigen Verständigung ist zudem, dass die durch Koordinations-

Bild 2. Die Gesamtansicht der Kostentreiberanalyse ermöglicht die übersichtliche und bildhafte Darstellung der Positionen im Hinblick auf Kostenveränderungen

und Kontrolltätigkeiten anfallenden Transaktionskosten deutlich gesenkt werden können.

Es gibt viele Wege Kostentransparenz zu erreichen: Durch eine externe Kostenanalyse lassen sich

die Produktkosten bereits auf der Grundlage einer Produktvorlage, technischer Zeichnungen, Stücklisten etc. quasi »aus der Entfernung« präzise ermitteln und zur Grundlage einer langfristigen Preisfindung heranziehen. Wenn eine frühzeitige Kostenverbesserung im Vordergrund steht, bietet sich ein Lieferantenbesuch in Verbindung mit einer Wertschöpfungsanalyse vor Ort an.

»Wir«-Gefühl ersetzt das übliche »ich und du«

In einem kürzlich von costdata durchgeführten Beratungsprojekt etwa stand die Entwicklung eines Kostenmodells zwischen einem Tier-1-Supplier der Automobilzulieferindustrie und einem mittel-

ständischen Zulieferer im Bereich Kunststoffspritzguss im Mittelpunkt der Analyse. Hierbei sollten im Ergebnis Zielpreise für 16 einfache Spritzgussteile sowie für acht komplexe Baugruppen ermittelt werden. Weitere Ziele waren die verbesserte Abstimmung aller logistischen Prozesse sowie die Entwicklung einer Strategie zur Senkung der Werkzeugkosten.

Auf Grundlage der Aufarbeitung der gemeinsamen Historie, in der u.a. die Preisentwicklung der letzten Jahre sowie bislang unverwirklichte Verbesserungsvorschläge thematisiert wurden, konnte eine vorausschauende Kostenplanung für die genannten Teile und Baugruppen erreicht werden. Durch einen Besuch der Fertigung des Lieferanten sowie der beteiligten Sublieferanten gewannen alle Beteiligten ein gemeinsames Verständnis für die Wertschöpfungskette. Auf dieser Basis wurden angemessene Zielpreise kalkuliert sowie alternative Produktvarianten erörtert.

Im Ergebnis wurde die Abstimmung aller Informations- und Warenströme zwischen Sublieferant, Lieferant und Einkauf deutlich verbessert. Die Diskussion über Möglichkeiten zur dauerhaften Senkung des Kostenniveaus bei gleichzeitig steigenden Qualitätsanforderungen gestaltete sich konstruktiv. Am Ende des mehrtägigen Workshops bestätigten alle Beteiligten das deutlich verbesserte Verständnis für die Perspektive ihres Gegenübers – der Gebrauch des Wortes »wir« stieg signifikant. ■

INFO

costdata AG, Köln
Tel. 0 221 / 93 46 78 – 0
www.costdata.de

EINKAUFSCONTROLLING-SYSTEM

Erleichtert die Verfolgung von Maßnahmen verschiedener Warengruppenmanager

Als Anbieter integrierter Controlling-Informationssysteme für den marktorientierten Einkauf hat SoftconCIS seine Einkaufscontrollinglösung um eine Schnittstelle zu »Pool4Tool« erweitert, dem Lieferantenportal der Selected Services GmbH. Damit können Anwender jetzt direkt die innerhalb des SoftconCIS-Einkaufscontrollingsystems ermittelten Informationen in entsprechende Maßnahmen umwandeln und diese komfortabel steuern. Das Ineinandergreifen von SoftconCIS und »Pool4Tool« vereinfacht die Maßnahmenverfolgung im Einkauf deutlich: Die neue Lösung bringt die erforderliche Transparenz und macht Maßnahmenplanung, -umsetzung und -kontrolle spürbar effizienter. Dank der neuen Schnittstelle lässt sich die Maßnahmenverwaltung jetzt direkt aus der Ein-

kaufscontrollinglösung steuern. Dazu können nach einer Warengruppenanalyse die entsprechenden Maßnahmen und Aktivitäten in einer Art Projektmanagement geplant werden. Das Ergebnis: Verschiedene Warengruppenmanager können von dort aus regelmäßig die Maßnahmen aktualisieren, mit denen die Materialkosten reduziert werden sollen. Über unterschiedliche Härtegrade lässt sich der Fortschritt jeder einzelnen Maßnahme genau kontrollieren - über die SoftconCIS-Lösung wird die Planung laufend den tatsächlichen Einsparungen gegenübergestellt.

INFO SoftconCIS Gesellschaft für Controlling-Informationssysteme mbH, Oberhaching, www.softconcis.de