Einkauf 4.0

Wie Sie mit Data Analytics enorme Einsparpotenziale generieren und Ihre Verhandlungsposition stärken

Forensische Arbeitsmethoden, die auf detailgenauen Beobachtungen und nüchternen Schlussfolgerungen beruhten, hatten Sherlock Holmes einst zum Meisterdetektiv gemacht.

Würde Holmes heute leben, wäre er ein Top-Einkäufer! Denn die Grundsätze seiner Arbeit in die heutige Zeit übertragen heißen:

- **Data Mining** (am Ort des Geschehens nach Indizien suchen)
- **Data Analytics** (Indizien auf äußere Einwirkungen oder Inhaltsstoffe überprüfen und Zusammenhänge erkennen)
- **Predictive Analytics** (Handlungsabläufe rekonstruieren und wichtige Prozessstufen identifizieren)

Der Stand der Dinge im Einkauf

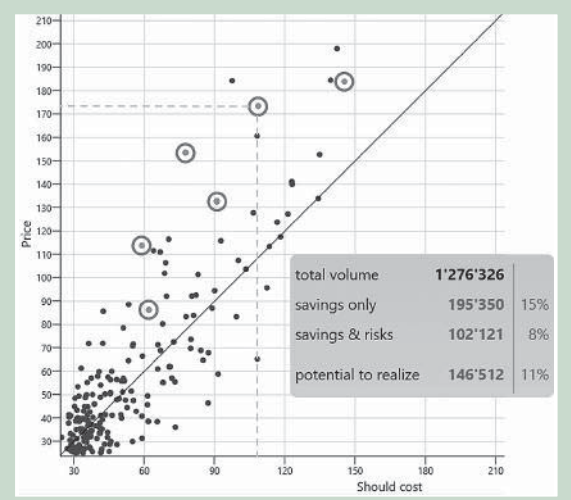
Hat ein Artikel einen Preisinfosatz und ist dieser im ERP erfasst, verschwindet er meist in einem der vielen Datensilos, ohne dass Sie im Einkauf einen 2. Blick auf ihn werfen konnten. Ein Grund: Die Technik liefert täglich neue Artikel, die noch keinen Preis haben und erst angefragt werden müssen. Also bleibt keine Zeit, sich mit dem Bestehenden zu beschäftigen. Ein weiterer Grund: Die Produktkostenanalyse ist aufwändig und verlangt Fertigungs-Knowhow, das viele Einkäufer nicht haben.

So „schlummern" Tausende von Artikeln im Unternehmen, ohne dass der Einkauf weiß, ob deren Preise gerechtfertigt sind.

Data Analytics beantwortet Fragen, die sich Ihnen im Einkauf täglich stellen

- Welche Artikel bieten das größte Einsparpotenzial?
- Welcher Preis ist für ein neues Bauteil / eine neue Baugruppe gerechtfertigt?
- Wie homogen kauft unser Unternehmen in den einzelnen Warengruppen ein?
- Wie systematisch gestalten unsere Lieferanten die Preise?

Analyse-Grafik Preis vs. Sollkosten



Quelle: Shouldcosting GmbH

Data Mining

Um z. B. aus Hunderten von Frästeilen diejenigen zu identifizieren, die die höchsten Einsparpotenziale aufweisen, kombinieren wir Daten aus ERP- und CAD-Systemen. Die ERP-Daten (Preis, Losgröße, Lieferant etc.) liegen für Sie in lesbarer Form vor – als Zahlen und Texte. Bei CAD-Daten sind die Informationen, die Sie benötigen, noch in der 3D-Geometrie gebunden.

Hier kommt Data Mining ins Spiel. Damit werden die notwendigen Informationen aus 3D-Modellen und 2D-Zeichnungen extrahiert.

So profitieren Sie von Data Analytics

Mathematik dient als Grundlage, um Einsparpotenziale zu identifizieren. Einfache lineare und exponentielle Berechnungen genügen den heutigen Anforderungen jedoch oft nicht mehr. Mit Data Analytics werden Einsparpotenziale nicht nur präziser, sondern auch schneller identifiziert.

In der Grafik der Shouldcosting GmbH repräsentiert jeder Artikel einen Punkt. Auf der senkrechten Achse ist der aktuelle Einkaufspreis von Frästeilen und auf der horizontalen Achse der berechnete Soll-Preis (Should Cost) der Frästeile ersichtlich. Dabei kreist Data Analytics diejenigen Artikel, die das höchste Einsparpotenzial aufweisen, automatisch ein und berechnet die Sollpreise hochgenau. Die eingekreisten Punkte repräsentieren somit die „best saving potentials". Diese Artikel sollten Sie unbedingt nachverhandeln.

Innerhalb weniger Sekunden wird zudem der Einfluss, den die einzelnen Fertigungsschritte auf die aktuell bezahlten Preise haben, ersichtlich. Artikel, die in der Vertikalen aufgereiht sind (gestrichelte vertikale Linie), haben eine ähnliche Geometrie, jedoch sehr unterschiedliche Einkaufspreise. Das gilt es mit dem Lieferanten zu besprechen. Ein großer Vorteil für die Verhandlungen: Die Analysen sind absolut faktenbasiert und plausibel.

Mit Predictive Analytics lassen sich anschließend neue Bauteile direkt im CAD-System berechnen und bewerten.

Autor: Frank Sundermann,
Unternehmensberater, Kontakt:
sundermann@durchdenkenvorne.de