

Kalkulieren geht über Studieren

„Was kostet das denn?“ Eine Frage, die uns im Alltag ständig begegnet: egal ob beim Klamottenkauf, im Supermarkt oder bei der Planung einer Veranstaltung. Tagtäglich kalkulieren wir. In der produzierenden Industrie ist das nicht anders und stellt trotzdem viele Betriebe täglich vor eine Herausforderung. Die Lösung: Produktkostenkalkulationstools.

TEXT: Theresa Weifels, Kloepfel Engineering
BILDER: Curioso-Shutterstock.com/Kloepfel

Entstehende Kosten im Voraus berechnen – so würden wahrscheinlich die meisten Menschen das Wort „kalkulieren“ erklären. Zugegeben: Ganz so einfach wie bei der Kostenplanung einer Party funktioniert es dann doch nicht bei der Berechnung von Produktkosten. Fast klingt es so, als müsse man stattdessen dafür in die Zukunft sehen können. Dass für die Ermittlung des optimalen Preises aber keine Zauberkegel und Co. nötig ist, zeigen Produktkostenkalkulationstools.

Oftmals wird in Unternehmen Microsoft Excel für die Kalkulation verwendet. Vorlagen dafür spuckt Google zuhauf aus. Problem ist aber, diese beziehen weder aktuelle Marktbedingungen noch internationale Rahmenbedingungen mit ein. Vor allem Einkäufer, die mit komplexeren Maschinen oder Bauteilen kalkulieren wollen, schauen bei Excel in die Röhre. Der Firma Grünbeck GmbH ging es ähnlich.

Einsparungen von etwa 10 bis 40 Prozent

Die Grünbeck GmbH hat sich ganz dem Thema Wasseraufbereitung verschrieben. Am Standort Höchstädt produziert das Unternehmen verschiedene Produkte und Geräte rund um das Thema Wasseraufbereitung. Markus Rosenzweig, stellvertretender Einkaufsleiter, arbeitet seit zwei Jahren mit dem Produktkostenkal-

kulationstool Cost Control von Kloepfel Engineering. „Mit Kloepfel haben wir aus zweierlei Gründen zusammengearbeitet. Zum einen, da wir einen monetären Beitrag zum Unternehmenserfolg generieren wollten, was uns auch gelungen ist. Und zum anderen, um unsere Einkaufsorganisation möglichst schnell neu auszurichten und wesentlich professioneller aufzustellen“, erzählt der 41-Jährige.

Das Cost Control Online-Tool hat dazu einen wesentlichen Beitrag geleistet. Die Software zerlegt ein Produkt in die einzelnen Bestandteile und zeigt genau auf, wie sich ein Preis zusammensetzt. Es wird auf einen Schlag transparent, wo die Material-, die Fertigungs- und die Lohnkosten liegen. Im Unterschied zu veralteten Excel-Vorlagen ist das Online-Tool immer up to date und bezieht aus dem internationalen Markt Faktoren, wie Stundensätze und Kosten für Werkzeuge, Material, Lohn und Energie, mit ein. „Uns ist es gelungen, vor allem die Nutzerfreundlichkeit deutlich zu verbessern. Eine 30-minütige Einführung reicht aus, um Cost Control zu nutzen. Das ist ein großer Pluspunkt gegenüber dem Wettbewerb“, weiß Manfred Esser, Geschäftsführer von Kloepfel Engineering. Es ist auch kein zusätzliches Programm im klassischen Sinne, denn Cost Control wird über einen Browser aufgerufen und ist dadurch immer auf dem aktuellen



Design-to-Cost

Die Zielkostenanalyse ermittelt, wie hoch Produktkosten sein dürfen, damit das Produkt erfolgreich vermarktet werden kann. Kostenbewusst und effizient konstruieren – das ist das Ziel beim Design-to-Cost-Ansatz, unter Berücksichtigung der Zielkosten.

Stand. „Materialeinsparungen zwischen fünf bis zehn Prozent und Gesamteinsparungen von etwa 10 Prozent bis 40 Prozent sind üblich“, so Esser. Dass dies keine leeren Versprechungen sind, zeigt das Projekt Grünbeck GmbH, indem ähnliche Erfolge erzielt wurden.

Langfristige Lieferantenbeziehungen aufbauen

Das gewonnene Wissen durch die Software sorgt in Lieferantengesprächen für Transparenz. Liegt der ermittelte optimale Preis unter dem des Lieferanten, sind klärende Gespräche unumgänglich. Die Lieferantengespräche finden dadurch auf einer anderen Basis statt. Die Erfahrung teilt auch Markus Rosenzweig: „Man sieht, wie sich ein Preis zusammensetzt und kann beispielsweise nachfragen, warum der Vertriebsanteil 20 Prozent beträgt. In den Verhandlungen kann dann argumentiert werden, ob dieser wirklich so hoch angesetzt werden muss, obwohl wir zum Beispiel eine Serienfertigung haben.“ Dabei geht es nicht darum, Lieferanten zu verärgern und möglichst den Preis zu drücken. Langfristig viel effizienter ist eine vertrauensvolle Partnerschaft zu den Lieferanten – und die lebt von Ehrlichkeit und Hilfsbereitschaft. Die gewonnenen Informationen helfen schließlich nicht nur dem Einkäufer, sondern auch dem Lieferanten, der dadurch selber seine Kostentreiber erkennt.

Betriebswirtschaftlich gesehen ist die Anschaffung der Software zwar mit Kosten verbunden, nichtsdestotrotz können auf lange Sicht durch den Einsatz Einspareffekte realisiert werden. „Bei Neukalkulationen kennen wir jetzt schon im Vorfeld unsere Preise und können gezielter am Markt arbeiten. Wir müssen uns nicht mehr nur auf unser Gefühl verlassen, ob ein Lieferant einen marktgerechten und bauteilgerechten Preis anbietet“, erklärt Rosenzweig den Mehrwert.

Das Thema Kosten ist in Unternehmen nach wie vor ein aktuelles und heiß diskutiertes Thema. Kostenkalkulationsprogramme schaffen Transparenz, die viele Einkäufer schmerzlich vermissen – 55 % empfinden die Preise im technischen Einkauf als intransparent. Die häufig geäußerten Bedenken gegen Offline-Tools können mit zeitgemäßen Online-Versionen aus dem Weg geräumt werden und häufig bekannte Einsparpotenziale somit im Bereich Cost Engineering genutzt werden. ■



Die Software Cost Control macht die Kosten der eigenen Produkte und die der Lieferanten transparent.

The advertisement is a vibrant blue and white graphic celebrating Conrad's 20th anniversary. At the top, the 'CONRAD Business Supplies' logo is prominently displayed. Below it, the number '20' is written in a very large, bold, white font. Underneath the '20', the words 'Jahre' and 'Leidenschaft für Technik' are written in a smaller, white, sans-serif font. At the bottom of the central text block, the years '1998-2018' are printed. The background is a collage of technical equipment, including a digital multimeter showing '3999.9', a Bosch power drill, a barcode scanner, and other electronic devices, all set against a backdrop of blue and white confetti.

**Profitieren Sie von 20 Jahren B2B Kompetenz
und monatlichen Aktionsangeboten unter**

conrad.biz/jubilaem