

Informationstransparenz zwischen den Supply Chain Partnern Open Costing im Vollgeschäft



Um den sich massiv verändernden Kundenanforderungen gerecht zu werden und gleichzeitig dem immensen Kostendruck entgegen zu wirken, gibt es die verschiedensten Ansätze in unserer Branche. Als Alternative rücken strategische Partnerschaften mit den Vollgeschäftslieferanten immer stärker in den Vordergrund.

Basis der strategischen Partnerschaft ist jedoch eine größere Informationstransparenz auf beiden Seiten. Die Nutzung eines Open Costing bei der Preisfindung, ist hierbei ein strategischer Ansatz, der dazu beitragen kann. In der Bekleidungsindustrie bietet das Open Costing Potenzial für eine realistische Preisfindung und Senkung der Preise.

Ansprechpartner

Susanne Thelen
Consulting – GCS Consulting GmbH
E-Mail: thelen@gcs-consulting.de
Mobil: +49 151 416 622 72



Lieferantenvereinbarungen

Der Aufbau und die Entwicklung guter Lieferantenbeziehungen zählen für jedes Unternehmen zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren.

Die Basis sind hierbei Lieferantenvereinbarungen, zur Festlegung von allgemeingültigen, generellen Regelungen für die Zusammenarbeit.

Diese bilden die Grundlage für eine vertrauensvolle Kooperation mit dem Lieferanten und dem Ansatz der kontinuierlichen Verbesserungsbemühungen.

„Wir greifen nicht Ihre Gewinnmarge ab, sondern Ihre Kosten“ (Praxisaussage)



Mit diesem Ansatz wird sich die Nutzung des Open Costing langfristig positiv auf die Preissituation und die Partnerschaft mit dem Lieferanten auswirken.

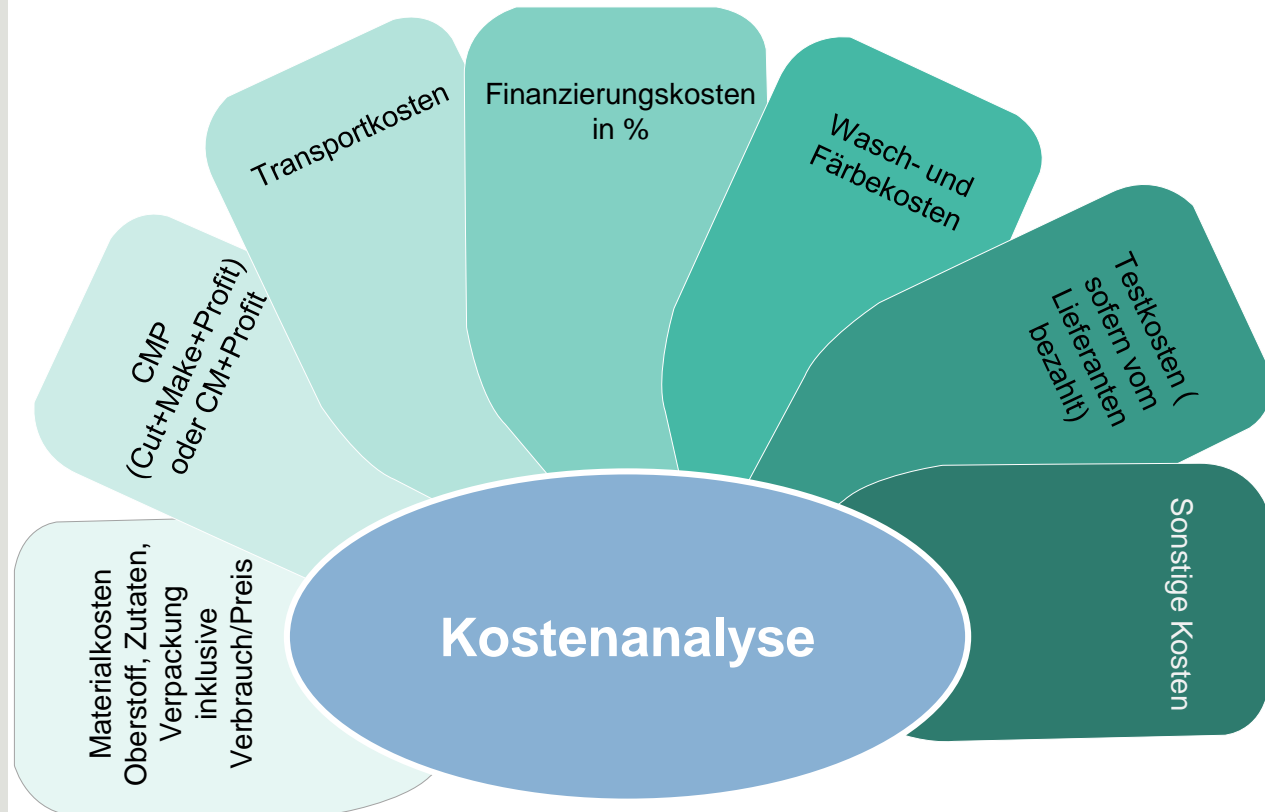
Nur wenn Lieferant und Kunde sich gegenseitig vertrauen, werden sie eine langfristige oder auch strategische Partnerschaft anstreben. Der Lieferant wird bereit sein, seine Kalkulation und Kosten offenzulegen, und der Kunde wird Zeit und Geld investieren, um auch Prozesse beim Lieferanten zu durchleuchten und zu verbessern. Der Kunde will günstige Einkaufspreise, der Lieferant eine langfristige Zusammenarbeit und einen hohen Umsatz mit diesem Kunden.



Was sind die generellen Parameter für die Kostenfindung?

Im Vollgeschäft wird in den meisten Fällen nach wie vor der reine am Zielpreis orientierte FOB Preis verhandelt. Die enthaltenen Kosten sind intransparent und nicht nachvollziehbar. Ein Open Costing bringt hier Klarheit.

Der Aufbau des Kalkulationstools und welche Kosten seitens Lieferant im Detail offen gelegt werden sollen, hängt sowohl von den internen Anforderungen jedes Unternehmens ab, als auch von der Bereitschaft des Lieferanten diese Kosten offenzulegen und kann sich in verschiedenen Strategien widerspiegeln.





Voraussetzungen für das Open Costing

Neue Lieferanten stehen der Anforderung nach einem Open Costing aufgrund des möglichen Mehrumsatzes eher offener gegenüber.

Kostentransparenz allein senkt keine Kosten !

Legen die Lieferanten ihre Kalkulation offen, müssen diese auf Plausibilität überprüft werden. Eine hohe Kompetenz auf Beschaffungsseite, diese Kosteninformationen aus- und zu bewerten ist hierbei Voraussetzung.

Des weiteren können Vergleiche mit anderen Lieferanten Klarheit schaffen, die Preise realistisch zu beurteilen.

Einschränkungen für das Open Costing



Es ist zu beachten, dass nicht alle Produkte generell für das Open Costing geeignet sind, da das Instrument einen gewissen Umsetzungsaufwand voraussetzt.

Ein Open Costing ist weniger für die folgenden Bereiche geeignet:

- Produkte mit niedrigem Einkaufsvolumen
- Produkte mit geringerer Komplexität

Demnach eignen sich Produkte mit einem höheren Einkaufsvolumen und/oder einer relativ hohen Wertschöpfung eher für das Open Costing.



Open Costing als Risiko für den Lieferanten?

Lieferanten werden sich jedoch auch vor unfairen Praktiken durch die Kunden schützen.

Sie können zum Beispiel:

- nur bestimmte Kennzahlen offenlegen, die keine Rückschlüsse auf die Gewinnmarge zulassen.
- Sie können Puffer einbauen, deren Nachvollziehbarkeit für den Kunden eher unwahrscheinlich ist.

Der Austausch von Kundeninformationen ist nicht immer eine Win-Win Situation



Lieferant legt die Marge offen

Stärkung der Verhandlungsposition des Abnehmers

Abnehmer kann Marge errechnen und kann Preise drücken

Kostendaten werden an Wettbewerber weitergeleitet

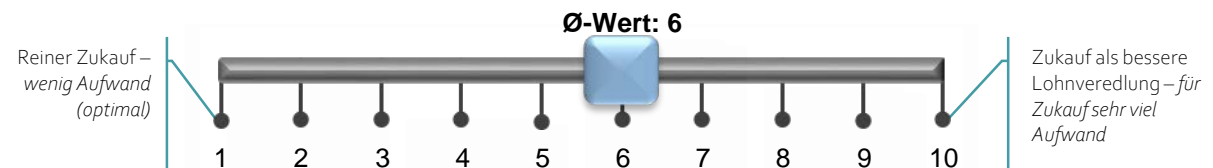
Erhöhung der Verwundbarkeit in Preisverhandlungen



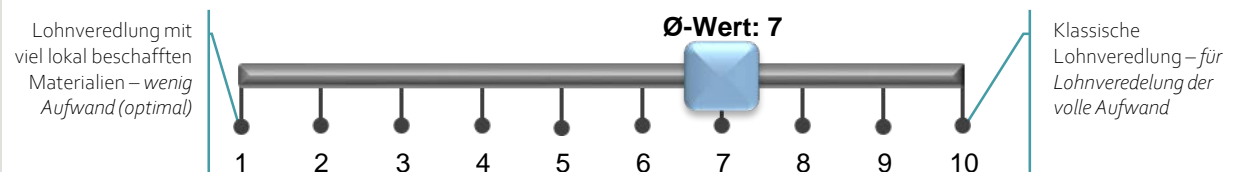
Vorteile aus der Nutzung des Open Costings für den Kunden, wenn Mischformen der Beschaffung ohnehin zunehmen

Den reinen Zukauf bzw. Lohnveredlung gibt es immer weniger. Wie hoch schätzen Sie bei den beiden Beschaffungsarten aufgrund Ihrer aktuellen Arbeitsweise den Aufwand in Ihrem Hause ein?

Zukauf



Lohnveredlung



Quelle: SCM Benchmark 2018 von GermanFashion Modeverband und GCS

Funktion von Kostentransparenz

Das Open Costing erlaubt durch den Einblick in die Kalkulation:


- Kostentreiber zu entdecken,
- Angebote zu optimieren und
- Einkaufspreise zu verringern

Zudem können Produzenten/Lieferanten und deren Kunden ihre Zusammenarbeit intensivieren und die Kosten gezielt beeinflussen und minimieren.

KONTAKT

... wir freuen uns auf Ihre Mitarbeit:

 **Anschrift**
GCS Consulting GmbH
Frankfurter Ring 193a
80807 München

 **Fon** +49 89 891365 -12

 **Mobil** +49 171 638 7999

 **E-Mail** schneider@gcs-consulting.de

 **Website** www.gcs-consulting.de

 **Susanne Thelen** | Senior Consultant
thelen@gcs-consulting.de
Mobil: +49 151 416 622 72

 **Andreas Schneider** | Managing Director
schneider@gcs-consulting.de
Mobil: +49 171 6387999