

# BESTES PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS

## BEST PRICE PERFORMANCE RATIO

ARTICLE: COSTDATA

**IST PRODUKT X, DIENSTLEISTUNG Y ODER PROJEKT Z ZU TEUER?**  
Wie kann bereits in einer frühen Phase des Entwicklungs- und Beschaffungsprozesses beurteilt werden, welcher Preis gerechtfertigt ist? Unternehmen übersehen häufig, dass im Einkauf genügend Erfahrungswerte vorliegen, um Preise schnell und aussagekräftig abzuschätzen.

Das gilt umso mehr, wenn das zu beschaffende Objekt einer Teilefamilie angehört, innerhalb der in der Vergangenheit häufig zugekauft wurde. Es lässt sich nämlich häufig beobachten, dass zwischen dem Preis eines Beschaffungsobjektes und der Ausprägung wichtiger Objekteigenschaften ein starker Zusammenhang besteht. So hängt zum Beispiel der Preis eines Elektromotors maßgeblich von dessen Leistungsstärke ab, während sich der Preis einer Beratungsleistung vor allem auf die geleisteten Arbeitsstunden zurückführen lässt. Gestützt auf dieses Wissen kann der Einkäufer beurteilen, ob der Preis aktuell zugekaufter Objekte berechtigt ist oder wie teuer ein Objekt sein darf.

### PREISTREIBENDE MERKMALE IDENTIFIZIEREN

In Kooperation mit der Hochschule Niederrhein hat die Kölner Unternehmensberatung costdata AG eine Software entwickelt, mit der anhand von Erfahrungswerten einfach und schnell überprüft werden kann, ob Preisforderungen berechtigt sind. Hierzu muss der Anwender nur wissen, welches die preistreibenden Merkmale eines Produktes sind und welchen Preis der Anwender in der Vergangenheit für vergleichbare Beschaffungsobjekte bezahlt hat. Auf der Basis einer Regressionsanalyse berechnet die Software den Zusammenhang zwischen den historischen Preisen der in der Vergan-

genheit zugekauften Objekte einerseits sowie den Ausprägungen der entsprechenden Objektmerkmale andererseits. Am Beispiel des Elektromotors bedeutet dies, dass die Software dem Anwender aufzeigt, wieviel für eine konkrete Motorleistung in der Vergangenheit bezahlt wurde. Gleichzeitig zeigt die Software Motoren mit besonders günstigen und besonders ungünstigen Verhältnissen zwischen Preis und

erhaltenen Motorleistung an. Der Anwender erhält eine Bewertungsgrundlage,

auf deren Basis er Preise und Leistungen alternativer Beschaffungsobjekte vergleichen kann. Darüber hinaus liefert die Software Hinweise auf das Einsparpotenzial, indem der Unterschied zwischen dem bezahlten Preis und dem Best-Practice-Wert bei gleichzeitiger Berücksichtigung der Anzahl zugekaufter Objekte analysiert wird.

Die Software stellt dem Einkäufer in unterschiedlichen Entwicklungs- und Beschaffungsphasen in kurzer Zeit sehr nützliche Hinweise zur Verfügung: Angebote können nach wichtigen Kriterien vorsortiert werden, um die Objekte mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis anschließend einer detaillierteren Analyse zu unterziehen.

**IS PRODUCT X, SERVICE Y OR PROJECT Z TOO EXPENSIVE?** How could this be assessed in early stages of the development and procurement process of a product, what price will be acceptable? In answering these questions, companies frequently overlook that the procurement department can refer to experiences gathered in past price negotiations

All the more when the procured object belongs to a product family, in which the procurement department has often bought from in the past. In reality it can frequently be observed that there is a close relationship between the price of procured objects and the value of important attributes. For example the price of an electric motor may depend widely on its power, whereas the price of a consulting service can be

explained largely by the contained working hours.

Based on this knowledge, the purchaser can now assess whether the price of the actually procured objects is justified or not. Moreover, the buyer can also estimate an appropriate price for objects.

### IDENTIFYING ATTRIBUTES WITH THE GREATEST IMPACT ON PRICE

In cooperation with the University Niederrhein, costdata AG – an international consulting firm – has developed a software for easily and quickly checking the justification of price claims based on the experiences the procurement development has gathered in the past. Herefore, the user simply needs an indication of the object's attributes with the greatest impact on its

price. Moreover, the buyer needs information about how much has been paid for similar procurement objects in the past. The software now calculates the interrelation between historic prices of the object and the value of the investigated attributes. Using the software, the buyer can precisely detect, how much has been paid for specific combinations of price and performance. For example, a buyer of electric motors use the software to analyse how much he has paid in the past for a specific engine power. Simultaneously, the software displays the alternatives with the best combinations between price and performance, so that the decision-maker receives a solid basis for future procurement decisions. Based on these data the buyer can evaluate concrete alternatives in terms of the price performance ratio. At the same time, the software indicates the saving potential of the procured objects by calculating the difference between the paid price and the received performance.

In different development and procurement phases the costdata software provides the decision-maker with very helpful insights: If a choice has to be made between several objects, the user can sort these in terms of their price performance ratio to conduct a more detailed analysis of the objects with the best combinations.

COST DEVELOPMENT IN THE GERMAN ENGINE PRODUCTION INDUSTRY (Sept. 2005 – Sept. 2006)	
Type of cost	Change in per cent
Energy	+11.97
Raw material	+1.75
Personnel	-0.73
Other costs	+0.24