

# Kennzahlen Beschaffungsstrategie (mit Lösungsbeispielen)

1. Liefertermintreue
2. Liefermengentreue
3. Lieferqualitätstreue
4. Rahmenvertragsquote
5. Materialpreisveränderung

# 1. Liefertermintreue (1/2)

Die Kennzahl misst die Fähigkeit des Lieferanten, zugesagte Liefertermine einzuhalten.

**Formel:** 
$$\frac{\text{Anzahl termingerechter Lieferungen}}{\text{Gesamtzahl der Lieferungen}} \times 100$$

**Aufgabe:** Aufgrund der Lieferantenbewertung Ihres wichtigsten Lieferanten sehen Sie, dass dessen Liefertermintreue im letzten Jahr bei 96,5% lag.

Im laufenden Jahr erhielten Sie von Ihrem Lieferanten gesamt 132 Lieferungen, davon waren 122 Lieferungen genau auf Termin.

- a) Errechnen Sie die Liefertermintreue Ihres Lieferanten für dieses Jahr.
- b) Welche Gründe könnten zu diesem Ergebnis geführt haben und welche Massnahmen schlagen Sie vor, diesen Wert wieder zu verbessern.

# 1. Liefertermintreue (2/2)

**Rechnung:**

$$\frac{122}{132} \times 100 = \mathbf{92,4\%}$$

Gründe, die zu diesem Ergebnis geführt haben: z.B.

- Qualitätsprobleme in der Fertigung des Lieferanten
- Hohe Auslastung des Lieferanten in der Fertigung
- Lieferverzug beim Lieferanten Ihres Lieferanten
- Immer kurzfristigere Bestellung beim Lieferanten

Massnahmen, um diesen Wert wieder zu verbessern: z.B.

- Meeting mit dem Lieferanten, um konkrete Verbesserung zu besprechen
- Audit beim Lieferanten, um die Prozesse (Q-Massnahmen) zu verbessern
- Bessere, engere Planung mit dem Lieferanten

## 2. Liefermengentreue (1/2)

Die Kennzahl misst die Fähigkeit des Lieferanten, bestätigte Liefermengen einzuhalten.

### **Formel:**

$$\frac{\text{Anzahl mengengerechter Lieferungen}}{\text{Gesamtzahl der Lieferungen}} \times 100$$

**Aufgabe:** Aufgrund der Lieferantenbewertung eines strategischen Lieferanten sehen Sie, dass dessen Liefermengentreue im letzten Jahr bei 90,5% lag.

Im aktuellen Jahr erhielten Sie von Ihrem Lieferanten gesamt 42 Lieferungen, davon waren 40 Lieferungen ohne Mengenabweichungen.

Errechnen Sie die Liefermengentreue Ihres Lieferanten für dieses Jahr.

## 2. Liefermengentreue (2/2)

**Rechnung:**

$$\frac{40}{42} \times 100 = \mathbf{95,2\%}$$

Gründe, die zu diesem Ergebnis geführt haben: z.B.

- Verbindlicher Rahmenvertrag mit Konsequenzen sowohl bei Über- wie Unterlieferung
- Rückmeldung und Forderung nach mehr Verbindlichkeit mit dem Lieferanten (Aufzeigen, welche Probleme z. B. eine Unterlieferung hat).

### 3. Lieferqualitätstreue (1/2)

Die Kennzahl misst die Fähigkeit des Lieferanten, zugesagte Lieferqualität (z. B. nach Rezeptur, Spezifikation / Zeichnung) einzuhalten.

**Formel:** 
$$\frac{\text{Anzahl qualitätsgerechter Lieferungen}}{\text{Gesamtzahl der Lieferungen}} \times 100$$

**Aufgabe:** Aufgrund der Lieferantenbewertung eines wichtigen Lieferanten sehen Sie, dass dessen Qualitätstreue im letzten Jahr bei 98 % lag.

Im laufenden Jahr erhielten Sie von Ihrem Lieferanten gesamt 24 Lieferungen, davon waren 20 Lieferungen ohne Beanstandungen in Bezug auf die Einhaltung der Spezifikation.

- a) Errechnen Sie die Liefertermintreue Ihres Lieferanten für dieses Jahr.
- b) Welche Gründe könnten zu diesem Ergebnis geführt haben und welche Massnahmen schlagen Sie vor, diesen Wert wieder zu verbessern.

### 3. Lieferqualitätstreue (2/2)

**Rechnung:**  $\frac{20}{24} \times 100 = 83,3\%$

Gründe, die zu diesem Ergebnis geführt haben: z.B.

- Qualitätsprobleme in der Fertigung des Lieferanten
- Hohe Auslastung des Lieferanten in der Fertigung
- Qualitätsprobleme beim Zulieferer (Material des Vorlieferanten)
- Zu hoher Druck durch kurzfristige Bestellung beim Lieferanten

Massnahmen, um diesen Wert wieder zu verbessern: z.B.

- Meeting mit dem Lieferanten, um konkrete Verbesserung auf beiden Seiten zu besprechen (Q-Probleme Lieferant / Situation der kurzfristigen Bestellungen durch bessere Planung)
- Audit beim Lieferanten, um die Prozesse zu verbessern (Q-Massnahmen zwischen den Q-Managern beider Partner).

## 4. Rahmenvertragsquote (1/2)

Gibt den Anteil des durch langfristige Verträge abgesicherte Einkaufsvolumens im Verhältnis zum gesamten Einkaufsvolumen wider.

**Formel:** 
$$\frac{\text{Einkaufswert aus RV}}{\text{gesamtes Einkaufsvolumen}} \times 100$$

**Aufgabe:** Ermitteln Sie die Rahmenvertragsquote Ihres Einkaufsgebietes, von dem Sie wissen, dass von Ihrem gesamten Einkaufsvolumen von 4.300.000 CHF ein Volumen von 2.650.000 CHF über Rahmenaufträge mit Abrufen abwickelt werden.

Welchen Vorteil in der operativen Beschaffung versprechen Sie sich, möglichst viele Rahmenaufträge abzuschliessen?



## 4. Rahmenvertragsquote (2/2)

**Rechnung:**

$$\frac{2650}{4300} \times 100 = \mathbf{61,6\%}$$

Vorteil in der operativen Beschaffung sind z.B.:

- Weniger Aufwand zu Bestellschreibung, Versand der Bestellung, etc.
- In Rahmenaufträgen sind oft auch weitere Themen geregelt, wie z.B. die Verpackungsvorschriften und die Art der Qualitätsprüfung. Somit entstehen noch weitere Vorteile für den Abnehmer.
- Zwischen Lieferant und Abnehmer entsteht eine engere Verbindung, die weitere Vorteile wie z.B. beleglose Bestellung über EDI bringen könnte.

# 5. Materialpreisveränderung (1/2)

Beschreibt die Abweichung des aktuellen Einkaufspreises eines Artikels gegenüber dem budgetierten Preis / Artikel. Der budgetierte Preis wird oft auch als «Sollpreis» bezeichnet.

**Formel:** 
$$\frac{\text{aktueller Einkaufspreis}}{\text{Soll-Einkaufspreis}} \times 100$$

**Aufgabe:** Ermitteln Sie die Materialpreisveränderung eines Artikels, den Sie in diesem Jahr für 2,15 CHF pro Stück eingekauft haben. Der budgetierte Preis des Artikels für dieses Jahr liegt bei 2.18 CH pro Stück.

Sie haben von diesem Artikel bisher 60.000 Stück eingekauft. Wie beurteilen Sie das Ergebnis?

## 5. Materialpreisveränderung (2/2)

**Rechnung:**  $\frac{2,15}{2,18} - 1 \times 100 = -$   
**1,4%**

- Der derzeitige Preis ist um 1,4% günstiger, als budgetiert.
- Bei einer beschafften Stückzahl von 60.000 im laufenden Jahr ergibt dies eine Einsparung gegenüber Plan von 1.800,-- CHF (60.000 x 0.03 CHF) für diesen Artikel.

Bemerkung:

Diese Kennzahl gilt auch als sogenannter «Einkaufserfolg» oder Einsparung gegenüber der Geschäftsleitung. Deshalb ist es wichtig, vor allem für A-Artikel eine sorgfältige Planung durchzuführen («grösste Hebelwirkung»).