

Optimale Lieferkette mit Hilfe von Software

Software for Optimised Supply Chains

costdata

Sind Preiserhöhungen des Lieferanten gerechtfertigt oder nicht? Zur Beantwortung dieser Frage ist eine objektive Informationsbasis unabdingbar.

Folgendes Szenario lässt sich in ähnlicher Form auf viele Preisverhandlungen übertragen: Als Einkäufer von Stahlfedern bereiten Sie sich auf eine Preisverhandlung mit Ihrem Lieferanten vor. Ihr Lieferant informiert Sie im Vorfeld schriftlich, dass er den Preis zukünftig um 6,7 Prozent anheben muss. Als Begründung gibt er an, dass seine eigenen Kosten für Roheisen um elf Prozent, seine Energiekosten um 15 Prozent und seine Kosten für diverse andere Einsatzstoffe um fünf Prozent gestiegen sind. Die Kölner Unternehmensberatung costdata AG hat in Kooperation mit der Hochschule Niederrhein eine Software entwickelt, mit der ein Einkäufer in maximal zehn Minuten überprüfen kann, ob eine Preisanpassung angemessen ist. Grundlage dieser Prüfung sind Daten des Statistischen Bundesamtes über mehr als 300 Branchen. Die Software berechnet zunächst die repräsentative Kostenstruktur für die Branche des Lieferanten, um den Anteil einzelner Kostenarten wie zum Beispiel Material, Personal oder Kapital an den Gesamtkosten zu ermitteln. Anschließend wird ermittelt, wie sich die Preise dieser Kostenarten in der Branche des Lieferanten im Zeitverlauf entwickelt haben und wie sich dies auf die Gesamtkosten ausgewirkt hat.

Preisverhandlungen auf Basis objektiver Fakten

Mit der Software können Preisverhandlungen auf der Grundlage objektiver Fakten geführt werden. Sind beispielsweise die Kosten in der Branche ihres Lieferanten nur um drei Prozent gestiegen, gerät dieser in Erklärungsnot, wenn

er eine Preissteigerung in Höhe von 6,7 Prozent mit gestiegenem Kostendruck rechtfertigt. Begründete Preisanpassungen hingegen, die durch gestiegene Kosten beim Lieferanten zustande kommen, werden ebenso identifiziert. Die Software unterstützt den Einkäufer sowohl in strategischer als auch in operativer Hinsicht. Der strategische Nutzen liegt darin, dass der Einkäufer die durchschnittliche Kostenentwicklung der Branche seines Lieferanten ermitteln und zum Benchmark für seine zukünftigen Verhandlungen erklären kann. Unrealistische Vorhaben zur Kostenreduzierung hingegen lassen sich auf Basis von Fakten identifizieren. Hierdurch wird das Augenmerk auf die tatsächlichen Potenziale gelenkt, und

der Einkäufer wird vor allzu optimistischen Zielvorgaben der eigenen Unternehmensführung geschützt. Der operative Nutzen hingegen besteht darin, dass der Einkäufer in einer Preisverhandlung in kürzester Zeit prüfen kann, ob eine Preisanpassung angemessen ist. Da die Analyse auf objektiven Daten basiert, kann sich der Lieferant dieser Argumentation kaum entziehen. Gleichzeitig kann der Einkäufer seine Akzeptanz beim Lieferanten erheblich steigern, da er über die wichtigsten Veränderungen in der Branche bestens informiert ist und die Auswirkungen dieser Veränderungen präzise berechnen kann. ☉

Are price increases by the supplier justified or not? To answer this question, fact-based information is indispensable.

The following scenario is typical of countless price negotiations between buyers and suppliers: As a buyer of steel springs you are preparing a price negotiation with your supplier. In the run-up of the meeting your supplier informs you, that he will have to raise the price of your product for 6,7 per cent. He argues that his own costs for raw iron have increased by eleven per cent, his energy costs by 15 per cent and his costs for various other input have increased by five per cent.

calculates how the prices of these types of costs developed in the past and how those types of costs affected the total costs.

Fact-based price negotiations

Using the software the buyer can lead price negotiations fact-based: If an economic sector is for example featured by an average cost increase of three per cent within a year your supplier will have difficulties arguing that he will have to increase his price for 6,7 per cent because of increased costs. Price adaptations, on the other hand, that can be explained by increased costs of the supplier are indicated as well by the software.

The software supports the buyer both in a strategic and an operative dimension. The strategic benefit of the software lies in the fact that the buyer can easily analyse the average cost development of the economic sector of his supplier. This development can be used as a benchmark for future price negotiations. On the other hand, unrealistic cost reduction plans can be identified fact-based. This enables the buyer to focus on the most promising cost reduction potentials and protects the buyer from too optimistic goals of the management.

The operative benefit lies in the fact, that the buyer can analyse in a price negotiation within shortest time, whether a price increase is appropriate or not. Because the software is based on data of the German Federal Statistical Office the supplier can hardly deny those arguments. Simultaneously, the buyer can increase his acceptance, because he is well informed about the most important developments of the supplier's economic sector and because he is able to calculate the cost consequences of those developments precisely. ☉

COST DEVELOPMENT IN THE GERMAN METAL INDUSTRY
(Sept. 2005 - Sept. 2006)

Type of cost	Change in per cent
Material	+2.44
Personnel	-0.5
Capital	+0.5
Other costs	+0.24

In cooperation with the University Niederrhein, costdata AG, a German consulting and software firm, has developed a software to tackle this problem. Using this software the buyer can check within ten minutes, whether a price increase is appropriate or not. The data of the German Federal Statistical Office for more than 300 economic sectors are the basis of this examination. At first, the software calculates the representative cost structure of the economic sector of the corresponding supplier. This aims to detect the share of different types of costs such as material, personal or capital of the total costs. In the next step the software cal-