

Sourcing-Messe

Transparent zur Marktpreisfindung

Effektive Wertevermittlung und Transparenz im Indirekten Einkauf wird sich auf Dauer durchsetzen müssen

Was für viele Einkaufsabteilungen noch neu ist – und wenn bekannt – oft stiefmütterlich behandelt, wird sich immer mehr durchsetzen, hin zum aktuellen Trend der Kostentransparenz. Alle die damit verbundenen Maßnahmen verfolgen ein Ziel: Umsetzung einer effektiven Wertermittlung. Der Anfang einer Kostentransparenz im Einkauf fängt gewöhnlich mit der Beschaffungs-Anfrage an: In dem hierbei vom Lieferant mehr als nur ein Preis oder ein Pauschalangebot verlangt wird hin zur konkreten Kostenstruktur-Transparenz. Dazu ist Voraussetzung, dass bereits die einzelnen Kostenblöcke im Zuge des Anfrageprozesses angefragt oder angefordert werden. Mögliche Anfrage-Kostenblöcke sind:

- Materialpreisbasis
- Musterkosten
- Transportkosten incl. Transportversicherung
- Evt. Verzollungskosten
- Verpackungskosten
- Werkzeugkosten
- Werkzeug-Rüstung/Einrichtung per Vorgang
- Lagerkosten per Prozent oder per Palettenplatz/Quadratmeterpreis
- Entsorgungskosten
- Kommissionierungskosten
- mögliche anfallende Montagekosten

- Fertigungskosten
- Lohnkostenbestandteile
- Sonstiges

Seriöse Lieferanten werden die dementsprechenden Zahlen angeben, andere sollten auf diese überprüft werden. Hierzu bedarf es dann meist einer Bilanzanalyse oder einer aktuellen Wirtschaftsauskunft. Danach folgt üblicherweise der Angebotsvergleich, der folgende Kostenblöcke neben den oben genannten Anfrage-Kostenblöcken beinhalten sollte:

- Beschaffungskosten inklusive möglicher Staffelpreise
- Bemusterungskosten
- Angabe der Materialpreisbasis
- Zahlungsbedingungen
- Lieferbedingungen
- Angebotsgültigkeit
- Sonstiges

Nur, wenn die entsprechenden Daten vorliegen, lässt sich in einfacher Ebene eine Marktpreisfindung durchführen, die wie folgt per partiellem Preisvergleich als Beispiel aussehen kann.

Ziel des ganzen Prozesses wäre nun, mit dem Lieferant seiner Wahl oder eben dem günstigsten Lieferanten, in eine Verhandlung zu gehen mit dem Ziel, den Marktpreis zu erreichen.



Wolfgang Möwius ist Gründer und Inhaber der Mowius GmbH, Experte für persönliche Schutzausrüstung

Hierbei bedarf es aber keiner Bluff-Taktik, sondern man sollte den effektiven Marktpreis-Wert ins Feld führen. Dies führt zu den besten Ergebnissen, die meist ohne Kompromiss hin zum Marktpreis führen.

Sicherheit mit System

Zu den Produkthighlights der A+A in Düsseldorf zählten unter anderem hitzebeständige und doch atmungsaktive sowie wasserabweisende Schutzkleidung für Einsatzkräfte oder auch elektronisch gesteuerte Ohrstöpsel für eine optimale Anpassung von Außengeräuschen.

„Die bedarfsgerechte Ausstattung jedes einzelnen Arbeitsplatzes und Mitarbeiters ist die Grundlage sowie notwendige Bedingung für einen erfolgreichen Arbeitsschutz“, erklärt Geschäftsführer Wolfgang Möwius. „Dabei muss die angebotene Produktvielfalt zu einem sicheren und effizienten PSA-System für das einzelne Unternehmen verdichtet werden. Die Moderation zwischen Herstellern und Endanwendern ist Aufgabe der Experten des technischen Handels.“

Möwius setzt maßgeblich auf den „Safety-Check“, einen Lösungsansatz, den die Kompass-Gruppe, ein bundesweiter Zusammenschluss von Fachunternehmen für PSA, entwickelt hat. Ziel ist es, mit einer umfassenden Gefährdungsanalyse durch geprüfte Fachberater für persönliche Schutzausrüstung den Unternehmen ein betriebs-spezifisches und ganzheitliches Handlungskonzept zur Verfügung zu stellen. Durch spezielle Fragebögen und Checklisten wird eine detaillierte und gesetzeskonforme Analyse sowie Dokumentation gewährleistet. Das herstellerunabhängige Lösungspaket unterstützt die betrieblichen Fachkräfte für Arbeitssicherheit und erzielt durch etwa Mitarbeiterbefragungen und individuelle Tragetests die höchstmögliche Trageakzeptanz und damit den optimalen Arbeitsschutz.

Die Praxis zeige, so Möwius, dass Arbeitssicherheit zunehmend als eine Managementaufgabe begriffen wird. „Nicht nur Ausfallzeiten sind ein Kostentreiber für Unternehmen und belasten diese mit rund 350 Euro pro Tag/Mitarbeiter, sondern auch eine nicht-systematisierte Beschaffung.“ Die PSA-Analyse ermittelt, durch welche Maßnahmen sofort wirksame und sichtbare Einsparungen erzielt werden können. Detaillierte Verbrauchsdaten und eine effiziente Beschaffungslogistik entlasten zudem den Einkauf signifikant.

Personalentwicklungsprogramm

Die Jury des führenden Berufsverbands der Weiterbildungsbranche zeichnete das von Coaching Concepts entwickelte Personalentwicklungskonzept „Leadership Sustainability Program“ (LSP) mit dem Europäischen Preis für Beratung, Training und Coaching in Gold aus. Besonders gewürdigt wurde die Systematik und Effizienz, mit der damit beim Mittelständler VIPA (Herzogenaurach) die Führungskräfte ans Unternehmen gebunden und in ihren Fähigkeiten gestärkt werden konnten.

Der Europäische Preis für Training, Beratung und Coaching wurde im letzten Jahr vom Berufsverband BDVT erstmals ausgelobt. In zwei Etappen mussten sich die teilnehmenden Weiterbildungsinstitute dem neuen anspruchsvollen europäischen Wettbewerb stellen. Wessen Konzept als schriftliche Einreichung in der Vorrunde zu den besten gehörte, sollte im Finale auf der diesjährigen Branchen-Leitmesse „Zukunft Personal“ in Köln bei der detaillierten Prüfung die international besetzte Jury mit nachhaltiger Qualität und nachweisbarer Wirkung überzeugen.

Die Vergabe des Europäischen Weiterbildungspreises in Gold an die Türkheimer Coaching Concepts GmbH begründete die BDVT-Jury insbesondere mit der „präzisen Systematik, die man sonst nur bei Konzernen kennt, die die Stärken eines Mittelständlers kombiniert und ihn stabil auf Erfolgskurs hält“ (Zitat BDVT-Jury).

Als methodisch wegweisend bezeichnet wurde die Kombination der neu strukturierten unternehmensweiten Personalentwicklung mit dem individuellen Performance Management Coaching der Führungskräfte des Unternehmens.

Das Leadership Sustainability Program von Coaching Concepts sieht nach einer umfassenden Situations- und Bedarfsanalyse die gemeinsame Entwicklung eines passgenauen unternehmensweiten Kompetenz-Entwicklungssystems mit dem Unternehmen vor, in der Branche gängig als Performance-Management-System betitelt. Damit können für alle Führungskräfte und Mitarbeiter präzise Personalentwicklungsmaßnahmen festgelegt werden, was in der Regel erhebliche Kosteneinsparungen in der betrieblichen Weiterbildung zur Folge hat, bei gleichzeitig steigender Effektivität.

Der zweite Schwerpunkt des LSP-Konzepts ist die umfassende individuelle Begleitung der Umsetzung von Trainingsinhalten in die persönliche operative Praxis durch Performance Development Coaching. Dieser besonderen Form des Transfer-Coachings hat sich Coaching Concepts seit Jahren verschrieben und mit innovativen Konzepten dabei bereits mehrere deutsche Trainingspreise aberäumt.

„Bei uns ist seit der Durchführung des Leadership Sustainability Programs die teure Fluktuation auf Ebene der Führungskräfte endlich Geschichte, weil sich jeder Manager individuell gefördert und unterstützt fühlt und sich mit dem Unternehmen voll identifiziert“, freute sich der Projektleiter der Herzogenauracher VIPA GmbH, Udo Richter, bei der Preisverleihung als Kunde über die Auszeichnung mit Gold. Für einen Mittelständler sei dies ein besonders wichtiger Faktor für den Firmenerfolg.

PRAXISTAGUNG EINKAUF + BESCHAFFUNG 2016

am 28. April 2016 in Hamburg



DIE Veranstaltung für Einkäufer in der Praxis

- » Aktuelle und künftige Markttrends in Praxisvorträgen
- » Erfahrungsaustausch mit Experten und Kollegen
- » Impulse und Tipps für Ihre tägliche Arbeit
- » Update zur gültigen Rechtslage 2016

Jetzt anmelden und informieren
www.tagung-einkauf.de/2016



Ihre Ansprechpartnerin:
Nina Knödler
Tel. 09233 381-421
E-Mail: tagung-einkauf@forum-verlag.com

Partner:
abbino | nicando
onventis | Sourcing

Die Investition in die Maßnahme lohnt außerordentlich, weil das ganze Unternehmen von der neuen strukturierten, kosten sparenden Personalentwicklung profitiert.

Sourcing-Messe im Juni

Zu all diesen Themen erwartet den Besucher und Kongressteilnehmer der Sourcing – Messe & Kongress für Indirekten Einkauf und Technischen Handel am 14. und 15. Juni 2016 in Bad Homburg ein persönlicher Meinungsaustausch. So moderieren zum Beispiel die Mitarbeiter von Coaching Concepts, dem Gewinner des Weiterbildungspreises in Gold, den vierstägigen Kongress. Die Themenvielfalt ist im blauen Kasten, Seite 9, zu sehen. Die Besucher erhalten bei Benchmarking & Best Practice wertvolle Einblicke in erfolgreiche Unternehmen, finden passende Lösungspartner für individuelle Unternehmensprozesse und können vor Ort direkt vergleichen und beim intensiven Austausch und Networking wertvolle persönliche Kontakte knüpfen.

Da jedes Unternehmen vom Indirekten Einkauf betroffen ist und indirekte Güter und Dienstleistungen für die Verwaltung und Produktunterstützung benötigt, beschäftigt sich die Sourcing – Messe & Kongress für Technischen Handel und Indirekten Einkauf mit all dem, was Einkauf und Logistik brauchen.

Verantwortung übernehmen

Die Ergebnisse von Studien verdeutlichen, dass ein effizienter Umgang mit Informationen für den Geschäftserfolg von Unternehmen unerlässlich wird. Welche Rolle das Management der Output-Landschaft im Unternehmen in diesem

Kontext einnimmt und welche Best Practices IT-Verantwortliche beim Fleet-Management beachten sollten, wird im folgenden Interview mit IDC (International Data Corporation: Anbieter von Marktinformationen, Beratungsdienstleistungen und Veranstaltungen auf dem Gebiet der IT und der Telekommunikation) deutlich.

All about Sourcing: Welche Rolle spielen moderne Fleet-Management-Lösungen für Unternehmen?

IDC: CIOs und IT-Verantwortliche müssen eine hohe Verfügbarkeit und Sicherheit ihrer Drucker- und Kopierer-Landschaft sicherstellen, gleichzeitig aber auch Kosten reduzieren. Fleet-Management-Lösungen schaffen Transparenz sowie ein zentrales Management und optimieren die Geräteauslastung. Als Beispiel ist die automatisierte Tonerbestellung zu nennen. In Abhängigkeit vom Tonerstand und idealerweise auch vom Druckverhalten wird hier automatisch ein Bestellprozess eingeleitet. Aber auch das Energie-Management der Druckerflotte ist ein wichtiges Thema, bei dem Kosten eingespart werden können. Was häufig übersehen wird: Die Analysen und Statistiken im Fleet Management sind ein sehr guter Ausgangspunkt für die Identifikation und Digitalisierung von Geschäftsprozessen mit viel Papierverbrauch.

Sourcing: Auf welche Aspekte kommt es bei der Auswahl einer passenden Lösung besonders an?

IDC: Eine solche Lösung bietet IT-Verantwortlichen einen umfassenden Blick auf die gesamte Output-Landschaft im Unternehmen. Hierbei ist das Erheben und Analysieren von relevanten



Die vorausschauende Instandhaltung von Druckern und Scannern sowie das Zusammenwachsen verschiedener Infrastruktur-Management-Tools prägen die Fleet-Management-Umgebung

Kennzahlen und Statistiken sowie deren übersichtliche grafische Darstellung in Echtzeit sehr wichtig. Das Dashboard ist daher das Herzstück einer Fleet-Management-Lösung, bei dem alle Informationen zusammenlaufen und das Störungen und Optimierungspotential aufzeigen sollte.

Durch den Einsatz von Fleet-Management-Software soll auch eine Vereinfachung der Arbeit der IT-Verantwortlichen erreicht werden. Zwei Aspekte sind in diesem Zusammenhang wichtig: Zum einen sollte das Tool Funktionalitäten für eine Automatisierung von Abläufen umfassen, die durch eine Vernetzung der Geräte möglich wird. Automatisierte Bestellprozesse für Verbrauchsmaterialien, wie die erwähnten Toner, sind ein Beispiel. Zum anderen sollten Aufgaben wie Wartung, Störungsbehebung oder Softwareaktualisierungen der Geräte „remote“, also aus der Ferne, durchgeführt werden können. Techniker müssen somit seltener zu den Maschinen ausrücken.

IT-Entscheider sollten außerdem eruieren, inwiefern sie die Fleet-Management-Software mittels klassischer Lizenz oder aus der Cloud beziehen möchten. Letztere Variante bietet Unternehmen eine kurze Deployment- und Integrations-Phase und eine hohe Skalierbarkeit. Dem gegenüber stehen Bedenken in Hinblick auf die Compliance oder Ausfallsicherheit. Neben der Wahl des Bereitstellungsmodells ist der mobile Zugriff auf die Informationen des Fleet-Managements für viele IT-Verantwortliche ein wichtiger Aspekt, um von unterwegs mittels Smartphone oder Tablet ihre Output-Landschaft im Blick zu halten.

Sourcing: Auf welche Herausforderungen und Details sollten CIO und das Team achten, und wie lassen sich die Hürden überwinden?

IDC: Es gibt verschiedene Aspekte, die IT-Entscheider beim Fleet-Management bedenken sollten. Ratsam ist es, sich bei der Bewältigung dieser Herausforderungen externe Unterstützung mit ins Boot zu holen. Bei der Auswahl eines Anbieters sollte man daher nicht nur auf das Produkt, sondern auch auf dessen Service-Kompetenz Wert legen.

Die Vernetzung der Output-Systeme im Unternehmen führt bei IT-Entscheidern teilweise zu Bedenken in Hinblick auf die Sicherheit der Daten. Sie fürchten, dass Druck- oder Scanaufträge von Cyber-Kriminellen eingesehen, missbraucht und manipuliert werden können. Ein zentraler Punkt ist dabei, ob die Drucker und Scanner nicht nur über das Firmennetz sondern auch über das Internet mit externen Servern, beispielsweise bei einer Tonerbestellung, kommunizieren. In der Regel ist es nicht notwendig, dass jede einzelne Maschine Daten über die Firmen-Firewall hinweg austauscht. Vielmehr bietet es sich an, die Informationen der Flotte zu bündeln und über eine zentrale Schnittstelle zu senden.

Eine weitere Hürde beim Fleet-Management ist die oftmals heterogene Systemlandschaft. In vielen Unternehmen sind Drucker, Scanner oder MFPs nicht nur von einem Hersteller vorhanden. Nicht selten bestehen Service- und Lieferverträge für die Wartung oder die Lieferung von Verbrauchsmaterialien mit mehreren Anbietern. Ein Fleet-Management-Tool sollte daher auf eine herstellerübergreifende Verwaltung und Steuerung ausgelegt sein und bestehende Verträge integrieren können.

Sourcing: Ein Blick in die Zukunft: Welche Entwicklungen und Trends sehen Sie im Bereich Fleet-Management?

IDC: Zum einen ist es das Thema „Predictive Maintenance“, also die vorausschauende Instandhaltung der Drucker und Scanner. Hier geht es darum, Störungen an den Geräten frühzeitig zu erkennen und somit gar nicht erst auftreten zu lassen. Beispielsweise können Sensoren Verschleißgegenstände wie die Einzugsrolle erfassen, so dass diese bei entsprechender Abnutzung – und vor einem Ausfall – ausgetauscht werden können. Einige Fleet-Management-Lösungen umfassen heute bereits solche Features. Durch die wachsenden Datenmengen und Informationen über die Geräte werden die Funktionen zukünftig noch umfangreicher und die Vorhersagen präziser. Dies wird die Ausfallsicherheit der Systeme weiter erhöhen.

Die zweite Entwicklung, die wir erwarten, ist das Zusammenwachsen der verschiedenen Infrastruktur-Management-Tools. Unternehmen setzen heute eine Vielzahl verschiedener Software für die Verwaltung von Druckern, Desktop-PCs, Servern oder Smartphones ein. Die Tools eint ein ähnliches Funktionsprinzip: Es geht um das Erfassen, Steuern und Optimieren der jeweiligen Geräte. Prinzipiell können alle Geräte, die über ein Netzwerk angebunden sind, in einem zentralen Tool gemanagt werden. Eine solche Infrastruktur-Management-Suite ermöglicht ein einheitliches Management, ein hohes Maß an Transparenz und Kosteneinsparungen durch die Konsolidierung der Tool-Landschaft. Potenzial durch die Integration von Fleet und Device Management ist somit vorhanden.



Link-Tipps

www.lupberger.de
www.moewius.de
www.coachingconcepts.de
www.sourcing-messe.de
www.vipa.de
www.idc.com

Themenauswahl Sourcing-Kongress

Einkauf

- Der Trend zum Indirekten Einkauf – Was steckt dahinter?
- Industrie 4.0 ohne Einkauf
- Finetrading als Alternative für Wareneinkäufe und Konsignationslager
- Einkauf: Durch Kosteneinsparungen getrieben

SCM – Logistik

- Verborgenes Einsparpotenzial: Erweiterte Prozesskostenrechnung berücksichtigt reale Wege
- Herausforderung 3D-Druck
- Immer auf der richtigen Route: Intelligentes Logistik-Konzept hilft sparen
- 25 Prozent Einsparung durch Verzahnung von Produktion und Logistik

Big Data

- Big-Data-Management als neue Herausforderung für Einkauf und Supply Chain
- Vom Datensee zur Big-Data-Pfütze: Neun Gründe für ein Scheitern von Big-Data-Projekten

Flotte

- Mobilitätslösung: Corporate Carsharing auf Leasingbasis
- Kostensenkung durch Carsharing

Outsourcing

- Kostendruck: Trends im Outsourcing-Markt
- Make or Buy – Leitfaden zum Outsourcing von Dienstleistungen
- Erfahrungen mit Outsourcing: Pro und Contra

Produktdaten

- Externe Dienstleister nahtlos anbinden
- Kostensenkung und Qualitätssteigerung durch elektronische Prozesse (EDI)

Travelmanagement

- Hoteleinkauf: Verhandelte oder dynamische Raten?
- Einsparung durch Bündelung – Transparenz hilft Erfolge von Geschäftsreisen zu messen

Einkaufscontrolling

- So steigert das Einkaufscontrolling den Wertbeitrag des Einkaufs
- Decken Sie die „schwarzen Löcher“ in Ihrer Ausgabenstruktur auf

Dienstleistungseinkauf

- Welches Werbemittel? Welcher Werbeträger? Treffen Sie die richtige Mediaentscheidung und was dürfen Anzeigen, Beilagen und Verteilung kosten

Weitere Themen unter: www.sourcing-messe.de/kongress