

Saphirion

Effizient mit Performance Pricing

Software ermöglicht Bewertung des Lieferantenportfolios nach Preis und Leistung

Ein effizientes Lieferantenmanagement deckt nicht nur Kostensenkungspotenziale auf, sondern stärkt auch die Verhandlungsposition des Einkäufers. Doch die kontinuierliche Bewertung der einzelnen Lieferanten hinsichtlich Preis und Leistung stellt den Einkauf häufig vor eine große Herausforderung: Die Vielzahl und Komplexität der Sachnummern ist immens und mit herkömmlichen Mitteln kaum überschaubar. Zudem sind die Leistungen einzelner Lieferanten auf den ersten Blick nicht immer vergleichbar.

Um ein regelmäßiges Benchmarking des gesamten Beschaffungsportfolios dennoch sicherzustellen, wurde eine intelligente Methodik entwickelt: Das Performance Pricing (PP) macht das Preis-/Leistungsverhältnis unterschiedlichster Teilearten und vieler Sachnummern schnell vergleichbar und ist dank Softwarelösungen wie etwa NLPP der Schweizer Saphirion AG heutzutage in großem Stil anwendbar.

Benchmarks ermitteln

Die Grundidee von PP liegt darin, dass beim Benchmarking ausschließlich durch den Anwender selektierte technische Leistungs- und Preistreiber im Verhältnis zum Preis berücksichtigt werden. Durch die klare Definition



Die Anwendung der NLPP-Software folgt einem klar definierten Ablauf

dieser Werte erfolgt die Benchmark-Berechnung absolut objektiv aus den vorhandenen Daten mit Hilfe eines bewährten mathematischen Verfahrens – im Fall einer Softwarelösung voll automatisch.

Dieses Vorgehen bietet viele Vorteile zu anderen Ansätzen, die eine Vergleichsbasis schaffen möchten: Weder sind Spezial-Know-how über Fertigungsprozesse oder aufwändige Lieferantenaudits notwendig, noch kommen obskure „Benchmark Datenbanken“ oder Eigenkalkulationsverfahren zum Einsatz, die die Erfassung hunderter, teils geschätzter, Parameter erfordern.

Der Preisbenchmark dient als Vergleichsbasis für alle Lieferanten und ermöglicht

eine durchgehende Analyse des Lieferantenportfolios.

Anwendung im Tagesgeschäft

Die Anwendung einer PP-Software folgt einem klar definierten Ablauf.

- Im ersten Schritt erfolgt die Definition der zu betrachtenden Leistungs- und Kostentreiber. Dabei hat sich eine interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Technik als sinnvoll erwiesen, um die Frage zu beantworten, welche Parameter bei dieser Produktgruppe wichtig sind.
- Als nächstes berechnet die Software verschiedene Benchmarks vollautomatisch um,
- berechnet anschließend für jede Sachnummer einen Zielpreis.

- Zuletzt erfolgt die Analyse der Abweichungen zwischen aktuellem Preis und berechnetem Zielpreis.

Aus der Praxis

Ein Hersteller von Baugruppen für die Automobilindustrie bezieht die für die Produktion benötigten Spritzgussteile von einem Zulieferer. Der Einkauf wendet die Software NLPP an, um die Ist-Preise zu analysieren. Hierfür definiert der Einkauf, in Zusammenarbeit mit der Technik, die für das Bauteil relevanten Leistungs- und Preistreiber, die anschließend im Verhältnis zum Preis ausgewertet werden. Eine gute Quelle für „richtige“ Leistungs- und Kostentreiber ist die

licht HELDEN

das BESONDERE Licht

Licht verursacht 15-20% des Energieverbrauchs in Unternehmen!*

Licht verursacht 19% des globalen Energieverbrauchs!*

Licht verursacht 70% des CO₂ Ausstoßes verglichen mit Autos!*

Der Gesetzgeber fordert immer strengere Energiesparmaßnahmen für Unternehmen!

Durch umgehende Umrüstung Ihrer herkömmlichen Beleuchtung auf moderne, zertifizierte LED Leuchtmittel, helfen wir Ihnen, Ihre durch Licht verursachten Energiekosten und den damit verbundenen CO₂ Ausstoß **sofort um 70-80% zu reduzieren!**

lichtHelden
Ihr Partner für: **Lichtplanung**
Einkauf
Installation

www.licht-helden.de
03461/8219 664
info@licht-helden.de

*Quelle: Aktuelle Studie der Internationalen Energieagentur

trade**core**

Besuchen Sie uns auf dem BME-Symposium in Berlin:
11. bis 13. November 2015 | Stand D01
Terminvereinbarung unter: y.taylan@onventis.de

Der schnellste Weg zur effizienten Beschaffung

DIE GANZHEITLICHE E-PROCUREMENT-LÖSUNG AUS DER CLOUD

- Supplier Management
- Sourcing
- Order Management
- Analytics
- Mobile

Über 250.000 zufriedene Anwender optimieren mit TradeCore weltweit ihre strategischen und operativen Beschaffungsprozesse.

Spezifikation, die ein Lieferant erhält:

- Gewicht in g
- Losgröße
- Zykluszeit
- Kavität

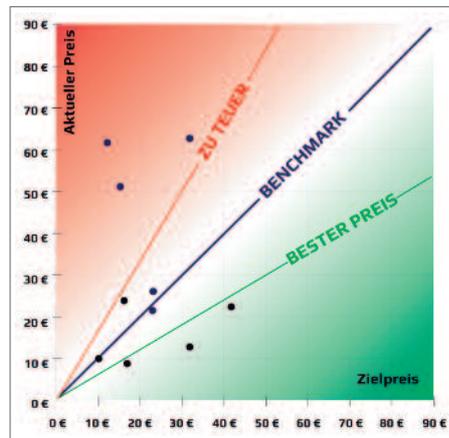
Mit Hilfe dieser Angaben berechnet die Software eine Zielpreisformel. Das klingt zunächst unmöglich, ist jedoch mittels Regressionsanalyse – einem bewährten, statistischen Analyseverfahren – machbar. Ein großer Vorteil der eingesetzten NLPP-Lösung ist, dass die Software alle notwendigen Berechnungen automatisch durchführt, ohne dass der Anwender eingreifen muss.

Im vorliegenden Beispiel sieht die durch die Software berechnete Zielpreisformel wie folgt aus:

$$\text{Zielpreis} = \exp(0,104 + 0,005 * \text{Gewicht} - 0,332 * \text{Kavität} + 26,924 * \text{Zykluszeit} + 1.344,159 * (1 / \text{Losgröße}))$$

Der Zielpreis wird dann ebenfalls automatisch durch die Software berechnet, indem die Werte für die Leistungs- und Preistreiber jeder Sachnummer in die Formel eingesetzt werden. Nach wenigen Sekunden stehen dem Einkäufer die Zielpreise für jede Sachnummer zur Verfügung.

Im Vergleich zu anderen Lösungen bietet die NLPP-Software dabei eine Besonderheit: NLPP berechnet zusätzlich die Stärke des Einflusses jedes Leistungstreibers auf den Preis und erkennt Leistungstreiber, die keinen Einfluss auf den Preis haben. Diese werden durch die Software automatisch aussortiert. So wird



NLPP zeigt drei Benchmarks: Die Punkte über einer Benchmark-Linie signalisieren „teurer als Benchmark“, die Punkte darunter „günstiger als Benchmark“

sichergestellt, dass immer das beste mathematische Modell berechnet wird.

In diesem Beispiel ergab sich folgendes Bild für die Stärke des Einflusses:

• Zykluszeit	= 1,795
• Losgröße	= 1,331
• Kavität	= 0,995
• Gewicht	= 0,554

Die Interpretation der Zahlen ist einfach: Beispielsweise hat die Losgröße (1,331) einen etwas mehr als doppelt so großen Einfluss auf den Preis wie das Gewicht ($2 * 0,554 = 1,108 < 1,331$). Anhand solcher Zahlen kann also herausgefunden werden, in welchem Verhältnis Eigenschaft A und B auf den Preis wirken.

Um Verbesserungspotenzial im Lieferantenmanagement zu erkennen und Maßnahmen abzuleiten, ist eine aufschlussreiche grafische Darstellung des Ergebnisses absolut notwendig.

Der vorhandene Ist-Preis und der berechnete Zielpreis werden von der NLPP-Software in ein Koordinatensystem eingetragen. Jede Sachnummer wird durch ihre X- und Y-Koordinate aus Ist- und Zielpreis dargestellt.

Die berechneten Marktbenchmarks werden als Referenzlinien in der Punktwolke angezeigt. Diese Referenzlinien lassen sofort erkennen, welche Produkte um welchen Betrag vom entsprechenden Marktbenchmark abweichen.

Durch Einfärben der Datenpunkte nach verschiedenen Kriterien, wie zum Beispiel „Lieferant“ oder „Region“, liefern die Ergebnisse wertvolle Erkenntnisse über die aktuelle Struktur des Lieferantenportfolios und erlauben eine systematische Steuerung.

Die Performance-Pricing-Methode hat weiterhin den Vorteil, dass man für Teile mit ähnlichen Eigenschaften einen ähnlichen Zielpreis berechnen kann.

Bilden Datenpunkte eine vertikale Linie, bedeutet dies, dass die aktuellen Preise für die Teile unterschiedlich sind, während der Zielpreis gleich sein sollte.

Solche signifikanten Formationen können mit einer Lösung wie NLPP leicht gefunden und genutzt werden.

Ergebnisse in Verhandlungen

Die berechneten Ergebnisse sind nicht nur theoretischer Natur, sondern können vielfältig in Verhandlungen genutzt werden:

- Liegen die Zielpreise ähnlicher Sachnummern dicht beieinander, die Ist-Preise weichen jedoch stark voneinander ab, muss nun der Lieferant die Preisunterschiede erläutern oder entkräften. Durch dieses Vorgehen erfolgt eine „Umkehrung der Beweislast“, und die eigene Verhandlungsposition wird gestärkt.

- Für gewisse Teilespezifikationen ist zu erkennen, dass ein Lieferant ein hohes Einsparpotenzial besitzt. Eine Ursachenanalyse und die Vereinbarung von Maßnahmen hilft diesem wettbewerbsfähiger zu werden, wodurch auch die Qualität des eigenen Lieferantenportfolios steigt.

- Lieferanten, deren Teilpreise in der Nähe des „Best Practice Benchmark“ liegen, also die Champions, sind gute Kandidaten für eine intensivere Partnerschaft mit echtem Mehrwert für beide Seiten.

- Lieferanten, die als „Low Performer“ identifiziert werden, da die Teilpreise deutlich über dem Benchmark liegen, könnte man mit dem Zielpreis konfrontieren. Je nach Fortschritt der Verhandlungen, ist eine Verlagerung zu Lieferanten der Kategorie „Champion“ in Erwägung zu ziehen.

Da bekannt ist, wie stark ein Kosten- und Leistungstreiber auf den Preis wirkt, kann in Zusammenarbeit mit der Technik bereits sehr früh eine Optimierung des zukünftigen Teils erfolgen. Die berechnete Preisprognoseformel hilft dabei, ständig und schnell einen genauen wahrscheinlichen Marktpreis berechnen zu können. *Robert M. Münch*



www.saphirion.com

Advertorial

Best-Practice-Webinar

70 Prozent weniger Aufwand durch neues C-Teile-Management

So steigert der Mittelstand mit Optimierung der Beschaffung indirekter Materialien wirkungsvoll Unternehmensgewinne

Ob Rohstoffe im Wert von Tausenden Euro oder Schrauben im Wert von ein paar Cent, der Aufwand für die Bearbeitung einer einzelnen Bestellung ist für Unternehmen nahezu identisch. Angefangen von der Pflege der einzelnen Lieferanten im Warenwirtschaftssystem bis hin zur Auslösung der Bestellung und Prüfung der Rechnung. Insbesondere bei der Beschaffung indirekter Materialien sind die Kosten des Einkaufs aufgrund des vergleichsweise geringen Warenwertes sehr hoch. Daher ist es nur logisch, dass immer mehr Unternehmen die Optimierung ihres C-Teile-Managements im Fokus haben. Der größte Hebel liegt bei den Prozesskosten, die durch Automatisierung und konsequente Eliminierung von Prozessschritten signifikant gesenkt werden können.

Wie wichtig ein effizienter C-Teile-Einkauf ist, wusste auch das traditionsreiche Chemieunternehmen Lehmann & Voss & Co. KG in Hamburg. Daher übertrug die Geschäftsleitung dem neuen strategischen Einkaufsleiter, Benjamin Storm, der aus dem tesa-Konzern Anfang 2014 zum Unternehmen wechselte, genau diese Aufgabe als erstes Projekt: Die Neustrukturierung des Indirekten Einkaufs. Erwartungsgemäß begegnete Benjamin Storm im neuen Unternehmen der Arbeitsalltag vieler Einkäufer. Ein hoher

Anteil an Maverick Buying, also des Einkaufs am Einkauf und an den Systemen vorbei. Darüber hinaus stieß Storm auf intransparente und vorwiegend manuelle Einkaufsprozesse sowie geringe Automatisierung im Rechnungslauf und auf ein fehlendes durchgehendes Verständnis von Prozesskosten. Zudem gab es teilweise für gleiche Artikel mehrere Lieferanten, deren Betreuung und Stammdatenpflege gleichfalls zeitintensiv waren.

Die durchgeführten Analysen brachten auch zu Tage, dass die benötigten C-Teile lediglich 19 Prozent des gesamten Einkaufsvolumens bei Lehmann & Voss ausmachen, für deren Beschaffung jedoch 78 Prozent der Bestellungen und 62 Prozent der Lieferanten notwendig sind. Nicht unüblich für mittelständische Unternehmen mit historisch gewachsenen Einkaufsprozessen. Ein erster Ansatz für die notwendige Umstrukturierung: Die Reduzierung der Lieferanten und damit verbunden die Senkung der Bestellanzahl sowie der Rechnungen. Ein weiterer Ansatz war die Automatisierung der Prozesse, um die Kosten für den Beschaffungsprozess im C-Teile-Bereich deutlich zu senken.

Die Lösung fand Benjamin Storm schnell: Eine Beschaffungsplattform für den C-Teile-Einkauf. Diese schien alle Herausforderungen auf einmal zu lösen: Nur noch einen Kreditor

für über 700 Lieferanten und günstigere Preise durch den internen Wettbewerb zwischen den Anbietern auf dem Marktplatz. Auch die eigenen Stammlieferanten konnten integriert und damit die spezialangefertigten Artikel und verhandelten Sonderkonditionen einfach übernommen werden. Und das Beste: mit der direkten Anbindung an das SAP-System und die Übertragung aller für die Bestellung relevanten Daten in die eigene Warenwirtschaft, entfällt sämtliche Stammdatenpflege. Durch die gleichzeitige Einführung eines Gutschriftverfahren konnte die Anzahl der Belege im C-Teile-Bereich drastisch reduziert werden.

„Durch das neu strukturierte C-Teile-Management konnten wir den Aufwand im Einkauf um etwa 70 Prozent reduzieren, sparen durch das Gutschriftverfahren mehr als 20 Prozent aller Eingangsberechnungen ein und konnten damit die Kosten um einen sechsstelligen Betrag senken.“ – Benjamin Storm

In seinem Blog www.getridoftheshit.com mit gleichnamigen, provokanten Motto, finden Einkäufer regelmäßig Tipps & Tricks zum Einkaufsmanagement.



Referent der Webinar-Reihe

Benjamin Storm – Leiter strategischer Einkauf bei Lehmann & Voss & Co. KG

Wie implementiert man effizient neue Einkaufsstrukturen in Unternehmen? Wie sieht ein solches Projekt aus? Wodurch profitiert der Einkauf und Kollegen im Arbeitsalltag durch die Verwendung einer Beschaffungsplattform? Woher bekommt man gute Argumente und Hilfsmittel für ein solches Vorhaben?

Antworten dazu erhalten Sie von mir in der dreiteiligen Webinar-Reihe. Die Aufzeichnungen inklusive Downloadmaterialien erhalten Sie unter:

www.mercateo.com/webinar