

Preis- und Kostenstrukturanalyse

Übungen – Lösungen

1. Einfluss von Veränderungen des Materialaufwandes auf den Gewinn

Umsatz Warenhaus XY			bei Veränderung des Materialaufwandes von				
Position	in Mio. CHF	in % vom Umsatz	-5%	-3%	-1%	2%	4%
Umsatz	100.0		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Materialaufwand	66.4	66.4%	63.1	64.4	65.7	67.7	69.1
Personalaufwand	14.6	14.6%	14.6	14.6	14.6	14.6	14.6
Übrige Kosten	16.5	16.5%	16.5	16.5	16.5	16.5	16.5
Gewinn/Verlust	2.5	2.5%	5.8	4.5	3.2	1.2	-0.2
Veränderung Gewinn/Verlust		absolut	3.3	2.0	0.7	-1.3	-2.7
		prozentual	133%	80%	27%	-53%	-106%

Argumente für Einsatz PKSA:

2. Beschaffungsobjekte für PKSA wählen

Warengruppen Einkauf	Umsatz pro Jahr
Büromaterial	100'000
Drucksachen	80'000
Energie	750'000
Externe Transporte	800'000
Halbfabrikate für die Produktion	1'000'000
Reinigungsmaterial	250'000
Reparaturdienstleistungen	200'000
Rohmaterial für Produktion Lebensmittel	2'500'000
Verpackungsmaterialien	500'000
Total	6'180'000

1. In welcher Reihenfolge starten Sie die Bearbeitung der einzelnen Warengruppen und wie begründen Sie Ihre Entscheidung?

2. Welche konkreten Massnahmen ergreifen Sie bei den einzelnen Warengruppen, um mehr über die Preisstrukturen Ihrer Lieferanten zu erfahren und die Preise zu optimieren?

3. Herstellkosten (Materialanteil)

Artikel	Jahres- menge	EP bisher pro 1'000 St.	Beschaffungs- wert bisher	EP neu pro 1'000 St.	Beschaffungs- wert neu
Produkt 1	10'000'000	58.40	584'000	61.32	613'200
Produkt 2	20'000'000	63.80	1'276'000	66.99	1'339'800
Produkt 3	15'000'000	48.20	723'000	50.61	759'150
Produkt 4	1'000'000	38.80	38'800	40.74	40'740
Produkt 5	5'000'000	54.20	271'000	56.91	284'550
Total	51'000'000		2'892'800		3'037'440
Absoluter Aufschlag zu bisherigem Beschaffungswert				5%	144'640

Artikel	Material- anteil	Material- anteil an EP bisher	restliche Kosten+ Gewinn	Material- anteil an EP neu	EP neu selber kalk.	Beschaffungs- Wert neu selber kalkuliert
Produkt 1	35%	20.44	37.96	22.69	60.65	606'484
Produkt 2	25%	15.95	47.85	17.70	65.55	1'311'090
Produkt 3	40%	19.28	28.92	21.40	50.32	754'812
Produkt 4	45%	17.46	21.34	19.38	40.72	40'721
Produkt 5	30%	16.26	37.94	18.05	55.99	279'943
Total						2'993'050
Aufschlag eigene Berechnung in % und absolut					3.47%	100'250

Veränderungen	in %	in CHF absolut
Aufschlag Lieferant zu bisherigem Beschaffungswert	5,00%	144'640
Aufschlag eigene Berechnung Beschaffungswert	3,47%	100'250
Differenz zwischen Lieferanten und eigener Berechnung	- 1,53%	-44'390

Fazit aus Beispiel:

4. Kostenstruktur Lieferant

Preisstruktur bisher	%-Satz	€
Material-Einzelkosten		60.00
Material-Gemeinkosten	5%	3.00
Materialkosten		63.00
Fertigungslöhne		20.00
Fertigungsgemeinkosten	80%	16.00
Sondereinzelkosten der Fertigung		6.00
Fertigungskosten		42.00
Total Herstellkosten (Material- und Fertigungskosten)		105.00
Verwaltungs-Gemeinkosten	4%	4.20
Vertriebsgemeinkosten	2%	2.10
Total Selbstkosten		111.30
Gewinnzuschlag	12.3%	13.70
Verkaufspreis bisher		125.00

Preisstruktur neu	%-Satz	€
Material-Einzelkosten + 15%		69.00
Material-Gemeinkosten	5%	3.45
Materialkosten		72.45
Fertigungslöhne + 12%		22.40
Fertigungsgemeinkosten	80%	17.92
Sondereinzelkosten der Fertigung		6.00
Fertigungskosten		46.32
Total Herstellkosten (Material- und Fertigungskosten)		118.77
Verwaltungs-Gemeinkosten	4%	4.75
Vertriebsgemeinkosten von 2% auf 5%	5%	5.94
Total Selbstkosten		129.46
Gewinnzuschlag	15.9%	20.54
Verkaufspreis neu		150.00

5. Preisstaffelung mit Folge-, Anlauf- und Einrichtungskosten Lösung

- a) den Einheitspreis für die Folgemenge = 65.-
- b) die Anlauf- resp. Einrichtkosten = 400.-
- c) die Preise pro 1'000 Stück für Mengen
 von 20'000 = 85.-
 30'000 = 78.33
 50'000 = 73.-

Artikelbezeichnung	Menge in St.	Preis pro	Wert
		1'000	
Kunststoffteil	40'000	75.00	3'000.00
Kunststoffteil	10'000	105.00	1'050.00
Differenz = Folgekosten Mehrmenge	30'000		1'950.00
Einheitspreis für Folgemenge (Wertdifferenz: Mengendifferenz)		65.00	
Kunststoffteil	40'000	75.00	3'000.00
Kunststoffteil	40'000	65.00	2'600.00
Anlauf- resp. Einrichtungskosten			400.00
Preis für beliebige Menge =			
((Menge x Einheitspreis Folgemenge) + Einrichtungskosten) / Menge			
Berechnung beliebige Menge		EH-Preis FM	Einrichtungs-K.
			Preis pro 1'000
	10'000	65.00	400.00
	20'000	65.00	400.00
	30'000	65.00	400.00
	50'000	65.00	400.00

6. Erfahrungskurve

1. Auftrag		Menge	Wert
Stückpreis bisher	120.00	200	24'000.00
Materialaufwand	15.00	200	3'000.00
Lohnkosten	70.00	200	14'000.00
Restliche Kosten + Gewinn	35.00	200	7'000.00
2. Auftrag			
Lernkurve	70%		
Lohnkosten neu	49.00		
2. Auftrag		Menge	Wert
Materialaufwand	15.00	400	6'000.00
Lohnkosten neu	49.00	400	19'600.00
Restliche Kosten + Gewinn	35.00	400	14'000.00
Stückpreis neu	99.00	400	39'600.00

Argumente für Gespräch mit Lieferant:

7. Gleitpreise für Kunststoffteil

Grundformel		unveränderter Preisanteil	Materialanteil	Lohnanteil	
Preis neu	= 37.50 x (0.274	+ (0.491 x $\frac{2.20}{2.20}$)	+ (0.235 x $\frac{100.00}{100.00}$)	= 37.50
Preisveränderung zum bisherigen Preis absolut					0.00
Preisveränderung zum bisherigen Preis prozentual					0.0%
aktuelle Formel		unveränderter Preisanteil	Materialanteil	Lohnanteil	
Preis neu	= 37.50 x (0.274	+ (0.491 x $\frac{2.50}{2.20}$)	+ (0.235 x $\frac{102.00}{100.00}$)	= 40.19
		(0.274	+ (0.491 x 1.136)	+ (0.235 x 1.020))
		(0.274	+ 0.558	+ 0.240)
Preis neu	= 37.50 x	1.072			= 40.19
Preisveränderung zum bisherigen Preis absolut					2.69
Preisveränderung zum bisherigen Preis prozentual					7.2%

9. Methoden für spezifische Beschaffungsobjekte auswählen und begründen

Als Vorbereitung auf die Prüfung und für die praktische Umsetzung in Ihrer beruflichen Tätigkeit als operative oder strategische Einkaufsverantwortliche wollen Sie aus den verschiedenen Preisanalyse-Methoden die für Ihre Beschaffungsobjekte sinnvollen selektionieren.

Vorgehensweise

1. Wählen Sie einen Fallgeber und ein konkretes Beschaffungsobjekt aus seinem Aufgabengebiet aus.

2. Gehen Sie die einzelnen Preisanalyse-Methoden durch und diskutieren Sie, welche für das konkrete Beschaffungsobjekt und den entsprechenden Beschaffungsmarkt sinnvoll oder nicht sinnvoll sind. Bitte begründen Sie Ihre Entscheide.

3. Diskutieren und definieren Sie die nächsten konkreten Schritte für die Umsetzung der favorisierten Preisanalyse-Methoden in Ihrer Praxis.

10. Preisanalyse für Verhandlungen nutzen

In Ihrer beruflichen Praxis werden Sie mit ganz unterschiedlichen Preisargumenten Ihrer Lieferanten konfrontiert. Aus der Anwendung der verschiedenen Preisanalyse-Methoden können wertvolle Argumente für Ihre Verhandlungen gewonnen werden.

In dieser Übung sollen mögliche Argumente der Lieferanten dank unterschiedlicher Preisanalyse-Methoden fundiert vorbereitet und „gekontert“ werden.

Vorgehensweise

1. Wählen Sie 2 Preis-Argumente aus, die Sie in Ihrer Gruppe bearbeiten wollen.
2. In welchen Informationsquellen (spezifische Publikationen, konkrete Internet-Adressen etc.) können Sie dazu Informationen gewinnen? Welche wollen Sie nutzen? Sich zusätzlich beschaffen?
3. Mit welcher Preisanalyse-Methode können Sie das Argument des Lieferanten genauer untersuchen? Welche Kostendetails/Informationen brauchen Sie für die Anwendung Ihrer gewählten Preisanalyse-Methode(n)?
4. Welche Argumente wollen Sie in die Verhandlung einbringen? Auf welche Gegenargumente bereiten Sie sich vor und wie wollen Sie argumentieren? Welche Lösungsmöglichkeiten wollen Sie einbringen?

11. Vor- und Nachkalkulation

Position	Vorkalkulation			Nachkalkulation		
	Menge	Preis/EH	Betrag	Menge	Preis/EH	Betrag
Material 1	10	52.00	520.00	9.5	57.20	543.40
Material 2	220	1.50	330.00	209.0	1.65	344.85
Material 3	20	35.00	700.00	19.0	38.50	731.50
Total Materialeinzelkosten			1'550.00			1'619.75
Materialgemeinkosten		15%	232.50		15%	242.96
Total Materialkosten			1'782.50			1'862.71
Vorarbeiter	10	75.00	750.00	5.0	75.00	375.00
Hilfskräfte	20	38.00	760.00	26.0	38.00	988.00
Total Lohneinzelkosten			1'510.00			1'363.00
Lohngemeinkosten		25%	377.50		25%	340.75
Total Lohnkosten			1'887.50			1'703.75
Fertigungskosten Maschine 1	5	145.00	725.00	5.0	145.00	725.00
Fertigungskosten Maschine 2	2	95.00	190.00	2.0	95.00	190.00
Total Fertigungseinzelkosten			915.00			915.00
Fertigungsgemeinkosten		40%	366.00		40%	366.00
Total Fertigungskosten			1'281.00			1'281.00
Total Herstellkosten			4'951.00			4'847.46
Verwaltungs- und Vertriebs-Einzelkosten			600.00			600.00
Verwaltungs- und Vertriebs-Gemeinkosten		20%	120.00		20%	120.00
Total Verwaltungs- und Vertriebs-Kosten			720.00			720.00
Total Selbstkosten			5'671.00			5'567.46
Gewinnzuschlag auf Selbst-K.		10%	567.10		10%	556.75
Angebotspreis			6'238.10			6'124.21
Veränderung zu Vorkalkulation					-1.8%	-113.89

Themen und Argumente für Preisverhandlung mit Lieferant:

12. Vollkostenrechnung Büchergestell Möbeleinkauf

	Positionen	%-Satz	Fr.	in % VP
Material-Einzelkosten	Holz und Zubehör		300.00	6.8%
Material-Gemeinkosten	Lager, Kapital, Einkauf	10%	30.00	0.7%
Materialkosten			330.00	7.5%
Lohn-Einzelkosten	Std x Löhne		2'000.00	45.5%
Lohn-Gemeinkosten	Personal-NK wie Versicherungen und Weiterbildung etc.	20%	400.00	9.1%
Fertigungs-Einzelkosten	Maschinen Werkzeuge		400.00	9.1%
Fertigungs-Gemeinkosten	Amortisation, Miete, Unterhalt	50%	200.00	4.6%
Fertigungskosten			3'000.00	68.3%
Total Herstellkosten (Material- und Fertigungs-K.)			3'330.00	75.8%
Verwaltungs- und Vertriebs-	Entwicklung, Qualität, Werbung, Zins- und Kapitalkosten	20%	666.00	15.2%
Einzel- und Gemeinkosten				
Total Selbstkosten			3'996.00	90.9%
Gewinn		10%	399.60	9.1%
Verkaufspreis			4'395.60	100.0%