

Lieferantenentwicklung und Einkaufskostenanalyse

Reduzierung der Einkaufspreise
Bei gleichzeitiger Optimierung der
Preis – Risiko - Relation

Warum Lieferantenentwicklung und Einkaufskostenanalyse?

- **Nur engste Begleitung schafft Transparenz**
Weil nur durch intensive „Begleitung“ bestehende Preispotentiale gehoben werden. Die Erfahrung zeigt, daß ein cost break down nur mit detaillierter Überprüfung und späterer „vor Ort Analyse“ zu optimierten Preisen führt.
- **Lieferanten nur mit Unterstützung optimal**
Weil viele Lieferanten zwar guten Willens, aber nicht in der Lage sind Potentiale zu erkennen und Prozesse zu optimieren.
- **Gesamtkostenbetrachtung ist relevant**
Weil hohe Qualitätskosten und unsichere Prozesse auf Seiten der Lieferanten im Endeffekt auch zu eigenen Lasten gehen
(Mehraufwand in der Fertigung, Lieferverzug, Ärger mit Kunden,... wenn diese Kosten auch z.T. schwer quantifizierbar sind)

Das Konzept

- Bildung verschiedener Lieferantengruppen unter Berücksichtigung von Marktmacht, Einkaufsvolumen,... (→ Lieferantenportfolio)
- Enge „Begleitung“ und Beratung der Lieferanten, je nach Lieferantentyp eher partnerschaftlich oder durch Vorgaben
- Aufbau genauer Kenntnis der Lieferanten und deren Prozesse
- Aufbau eines Tools zur Kostenanalyse der Lieferanten
- Aufbau einer Kostendatenbank der relevanten Fertigungsprozesse
- ...

Lieferantenportfolio

Marktmacht



Nach Definition der beiden Achsen, z.B. Marktmacht und Potential, werden die Lieferanten bewertet und zugeordnet.

Anschließend werden die Ansätze / Strategien der verschiedenen Zielgruppen abgestimmt und die Lieferanten der Top - Gruppen entsprechend bearbeitet

Potential

Lieferantenentwicklung und Einkaufskostenanalyse

- **Lieferantenentwicklung:**
 - Verbesserung der Prozesse beim Lieferanten
 - Verbesserung der Prozesse an der Schnittstelle zum Lieferanten
 - Konkrete Bewertung der Lieferanten (Zahlen, Daten, Fakten)
 - **Beratung des Lieferanten** („helfen“)
- **Einkaufskostenanalyse:**
 - Einholung und Verifizierung von CBD`s
 - Ermittlung von Benchmarks
 - Vorgabe von Targets
 - **„Bearbeitung“ der Lieferanten** („auspressen“)

Optimierung der Preis - Risiko - Relation

