

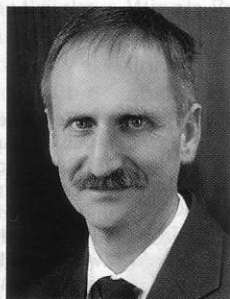
Serie Wissensquiz, Teil III: Kennzahl zum Thema Verhandlungserfolg

Bewertungs- und Messprobleme beachten

Erfolge in Preisverhandlungen gehören zu den zentralen Leistungen des Einkaufs. Die Kennzahl „Verhandlungserfolg“ stellt somit einen wesentlichen Leistungsindikator des Einkaufs dar. Zur Berechnung werden die Erfolge aller wesentlicher dokumentierter Preisverhandlungen des gesamten Einkaufs bzw. einzelner Einkaufsbereiche über einen Zeitraum hinweg addiert. Gelegentlich wird das Ergebnis relativ zum Einkaufsvolumen, d.h. prozentual ausgewiesen. Es gibt zwei Vorgehensweisen:

(1) Es wird die Differenz aus dem Bestellpreis und einem ursprünglichen unverhandelten Angebotspreis gebildet. Dabei kann beispielsweise das günstigste unverhandelte Angebot von mindestens drei schriftli-

chen Angeboten als Maßstab dienen. Alternativ wird der unverhandelte Preis des erfolgreichen Anbieters als Basis verwendet. Kontrovers wird diskutiert, ob die Abwehr (schriftlicher) Preiserhöhungen bestehender



Lieferanten in die Berechnung einbezogen werden soll. Σ (Bestellpreis – bestes unverhandeltes Angebot)

(2) Es wird die Differenz aus dem Bestellpreis und einem Ziel- bzw. Budgetpreis gebildet. Bei dieser Berechnung fällt die Bewertung der Ergebnisse ambivalent aus. Einerseits sollten die Verhandlungserfolge möglichst groß sein. Andererseits ist eine präzise Zielplanung für die Kalkulation der Firma bedeutsam.

Σ (Bestellpreis – Zielpreis)

Prof. Dr. Gerhard Heß
 Institut für Beschaffungsstrategie – www.beschaffungsstrategie.de

Auf unserer Webseite finden Sie wie gewohnt eine Übungsaufgabe einschließlich Bewertungs- und Messproblemen (Teil 3) mit Preisrätsel. www.beschaffung-aktuell.de

Kennzahlen

Die Lösung zu Teil 2

Im zweiten Teil unseres Online-Rätsels zum Thema Kennzahlen

Wissensquiz Einkauf



bestand die Rechenaufgabe aus vier Teilen. Zu ermitteln war die Materialkostenveränderung gegenüber

Vorjahr:

- a) der Umarbeitung: -27,0%
- b) die Rohstoffkomponente: 19,9%
- c) Gesamtpreise: 1,0%
- d) Budgetabweichung 1,1%

Gewonnen haben in der ersten Runde des Kennzahlen-Rätsels: Daniel Grimm aus Issum (1. Preis), René Vetter aus Berlin (2. Preis) sowie Christian Schlachter aus Mannheim (3. Preis).

dz



Einkauf ist unsere Leidenschaft!

Oliver Rethage, Principal

Machen Sie den nächsten Karriereschritt!

Als eine der führenden Unternehmensberatungen für Einkauf, Beschaffung und Supply Chain Management sind wir immer auf der Suche nach Führungskräften, die unsere Leidenschaft für den Einkauf teilen. **Verwirklichen Sie bei uns Ihre Karriereziele.** In einem internationalen Umfeld bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich als Einkaufsspezialist in anspruchsvollen und abwechslungsreichen Kundenprojekten zu positionieren. **Werden Sie Teil unseres Teams.** Als inhabergeführtes Beratungsunternehmen mit hohem Qualitätsanspruch und starken Unternehmenswerten bilden gegenseitiges Vertrauen und ein partnerschaftliches Miteinander Grundsätze, die unser Verständnis von Wertschätzung ausdrücken. Informieren Sie sich unter www.kerkhoff-consulting.com



Quelle: Hidden Champions des Beratungsmarktes 2009 – Studie von Prof. Dr. Dietmar Fink, Professor an der FH Bonn-Rhein-Sieg und der Wissenschaftlichen Gesellschaft für Management und Beratung.

