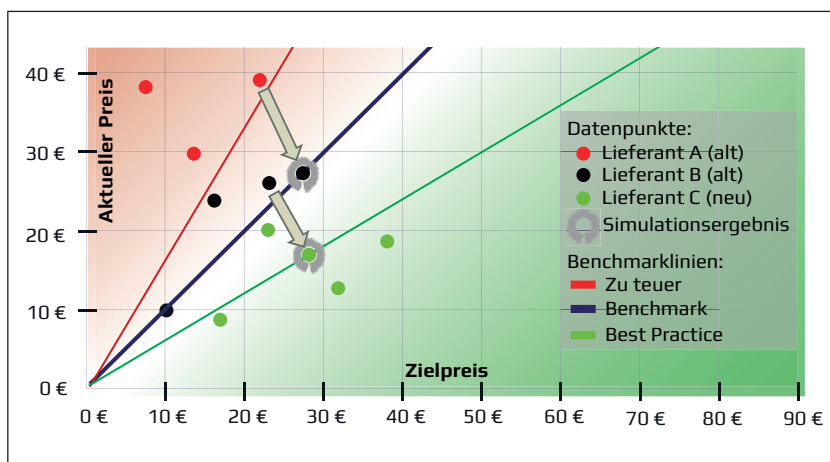


Lieferantenverlagerung: Was wäre, wenn...

NLPP-Simulationsmodelle vereinfachen Einkaufs-Entscheidung

Einsparpotenziale heben und gleichzeitig von technologischen Innovationen profitieren – das gelingt nur mit den passenden Lieferanten. Doch wie packt man die Verlagerung strategisch an? Mit welchen (Neben)-Effekten ist zu rechnen? Bei der Entscheidung helfen die Simulationsmodelle der Analyse-Software NLPP.



NLPP zeigt die Unterschiede zwischen den Ist-Preisen von Lieferant A und den neuen möglichen Zielpreisen bei Lieferant B bzw. C auf. Der Gesamteffekt auf das Teileportfolio ist sofort ersichtlich.

und exakte „Was wäre, wenn“-Simulationen für alle Warengruppen.

NLPP berücksichtigt qualitative Faktoren

Bei Verlagerungsentscheidungen müssen neben dem Innovationsgrad auch verschiedenste andere, qualitative Faktoren wie das Risiko und Lieferzeiten berücksichtigt werden. Aus diesem Grund ermöglicht die Software es dem Einkäufer, die qualitativen Faktoren frei zu definieren. Damit sind Aussagen über jeglichen Effekt einer Verlagerung zu treffen.

NLPP analysiert tausende von Sachnummern

Die softwarebasierten NLPP Simulationen liefern mit wenigen Mausklicks wertvolle Erkenntnisse, die anderweitig nicht zu gewinnen sind. Erstmals können Warengruppen-Verantwortliche zahlreiche Sachnummern und Lieferanten zugleich auf den Prüfstand stellen. Erfahrungen von Anwendern zeigen, dass die Simulationsergebnisse bis auf wenige Prozentpunkte den realisierten Verlagerungspreisen entsprechen.

www.nlpp.ch

Der Schlüssel für eine preisoptimale Steuerung von Warengruppen ist bekannt: Man braucht den richtigen Lieferanten für das richtige Teil. Die Wahl kann dabei auf einen bestehenden Lieferanten fallen oder auf einen gänzlich neuen Partner.

Was einfach klingt, ist in der Praxis kompliziert: Immer mehr Sachnummern wollen gemanagt werden, wobei jeder Lieferant eine individuelle Preisstrategie verfolgt. Für den Einkäufer erzeugt das Vergleichen und Bewerten von Angeboten selbst bei wenigen Teilenummern einen immensen Aufwand.

Noch komplizierter wird es, wenn der Einkauf zugleich eine innovative Agenda verfolgt: Dann steht nicht nur der beste Preis im Fokus, sondern auch der techno-

logische Wertezuwachs. Das „Allheilmittel“ der Lieferantenreduktion ist dann Einkaufsgift: Je weniger Lieferanten, desto geringere Innovationschancen.

Abwägen per Simulationsmodell

Um die Auswirkungen einer Verlagerung realistisch einschätzen zu können, ohne Lieferanten vorab auszusieben, sollte die Verlagerung per Software simuliert werden. Das sorgt nicht nur für maximale Transparenz, sondern spart zugleich Zeit. Dabei empfiehlt sich der Einsatz der Non-Linear Performance-Pricing (NLPP) Methode, entwickelt von der Saphirion AG aus der Schweiz.

NLPP arbeitet mit Zielpreisen

Die NLPP Grundidee: Anhand von Teile-Eigenschaften (z.B. Gewicht, Länge, Menge, Lebensdauer etc. sowie Preis) wird eine Zielpreis-

formel berechnet. Im Fall der Lieferantenverlagerung ermittelt NLPP also eine individuelle Zielpreisformel pro Lieferant auf Basis seines Teileportfolios.

Im zweiten Schritt werden mit dieser Formel mögliche Zielpreise für alle zu verlagernden Teile simuliert und mit den Ist-Preisen verglichen. Am Ende ist klar zu erkennen, welche Verlagerung „nur“ Geld spart, welche Verlagerung hinsichtlich Preis/Leistung zu favorisieren ist (ist günstiger und zugleich innovativer) und welche Verlagerung keinen Nutzen bietet. Auch die Nachteile der Verlagerung werden monetär dargestellt.

Die NLPP Methodik ist universell für alle Beschaffungsobjekte anwendbar. Diese Allgemeingültigkeit ist der Schlüssel für schnelle