

## **White Paper zur Beschaffungsoptimierung**

### **Rohstoffpreisentwicklungen als Chance in der Rezession**

**Lars Hochweg  
Rene Gebauer**

**April, 2009**



## Rohstoffpreise als eine Chance in der Rezession

Einkäufer stehen permanent vor der Fragestellung, wie sich die Rohstoffpreise in Zukunft entwickeln werden. Ein Blick in eine Kristallkugel könnte Unternehmen viel Geld einsparen und Planbarkeit sicherstellen. Leider sind solche Kristallkugeln in der Realität nicht verfügbar.

Die meisten Vertriebler begründen in Verhandlungsgesprächen Preiserhöhungen mit eingetretenen bzw. zu erwartenden Rohstoffpreissteigerungen. Die Hauptkostenblöcke, die grundsätzlich über viele Lieferanten und Branchen genannt werden, sind Materialkosten, Energie (Strom) und Transportkosten (Dieselpreise).



Um in solchen Gesprächen Paroli bieten zu können, müssen Einkäufer Zugang zu Materialpreisindizes haben und den Rohstoffanteil der jeweiligen Produkte kennen.

Zu diesem Zwecke hat Kloepfel Consulting eine Rohstoffdatenbank entwickelt, die permanent mit neuen Werten und Entwicklungen aktuell gehalten wird. Die Datenbank enthält neben aktuellen Börsennotierungen und spezifischen Materialpreisindizes vergangenheitsbezogene Preisverläufe und aus der aktuellen Situation abgeleitete Zukunftsprognosen.

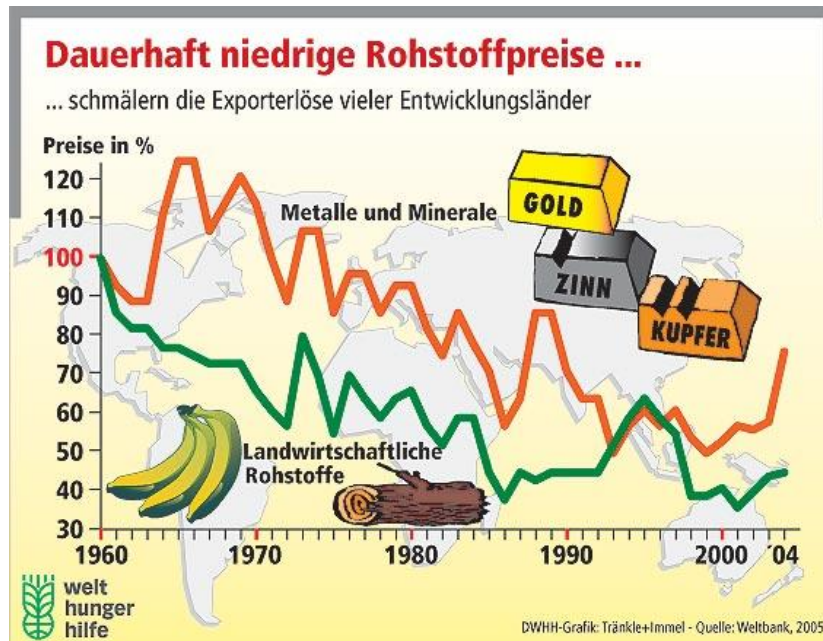
So ergeben sich Analysen und Ergebnisse, welche für unterschiedlichste Verhandlungssituationen genutzt werden können. Hier stimmt die These:

„WISSEN IST MACHT!“

Seit dem Sommer sind die Preise für Rohöl und andere Rohstoffe (Kupfer, Nickel, Aluminium, Zink etc.) extrem stark gefallen. Ein Ende dieser Abwärtsbewegung ist noch nicht in Sicht und aufgrund der begonnenen weltweiten Rezession auch nicht so schnell zu erwarten.

Der Ölpreis ist mittlerweile auf das Niveau von 2007 gesunken. Damit ist klar, dass sämtliche Erhöhungen 2008 durch die „Kurskorrektur“ ausradiert wurden. Bei Aluminium ging es zurück auf das Preisniveau von 2006. Bei Zink und Nickel ist bereits das 2005er Preisniveau wieder erreicht.

## Wechselhafte und nicht planbare globale Rohstoffpreisentwicklungen in den letzten Jahren:



### Gute Gelegenheiten für den Einkauf!

Die Preisentwicklung von Rohstoffen darf jedoch nicht einseitig gesehen werden, auch Währungsentwicklungen spielen beispielsweise eine Rolle. So ist der Euro gleichzeitig mit dem Ölpreisrückgang gegenüber dem US-Dollar deutlich gefallen (um rund 15%). Da Rohöl in US-Dollar gehandelt wird, hat der Euro-Wertverlust einen Teil des Preisrückgangs aufgezehrt, gleiches gilt für viele andere Rohstoffe.

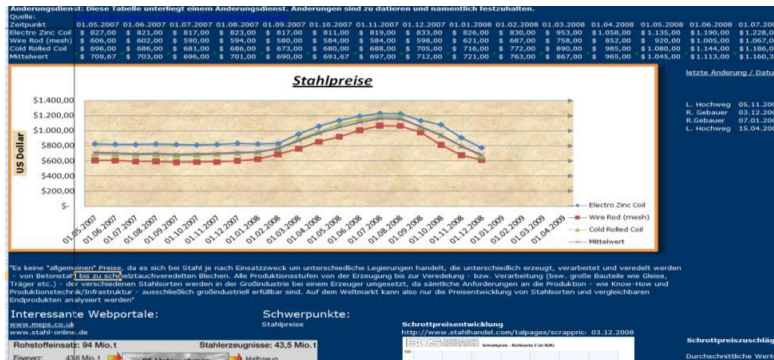
Für den einzelnen Einkäufer ist es problematisch, für viele Materialsorten (vor allem nicht börsennotierte Rohstoffe) ein aktuelles Preisniveau zu generieren und einen historischen Verlauf der Preisentwicklung abzubilden. Eine von Kloepfel Consulting über einen längeren Zeitraum fortlaufend gepflegte Rohstoffdatenbank schafft an dieser Stelle Abhilfe.

Eine Rohstoffdatenbank mit einem solchen Informationsgehalt, dient aber nicht nur als Basis für Verhandlungen mit Lieferanten, sondern fungiert zusätzlich als Instrument des Risikomanagements. Unternehmen, denen bewusst ist, welche Materialien Haupteinflussfaktor in ihren Produkten bilden, können rechtzeitig Marktverknappungen und Materialkostensteigerungen mit entsprechender Vorsorge begegnen.

Instrumente der Vorsorge sind beispielsweise der Abschluss von Rahmenverträgen und einer frühzeitigen Sicherung von Kapazitäten und Materialien. Um alle Vorteile der Rohstoffdatenbank zu nutzen, muss diese auch den Mitarbeitern zentral zur Verfügung gestellt werden (Intranet). Die Mitarbeiter müssen aktiv an der Weiterentwicklung

beteiligt werden, Neuaufnahme oder Löschung von Materialien anregen, Hinweise für mögliche Informationsquellen nennen.

Ein oder mehrere Mitarbeiter sollte(n) für die regelmäßige Pflege abgestellt werden. Dies kann z.B. im Monatsrhythmus erfolgen und benötigt keine große zusätzliche Personalkapazität.



Bei konsequenter und allumfassender Transparenz über Rohstoffpreisentwicklung und gleichzeitiger Umsetzung auf alle Warengruppen (A, B und C) können rohstoffintensive Unternehmen ihre Beschaffungskosten gegenüber 2008 z.Zt. um bis zu 30% reduzieren. Allerdings wird kein Lieferant diese Effekte freiwillig und ohne Zutun des Einkaufs anbieten!!!

## Über Kloepfel Consulting

Kloepfel Consulting ist eine auf Beschaffungsoptimierung spezialisierte Unternehmensberatung mit lokalen Partnerunternehmen in den wichtigsten internationalen Beschaffungsmärkten. Für seine Kunden erarbeitet Kloepfel Consulting pragmatische Lösungen zur Kostenoptimierung im Einkauf.

Fokus der Beratungsleistung ist die Umsetzung von Kostenoptimierungspotenzialen im Einkauf. Berater von Kloepfel Consulting sind Spezialisten in allen beschaffungsrelevanten Themen, wie z.B. Lieferantenmanagement, Globale Beschaffung, Beschaffungsreorganisation, Prozessdesign, Beschaffungscontrolling, Produkt-Wertanalysen, Lieferantenverträge, Make-or-Buy-Analyse, etc.

Egal welche Form der Beratung von Kloepfel Consulting angeboten wird, primäres Ziel ist die 100%ige Messbarkeit der umzusetzenden Leistungen. Nur bei klar definierter Messbarkeit, offeriert Kloepfel Consulting seinen Kunden ein Projekt.

Kunden von Kloepfel Consulting profitieren von einem erfolgsabhängigen Honorarmodell, bei dem, auf Jahresbasis, nie mehr als 50% der tatsächlichen Einsparungen als Honorar abgerechnet werden. Eine durchgeführte Analyse wird nur dann berechnet, wenn der Kunde auch einen klaren Nutzen erfahren hat.

Mithilfe seiner internationalen Analyse- und Sourcingpartner bietet Kloepfel Consulting seinen Kunden lokales Know-How der wichtigsten internationalen Beschaffungsmärkte.

Die Leistung der lokalen Beschaffungsexperten reicht von der Lieferantenrecherche, über das Qualitätsmanagement bis hin zum Aufbau von Logistik- und Lagerprozessen.

**Besuchen Sie uns auf [www.kloepfel-consulting.com](http://www.kloepfel-consulting.com) !!**

**Für Ihre Fragen stehen wir gern zur Verfügung, Sie erreichen uns unter:  
[info@kloepfel-consulting.com](mailto:info@kloepfel-consulting.com)**