

Tail-Spend-Management

Optimierungspotenziale für C-Teile finden

Befestigungsmaterial, Verpackungen, Etiketten: „Unwichtige“ Teile mit geringem Geldwert werden selten strategisch beschafft. Daher verbergen sich hier oft ungenutzte Einspar- und Optimierungspotenziale. Die Software NLPP spürt die überteuerten Teile nun per automatischem HotSpot Advisor mit wenigen Mausklicks auf.

Viele Einkaufsabteilungen wenden das Paretoprinzip an: 20% der Teile machen 80% des Einkaufsvolumens aus – und darauf ist das Augenmerk gerichtet. Doch was ist mit den restlichen Ausgaben, dem sogenannten Tail-Spend oder Long-Tail? Strategisches Sourcing findet hier selten statt.

Transparenz beim „Kleinvieh“

Mittels Tail-Spend-Management lassen sich diese vernachlässigten Ausgaben (klassischerweise die C-Teile) systematisch verwal-

ten, kontrollieren und preislich optimieren. Viele Versuche erwiesen sich in der Vergangenheit jedoch als zu zeitintensiv.

Software reduziert den Aufwand

Durch den Einsatz moderner mathematischer Analysewerkzeuge wie dem Non-Linear Performance Pricing (NLPP) der Schweizer Saphirion AG können Unternehmen nun ein effektives Tail-Spend-Management implementieren und damit die Preise sämtlicher Beschaffungsobjekte (A-, B- und C-Teile) schnell und einfach analy-

sieren und Einsparpotenziale identifizieren.

So lassen sich viele tausend Sachnummern in sehr kurzer Zeit auswerten und Hot Spots identifizieren, bei denen es sich lohnt, nachzuverhandeln.

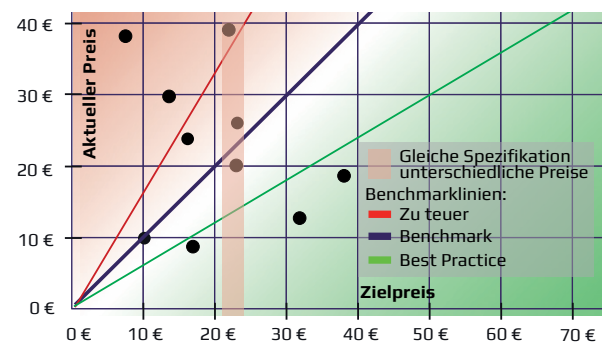
Preis-/Leistungsverhältnis auf dem Prüfstand

Die NLPP Methode vergleicht das Preis-/Leistungsverhältnis beliebig vieler Produkte miteinander. NLPP berechnet pro Warengruppe eine Zielpreisformel, welche den Einfluss von Produkteigenschaften

(z.B. Länge, Breite, Gewicht, Traglast etc.) auf den Preis darstellt. Mit Hilfe dieser Formel lassen sich die tatsächlich gerechtfertigten Preise, die Zielpreise, in wenigen Sekunden für jede Sachnummer berechnen. So offenbart sich, welche Produkte ein besonders gutes oder schlechtes Preis-/Leistungsverhältnis bieten.

Darüber hinaus werden für jede Sachnummer Zielpreiskorridore (Benchmarks) berechnet, sodass der Einkäufer den Lieferanten in Verhandlungen klare Preise vorgeben kann.

www.nlpp.ch



Einige Teilenummern besitzen die gleiche Spezifikation, unterscheiden sich aber erheblich im Preis. Die Software NLPP macht diese Optimierungskandidaten mit einem Mausklick sichtbar.