

So analysieren Sie Ihre Kostentreiber

Zu den Aufgaben bei der Skalierung gehört für Sie als Einkäufer im Vorfeld auch die Analyse der Kostentreiber. Dazu haben Sie zahlreiche, leider oft ungenutzte Ansatzpunkte, bezogen auf Produkt bzw. Dienstleistung, den Markt und die Logistik.



TYPISCHE KOSTENTREIBER ...

... beim Produkt / bei der Dienstleistung	... im Markt	... in der Logistik
- keine Bedarfsbündelungen - hohe Neben- und Folgekosten - kein DFMA (Design for Manufacture and Assembly) - keine exakte Überprüfung der qualitativen Anforderungen - keine Wertanalysen - keine Reduzierung der technischen Komplexität - lange Amortisation bei Produkten - hoher interner Unterstützungsaufwand bei Dienstleistungen - berechnete Lohnkosten des Lieferanten ohne Aufschlüsselung der unterschiedlichen Qualifikationen seiner Mitarbeiter - zu viele Varianten, fehlender modularer Aufbau - kein Einsatz von Alternativmaterialien oder fehlende Substitution kritischer Materialien - wenige Möglichkeiten einer alternativen Fertigungstechnologie - keine alternative Bearbeitung des Produkts - keine alternativen Maschinen- oder Werkzeugstrategien - hohe fixe, nicht flexible Zuschlagskalkulation des Lieferanten - redundante Zahlungen für Einmalleistungen (Nicht-Ausnutzen von Skaleneffekten) - mangelnde Qualität und zu hoher Ausschuss - erhöhte und unrealistische kalkulatorische Kosten (z. B. Zinsen auf Lagermaterial)	- keine Ausnutzung der Global-Sourcing- oder Nearshoring-Potenziale - hohe Werbekosten im Handel - starker Monopolist in der Prozesskette, z. B. als Vorlieferant - keine Optimierung des Lieferantenpools - keine Optimierung der Teile-/Leistungszuordnung - keine Nachverhandlung bei bestehenden Lieferanten - hohe Kosten bei bestehenden Lieferanten - keine Steigerung der Produktivität bei bestehenden Lieferanten - kein Aufbrechen von Lieferantennetzen - schwer ersetzbare Module oder Produkte durch hausgemachte Einschränkungen - komplizierte Einzelteilefertigung - keine Preiskalkulationsmodelle beim Lieferanten - bedingte Vergleichbarkeit im Marktpiegel - keine Benchmarks bei Outsourcing- oder Insourcing-Potenzialen - mangelnde Vertragsgestaltung - kein professioneller Spotmarkteinkauf von börsennotierten Produkten - Zeitknappheit bei Ausschreibungen und Lieferantenauswahl - Fertigung an Risikostandorten (Ausfall von Lieferketten)	- keine gezielten Ausschreibungen - geringe Losgrößenoptimierung bei Fertigung - kein gezieltes Risikomanagement bei den Transportrouten für die Seewege - keine Kenntnisse über die Chargengröße des Lieferanten - geringe Bestellmengen, die den Analytikaufwand erhöhen - keine Rücksprache mit dem internen Vertrieb in Bezug auf Mengenplanungen - hohe Raum- und Lagerkosten im Handel - unpassende Verpackungen - keine Konsignationslager - keine Nutzung der Auflagenhöhe oder Standardisierung bei Verpackungen - überhöhte Lagerbestände - keine Analyse von Sea-Air-Versand aus Asien - hohe Zoll-, Lager-, Verpackungs- und Palettenkosten - umständliche und zu teure Transportwege - keine Bündelung und zu viele involvierte Spediteure - keine Door-to-Door-Lieferung - hohe Transportkosten - hohe Versicherungskosten - hohe Expresszuschläge - hohe Mindermengenzuschläge - hohe Sonder- und Musterkosten - fehlende Verschrottungen, dadurch gebundener Lagerplatz - ineffektive Prozesse und zu hohe Bürokratie - fehlende Transportsynergien - fehlende Lagersynergien