

Soforthilfe für Ihr Kostenmanagement in der Krise

In der Krise sind Einkäufer besonders gefordert. Wichtig ist jetzt, dass Sie nicht reflexartig reagieren, sondern kreativ denken und Schwachstellen im Einkauf aufarbeiten. Nutzen Sie die folgende Übersicht als „Notfallkoffer“, aus dem Sie in der Krise praxistaugliche Parameter für Ihr Kostenmanagement herausholen können.

NR.	PARAMETER	TIPPS
1	Verhandeln	- Verhandeln Sie härter. - Fordern Sie zuerst. - Wehren Sie Preiserhöhungen durch Preisstrukturanalysen und Cost Avoidance ab. - Verhandeln Sie bestehende Verträge nach. - Treten Sie einer Kooperation bei.
2	Externe Hilfe	- Greifen Sie auf externe Verhandler oder Ghost Negotiator zurück. - Nutzen Sie die Kompetenz von Interimsmanagern. - Lassen Sie sich in Einzelcoachings kurz vor einer Verhandlung noch einmal motivieren und beraten. - Besuchen Sie ein Verhandlungsseminar.
3	Finanzierung	- Verlängern Sie die Zahlungsbedingungen. - Bestehen Sie auf der quartalsweisen Auszahlung vereinbarter Boni. - Handeln Sie Mengenrabatte aus. - Prüfen Sie, ob Ihr Lieferant bereit ist, auf einen Teil seiner Forderungen zu verzichten. - Schalten Sie Dienstleister für Finetrading ein.
4	Frachten	- Vergleichen Sie die Preise Ihrer Verkäufer auf Basis Ex Works und CIP. - Prüfen Sie Ihre Vertragsspediteure.
5	Lieferantenmanagement	- Reduzieren Sie Ihre Lieferantenzahl. - Standardisieren Sie Ihre Artikelvielfalt. - Erstellen Sie Spend-Analysen. - Prüfen Sie, ob Global Sourcing Ihnen bessere Preise ermöglicht. - Prüfen Sie, ob Sie Ihr Lager zum Teil auf Ihre Lieferanten verlagern können. - Setzen Sie vermehrt Konsignationslager durch. - Bündeln Sie Ihren Bedarf, z. B. durch Wechsel von Dual-Sourcing zu Single-Sourcing.
6	Prozessverbesserung	- Stellen Sie einfache Arbeitsprozesse vermehrt auf KI um. - Vereinfachen und automatisieren Sie die Bestellprozesse.
8	Schnittstellenmanagement	- Generieren Sie gemeinsam mit Ihren Bedarfsträgern durch Wertanalysen weitere Savings. - Nutzen Sie wichtige Informationen Ihrer internen Kollegen vom Vertrieb im Beschaffungsmarkt. - Reduzieren Sie Maverick-Buying-Fälle. - Führen Sie Eskalationsstufen ein.
9	Einkaufscontrolling	- Nutzen Sie die Schwachstellen, die das Einkaufscontrolling offenlegt, um Gegenmaßnahmen einzuleiten. - Prüfen Sie, wie hoch die Einsparungen sein müssen, um den Vertrieb anzukurbeln.
10	Methodik	Verwenden Sie: - TCO-Analysen - Nutzen- und Wertanalysen - Make-or-Buy-Analysen - ABC- und XYZ-Analysen - Szenariotechniken - Lieferantenbewertungen - Preisstrukturanalysen