

Einkaufs- manager

Praxis-Werkzeuge und Know-how für Einkaufs-Profis

Einkaufsmanagement

Die größten „Baustellen“ im Einkauf 2007

6 zukunftssträngige Praxis-Werkzeuge zur Materialversorgung und Kostensenkung

Machen Sie Ihren Einkauf fit für die anstehenden Aufgaben und stellen Sie sich auf den noch weiter steigenden Erfolgsdruck ein:

1. Externe Einkaufsspezialisten

Die Do-it-yourself-Haltung ist in Beschaffungsabteilungen immer noch sehr stark ausgeprägt. Sie müssen Einkaufsdienstleister mal nach „Geschichten über Berufskollegen“ fragen, wenn Sie mit ihnen Kontakt haben. Seit der „Geburt“ der ersten Einkaufsdienstleister – den Preisagenturen – vor mehr als 16 Jahren verfolgen wir das Wachstum in dieser neuen Dienstleistungsbranche. 17 sinnvolle Kategorien lassen sich bilden:

- ◆ Preis- und Kostenanalyse
- ◆ Auktionsplattformen
- ◆ Ausschreibungsportale
- ◆ C-Teile-Management
- ◆ Energiebeschaffung und -beratung
- ◆ Preisagenturen
- ◆ Einkaufs-Scouts
- ◆ Importhelfer
- ◆ Preis-, Markt- und Branchen- Informationsdienste
- ◆ Lieferantendatenbanken
- ◆ Einkaufskooperationen
- ◆ Unternehmensberatungen (Spezialgebiet Einkauf/MaWi)
- ◆ Einkaufssoftware
- ◆ Einkäufer-Portale
- ◆ Einkaufspublikationen
- ◆ Seminarveranstalter

- ◆ Anbieter Lehrgang „Fachkaufmann Einkauf und Logistik (IHK)“

Einkaufsdienstleister sind keine Bedrohung für die Beschaffungsabteilung, sondern ein Weg, den Einkauf – trotz des hohen Zeitdruckes und der enormen Arbeitslast – mit großen Schritten voranzubringen. Mittlerweile geht es darum, den passenden, leistungsstärksten Einkaufsspezialisten für das jeweilige Einkaufsprojekt auszuwählen. Sie haben besonderes Einkaufs-Know-how und suchen eine Idee zur Existenzgründung? Soeben haben Sie kostenfrei eine erhalten.

Praxis-Tipp: Erledigen Sie keine Arbeiten, die andere besser und schneller erledigen können!

2. Weltweit einkaufen

Damit Sie schnell und umfassend von der internationalen Arbeitsteilung profitieren können, ist besonders bei diesem Einkaufswerkzeug der Einsatz externer Helfer unverzichtbar. Es ist hier völlig unprofessionell, das Rad noch einmal neu erfinden zu wollen. Keine Einkaufsabteilung kann es sich auf Dauer leisten, die weltweite Beschaffung zu ignorieren. Gummiteile aus Indien, Magnete aus China, Drehteile aus Osteuropa ... – leistungsfähige Lieferanten finden Sie mittlerweile in allen Teilen der Erde. Wer immer noch glaubt, nur deutsche Unterneh-

Weiter auf Seite 2 >>>

AUS DEM INHALT

Praxis-Tipp der Ausgabe Transportschäden regulieren	2
Einkaufsorganisation Der elektronische Austausch von Bestellungen und Rechnungen	3
Auslandsbeschaffung Lieferanten finden ist nicht schwer	4
Tipps klipp & klar Lieferantensuche per Außendienst	5
Sachmängel Wo sich der Erfüllungsort der Nacherfüllung befindet	6
Fragen an die Redaktion Falschliefung	7
Materialwirtschaft Einfach Bestell-Teile an Lieferanten verkaufen	7
Global Sourcing 9. Teil: Geschäfte mit amerikanischen Verkäufern	8
Kurz informiert E-Commerce beflügelt Verpackungen aus Papier und Pappe	9
Facility Management So senken Sie die jährlichen Kosten der Gebäudereinigung	10

Haben Sie Fragen
an die Redaktion?
redaktion@einkaufsmanager.net

Einkaufsmanager

Praxis-Werkzeuge und Know-how für Einkaufs-Profis

Einkaufsmanager

E-News

News & Service

Tipps des Monats

Internet:
www.einkaufsmanager.net
Passwort: controlling

Facility Management

So senken Sie die jährlichen Kosten der Gebäudereinigung

Gehen Sie den Weg, der Ihnen Einsparungen beschert, die um das 2- bis 3-fache über denen des „traditionellen“ Ansatzes liegen

In der Praxis werden die Reinigungs-Dienstleister mehr oder weniger häufig aus Kosten- und/oder Qualitätsgründen gewechselt. Um hier weitere Einsparpotenziale zu erzielen, gibt es 2 verschiedene Ansätze:

1. „Traditionelle“ Kostensenkung

Diese Methode ist beliebt: Der Einkauf bittet den Geschäftsführer des Reinigungsunternehmens zum Gespräch. Ihm wird mitgeteilt, dass die Reinigungskosten aus wirtschaftlichen Gründen um 20 % gesenkt werden müssen. Daraufhin wird der Geschäftsführer erwidern, dass dies nur mit einer entsprechenden Leistungsminderung möglich sei, was wiederum nicht im Interesse des Auftraggebers sein kann. Man einigt sich schließlich auf einen Prozentsatz x, bei dem im gleichen Maße eine Reduzierung der Reinigungsstunden vorgenommen wird.

Beachten Sie: Wird der bisherige Leistungsumfang beibehalten, liegt die Reduzierung erfahrungsgemäß zwischen 3 und 5 %.

Bei dieser „traditionellen“ Hauruck-Methode wird der aktuelle Ist-Zustand der Reinigungs-Leistung mehr oder weniger(!?) unverändert in die Zukunft fortge-

schrieben. Das Kostenniveau wird einfach durch Preisverhandlungen abgesenkt.

Die Facility Management-Methode

Zuerst müssen Sie die Basis für eine genaue Kostenberechnung schaffen. Hierzu wird die aktuelle Reinigungssituation in einer gründlichen Ist-Analyse kritisch hinterfragt. Hierfür müssen das Flächenverzeichnis (Raumverzeichnis) und das **Leistungsverzeichnis** aktualisiert oder erstellt werden.

Häufig werden die Reinigungskosten nur auf Grundlage pauschaler Flächenangaben, beispielsweise der Nettogrundfläche (NGF) eines Gebäudes, ermittelt. Das ist für eine exakte Kostenkalkulation nicht ausreichend. Daher sind im Flächenverzeichnis die qm pro Raum zu erfassen. Die hierzu notwendigen Daten kommen entweder aus vorhandenen Plänen oder sind durch Aufmessen vor Ort zu ermitteln.

Danach werden die einzelnen Flächen im Raumverzeichnis den Nutzungsgruppen zugeordnet. Die Flächensystematik der DIN-Norm 277-2 ist hierfür gut geeignet. Für spätere Preisgespräche oder Neuausschreibungen ist es sinnvoll, die Reinigungsflächen noch pro Nutzungsgruppe zu addieren.

Schwieriger ist die Definition des Soll-Zustands. Die hierbei festzulegenden Reinigungsleistungen und -häufigkeiten beeinflussen direkt Kosten und Qualität:

- ◆ Zu viel Leistung bedeutet unnötige Kosten!
- ◆ Zu wenig Leistung führt zu Unmut bei Mitarbeitern und Besuchern!

29.000 € gespart

Mit der Facility Management-Methode erzielen Sie nachweislich Einsparungen, die um das 2- bis 3-fache über denen des „traditionellen“ Ansatzes liegen.

Praxis-Beispiel: Ein mittelständischer Maschinenbauer (750 Mitarbeiter) aus Baden-Württemberg wollte niedrigere Reinigungskosten (250.000 € pro Jahr) ohne Qualitätsverlust. Der Einkauf hatte mit dem „traditionellen“ Ansatz zwar gepunktet (minus 11.000 € = 4,4 %), die Geschäftsleitung beauftragte aber trotzdem die Deutsche Gesellschaft für Kostenmanagement (DGKM). Die Vereinbarung: „Keine Einsparung – kein Honorar“. Die DGKM übernahm fast sämtliche Arbeiten:

- ◆ die komplette Ist-Analyse,
- ◆ das Erstellen der Leistungs- und Flächenverzeichnisse (in Abstimmung mit dem Auftraggeber),
- ◆ das Festlegen der neuen Konditionen mit dem Reinigungs-Dienstleister.

Das Ergebnis überzeugte die Geschäftsleitung: minus 29.000 € (-11,6 %) pro Jahr.

Autor: Klaus Schlesinger,
Kostensenkungs-Experte, Kontakt:
www.dgkm.de

Einladung

„Preiserhöhungen erfolgreich abwehren mit Hilfe der Kostenstruktur-Analyse“

Der 1. Online-Workshop exklusiv für 18 Leserinnen und Leser des „Einkaufsmanager“

Die Analyse von Preiserhöhungswünschen, der Ein- und Verkaufspreise sowie der Kostenstrukturen der wichtigsten Lieferanten zählt zum großen Einmaleins des Einkaufs. In die Verkaufskalkulation eines Lieferanten

einzudringen und seine interne Kostensituation aufzudecken, führt fast automatisch zu besseren Einkaufskonditionen.

Durch die Kenntnis der (Einkaufs-)Kostenstrukturen Ihrer Lieferanten verbes-

sern Sie deutlich die Verhandlungsposition. Durch niedrige Zielpreise gelingt es auch in schwierigen Preisverhandlungen, die Lieferanten zu fordern und bessere Abschlüsse zu erreichen.

Weiter auf Seite 12 >>>

Exklusiv für
Abonnenten des
Einkaufsmanagers