



## IV. Das WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System:

### 1. Der Strategische Einkauf auf Basis von dem WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System:

Nachfolgend diskutieren wir den Strategischen Einkauf auf Basis von dem WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System. Der Fokus liegt auf der Automobil-Industrie im Westen (USA + Europa) sowie Japan.

Der WIN<sup>3</sup>-Einkauf basiert auf dem WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System bzw. dem generischen WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System.

Es existiert u.a. ein WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System nur für die Automobil-Industrie sowie zusätzlich ein WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System nur für die OEMs sowie ein WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System nur für die Lieferanten.

Ein Einkaufs System wie z.B. aus der High Tech Industrie oder dem Maschinen- und Anlagenbau kann nur sub-optimal in der Automobil-Industrie funktionieren.

Das Einkaufs System muss daher immer individuell – Element für Element – auf das jeweilige Unternehmen abgestimmt werden. Zudem müssen Sie alle Systeme berücksichtigen.

Je spezifischer das Einkaufs System auf das jeweilige Unternehmen konzipiert wird, desto höher sind die Potentiale.

### 2. Systems Thinking:

Jeder Fehler auf der Meta System-Ebene hat großen Einfluss auf die Potentiale der nachfolgenden Ebenen.

→ Meta System Ebene = Maximaler Hebel (Positiver vs Negativer Hebel)

→ Operative Ebene = Minimaler Hebel (Operative Exzellenz)



**a) Das Richtige Einkaufs System – Das WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System:**

Wenn Sie das richtige (Einkaufs-) System anwenden (WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System), dann funktionieren alle Strategien, .... Tools, Methoden, ... Maßnahmen, ... .

**b) Aber – Das Falsche Einkaufs System – Das Westliche Einkaufs System:**

Wenn Sie das falsche (Einkaufs-) System anwenden (Westliche Einkaufs System), dann funktionieren keine Strategien, .... Tools, Methoden, ... Maßnahmen, ... .

**c) Im Falschen System müssen wir zuerst einen System-Wechsel vornehmen:**

- Eine Transformation von dem Westlichen Einkaufs System zu dem WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System
- Und – Dann – Funktioniert wieder alles – Was zuvor nicht funktionierte

**d) Systems Thinking – Lessons:** Mein 1. ex Toyota Sensei

- Das System – Determiniert das Ergebnis
- Ein Problem auf der System Ebene kann man nicht auf der Operativen Ebene lösen
- Man muss immer auf der Meta-System Ebene starten
- Die „Tools“ sind „nicht“ wichtig – Sie determinieren nur **1% - 10%** von dem Erfolg
- Ohne ein Verständnis von Systems Thinking kann man Toyota nicht verstehen
- Nur **2** Europäer haben Toyota „wirklich“ verstanden (1972 - 1992)
- Beide hatten eine Ausbildung sowie praktische Erfahrung in Systems Thinking



### **3. Das „Radikal Andere – Gegensätzliche“ Verständnis von dem WIN<sup>3</sup>-Einkauf:**

Wir diskutierten mit dem WIN<sup>3</sup>-Einkauf, ähnlich wie bei dem Japanischen Einkauf, eine „Radikal Andere – Gegensätzliche“ bessere Welt im Einkauf“ – Die Welt von Welt-Klasse im Strategischen Einkauf.

#### Der WIN<sup>3</sup>-Einkauf:

Das WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System ist auch ein Hybrides Einkaufs Systeme. Es stellt ebenfalls „ein“ (aber nicht das) Gegen-Modell zum Westlichen Einkauf dar.

Aber – Anders als das Westliche Einkaufs-System, das noch nicht einmal in der Normalen Situation anwendbar ist, funktioniert das WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System immer, auch noch in einer Krise.

### **4. Das „gegensätzliche“ Ergebnis von dem WIN<sup>3</sup>-Einkauf vs dem Westlichen Einkauf:**

#### **a) Der zweifache Verlust vs der zweifache Gewinn:**

##### Von dem Zweifachen Verlust im Westlichen Einkauf:

1. Einerseits steigen die Kosten (Einkauf)
2. Andererseits sinken die Erlöse (Verkauf)

##### Zu dem Zweifachen Gewinn im WIN<sup>3</sup>-Einkauf:

1. Einerseits fallen die Kosten (Einkauf)
2. Andererseits steigen die Erlöse (Verkauf)



Kauft der Westliche Einkauf:

→ 55% - 85% von der Kosten-Erhöhung + dem Verlust ein?

Kauft der WIN<sup>3</sup>-Einkauf:

→ 55% - 85% von der Kosten-Reduzierung + dem Gewinn ein?

### **5. Der WIN<sup>3</sup>-Einkauf – Die 7 Levels der Exzellenz im Strategischen Einkauf:**

Kommen wir endlich zu der Frage:

- Was verstehen wir hier unter einem Strategischen Einkauf auf Welt Klasse Niveau?

#### **a) Nur der Einkauf, der über die 7 Stufen der Exzellenz im Strategischen Einkauf verfügt:**

1. Operative Exzellenz
2. Strategische Exzellenz
3. Dominierende Exzellenz
4. ...
5. ...
6. ...
7. ...

wird als Welt-Klasse Einkauf bezeichnet.

Der Westliche Einkauf:

→ Es existiert noch nicht einmal der 1. Level der Exzellenz im Einkauf

→ Diskutieren wir ein Potential von **80 - 95** von 100 Punkten – Nur i.B. auf die Operative Exzellenz?



## **b) Der 2. Level der Exzellenz im WIN<sup>3</sup>-Einkauf – Die Strategische Exzellenz:**

Wir bezeichnen den Einkauf von Entwicklung / Innovation und Gewinn als

→ Der 2. Level der Exzellenz im Einkauf – Die Strategische Exzellenz

→ Der WIN<sup>3</sup>-Einkauf kauft **55% - 85%** der Entwicklung / Innovation von dem Lieferant ein

Der Fokus von dem WIN<sup>3</sup>-Einkauf:

- Der Fokus von dem WIN<sup>3</sup>-Einkauf liegt auf dem Einkauf von Entwicklung / Innovation und Gewinn
  - Und – Nur von dem Entwicklungs-Lieferanten auf Welt-Klasse Niveau (**WIN<sup>3</sup>-Entwicklung**)
  - Der Lieferant, nicht der Kunde, ist der Experte für die Entwicklung von dem Teil / Modul
  
  - Der Fokus von dem WIN<sup>3</sup>-Einkauf liegt nicht auf dem Einkauf der Produktion
- Nur „billig“ in Low Cost Countries einkaufen, wird im WIN<sup>3</sup>-Einkauf nicht akzeptiert

Es existieren nur wenige Ausnahmen, wie z.B. Rohstoffe oder Commodities. Aber auch dann gelten bestimmte „Spielregeln“.

Die **WIN<sup>3</sup>-Entwicklung**, die Unterschiede Black Box-, Grey Box- bzw. White Box-Design ... die Synergien, Domino-Effekte, ... werden hier nicht diskutiert.

Auch die Themen wie z.B. PP, FFE, SI, RE, ... werden nicht diskutiert.

→ Sie können den Einkauf nicht ohne ein Verständnis von der Entwicklung „sehen“ + „verstehen“

→ Der Einkäufer muss ein Experte für Einkauf + Entwicklung + Produktion sein



## **6. Das WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System basiert i.W. auf den folgenden drei Einkaufs-Systemen:**

1. Das Japanische Einkaufs System → Funktioniert seit **75** Jahren
2. Das Einkaufs System der Benchmarks → Funktioniert seit **100** Jahren
3. Das Einkauf System der Entrepreneure → Funktioniert seit **100** Jahren

→ Das WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System wird individuell für jeden Klient konstruiert

→ Nur Dann – Kann das WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System – Alle Potentiale – Maximal realisieren

### **Im WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System werden:**

- Einerseits alle Vorteile aus mehr als drei Einkaufs-Systemen berücksichtigt / maximiert
- Andererseits alle Nachteile aus mehr als drei Einkaufs-Systemen vermieden / minimiert

→ Erzielt der Westlichen Einkauf nur alle Nachteile und keine Vorteile?

### **a) Die „Kollektive Weisheit“ der Benchmarks + Entrepreneure:**

Der Einkauf der Benchmarks bzw. der Einkauf der Entrepreneure wurde jeweils über **100** Jahre perfektioniert.

Der Japanischen Einkauf wurde über ca. **75** Jahren perfektioniert.

### **Das WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System:**

Das WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System basiert daher auf der „Kollektiven Weisheit“ der Benchmarks + Entrepreneure von **275** Jahren.

Es ist daher – nach **275** Jahren kontinuierlicher Optimierung + Anpassung – nahezu perfekt.



## **7. Zusätzlich werden im WIN<sup>3</sup>-Einkauf meine „eigenen Lessons“ berücksichtigt:**

Zudem wurde das WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System von mir über **34** Jahre auf Basis meiner eigenen Lessons

- ca. **300** On Site Benchmarkings
- **47** Benchmarking Tours (Japan)
- ca. **140** Projekte
- ca. **600** Paper Benchmarkings

kontinuierlich weiter optimiert + angepasst – und damit nahezu perfektioniert.

## **8. Die Top 11 System Vorteile von dem WIN<sup>3</sup>-Einkauf:**

Erkennen Sie die Top 11 System Vorteile von Ihrem zukünftigen WIN<sup>3</sup>-Einkauf

1. Alle Realisieren Savings – Kosten-Erhöhungen existieren i.d.R. nur in bestimmten Situationen
2. Alle Realisieren Echte + Netto + GuV Savings → Keine Fake-Savings
3. Verursacht keine zusätzliche Kosten
4. Auch für KMUs immer anwendbar
5. Für alle Warengruppen & Lieferantentypen immer anwendbar
6. Auch in der Krise, im Verkäufer-Markt, ... immer anwendbar
7. Setzt eine moderne Kosten-Rechnung ein, die ehrliche Zahlen zur Verfügung stellt
8. Regelmäßige & nahezu vollständige Anpassung an alle Mega-Trends → z.T. Trend-Setter
9. Realisiert – Die 7 Levels der Exzellenz im Einkauf
10. Verwirklicht – Den Einkauf der Entrepreneur
11. Entwickelt – Das Haus für den Einkauf (System-Ebene)

→ Without a house for purchasing – Anything you do is valueless (Mein 1. ex Toyota Sensei)

→ Gerne können Sie mir Ihr „Haus für den Einkauf“ zusenden – Sie bekommen ein Feedback



## 9. Der WIN<sup>3</sup>-Einkauf ist einzigartig! – Die Top 12 Gründe?

### **NUR: Der WIN<sup>3</sup>-Einkauf:**

1. Hat → Keinen einzigen System-Fehler
2. Determiniert → Die Reise vom „Überleben“ zur „Dominanz“ zur „Perfektion“
3. Basiert auf → Der „Kollektiven Weisheit“ von 275 Jahren
4. Kennt → Die wichtigsten Quellen der Benchmarks
5. Funktioniert seit mehr als 30 Jahren → Auch in der Krise
6. Realisiert / Maximiert → Alle Vorteile und Vermeidet / Minimiert → Alle Nachteile
7. Startet immer → Auf der System-Ebene
8. Führt immer → Sofort Raus aus der Abwärtsspirale und → Sofort Rein in die Exzellenzspirale
9. KAUFTE → 55% - 85% von Ihrem Erfolg / Ihrer Zukunft EIN
10. Identifiziert nicht nur bestehende Potentiale, Sondern entwickeln neue Potentiale
11. Optimiert → Das Fuzzy Front End
12. Maximiert die Synergien → WIN<sup>3</sup>-Einkauf + WIN<sup>3</sup>-Entwicklung

→ Sie vermeiden alle Nachteile von dem [Westlichen Einkauf](#)

→ Sie realisieren alle Vorteile von dem [WIN<sup>3</sup>-Einkauf](#)

→ Zudem kaufen Sie mit dem [WIN<sup>3</sup>-Einkauf](#) **55% - 85%** der [WIN<sup>3</sup>-Entwicklung](#) ein

## 10. Der WIN<sup>3</sup>-Einkauf – Die Top 3 Unternehmens-Ziele

Mit dem **WIN<sup>3</sup>-Einkauf** können Sie „DIE“ 3 Unternehmens-Ziele erreichen:

1. Langfristig (100 Jahre) als Unternehmen **überleben**
2. Den globalen Markt sowie alle globalen Wettbewerber **dominieren**
3. Die **Perfektion** „realisieren“



## a) Ein Beispiel von einem Klient – Das 2. Ziel – Die Globale Dominanz:

### Global Domination: **Why compete – If we can dominate all our competitors**

- From cutthroat competition + beating the competition – To making the competition irrelevant
- Purchase your long term competitive advantage – From world class suppliers
- You can not cut your way to sustainable competitiveness – Price / Cost reduction is not the answer
- Satisfy your customers with value innovation – Based on the 7 levels of excellence from WIN<sup>3</sup>-P.

### **Why compete – If we can dominate all our competitors** („Ist das nicht sexy?“ CFO)

- Wie verändert sich Ihr (Einkaufs-) System, wenn Sie das Ziel verfolgen?
- Welche Motivation + Alignment + ... können Sie mit diesem Ziel freisetzen?
- Is Motivation + Alignment one of the Top 10 Critical Key Success Factors? (CKSF)

### Benötigen Sie ein anderes (Einkaufs-) System – Wenn Sie:

- Eine Maximierung von dem Gewinn / Shareholder Value anstreben? ([Westlicher Einkauf](#))
- Ein kurzfristiges Ziel, einen Lose-Lose Approach, ... verfolgen? ([Westlicher Einkauf](#))

## 11. Der **WIN<sup>3</sup>-Einkauf** realisiert sowohl ein Savings-Potential als auch ein Erfolgs-Potential:

- Der „Sowohl als Auch Approach“ – Kein „Entweder Oder Approach“

### Das „Radikal Andere – gegensätzliche“ Ergebnis von dem WIN<sup>3</sup>-Einkauf

- Der WIN<sup>3</sup>-Einkauf realisiert ein **Savings-Potential: 5% - 10% Punkte / Jahr**
- Der WIN<sup>3</sup>-Einkauf realisiert ein **Erfolgs-Potential: 2% - 20% Punkte / Jahr**



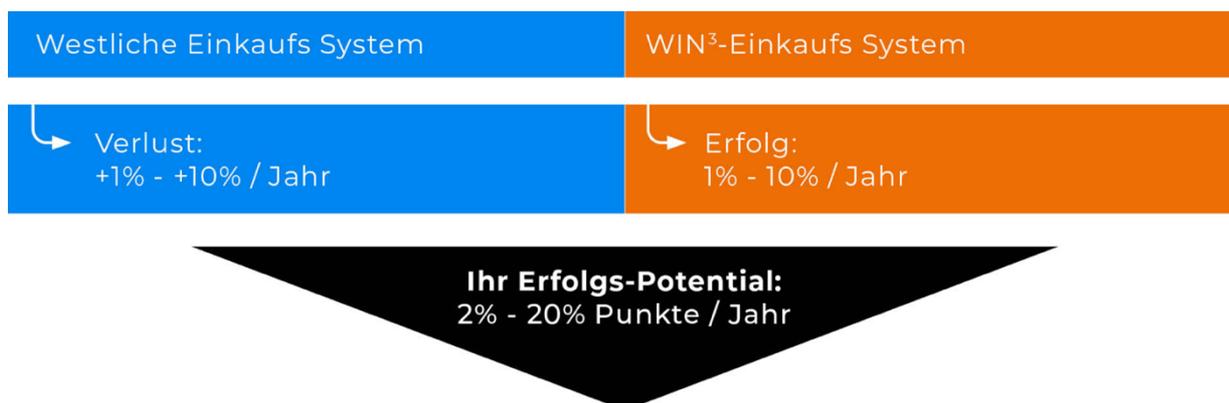
## Wie hoch ist Ihr Savings-Potential? Westlicher Einkauf vs WIN<sup>3</sup>-Einkauf



→ Auf Basis von **34** Jahren → Praxis – Praxis – Praxis

→ Identifizierte ich ein **Savings-Potential** von **5%** bis **10%** Punkten.

## Wie hoch ist Ihr Erfolgs-Potential? Westlicher Einkauf vs WIN<sup>3</sup>-Einkauf



→ Auf Basis von **34** Jahren → Praxis – Praxis – Praxis

→ Identifizierte ich ein **Erfolgs-Potential** von **2%** bis **20%** Punkten.



## 12. Der Westliche Einkauf vs Der WIN<sup>3</sup>-Einkauf – Die Zwei „gegensätzlichen“ Ergebnisse:

### a) Bei einem Einkaufsvolumen von 55% - 85%:

- Kauft der **Westliche Einkauf** 55% - 85% von Ihrem Umsatz (Produktion) ein
- Kauft der **WIN<sup>3</sup>-Einkauf** 55% - 85% von Ihrem Umsatz (Produktion + Entwicklung) ein
  
- Der **Westliche Einkauf** determiniert 55% - 85% von Ihrer Kosten-Erhözung + Verlust
- Der **WIN<sup>3</sup>-Einkauf** determiniert 55% - 85% von Ihrer Kosten-Reduzierung + Erfolg

### b) Das Savings-Potential + Erfolgs-Potential – WIN<sup>3</sup>-Einkauf vs Westlicher Einkauf:

- Der **Westliche Einkauf** realisiert eine Kosten-Erhözung: **+1% - +5% / Jahr**
- Der **WIN<sup>3</sup>-Einkauf** realisiert eine Kosten-Reduzierung: **4% - 5% / Jahr**
  
- Der **WIN<sup>3</sup>-Einkauf** realisiert ein **Savings-Potential**: **5% - 10% Punkte / Jahr**
  
- Der **Westliche Einkauf** realisiert einen Verlust: **+1% - +10% / Jahr**
- Der **WIN<sup>3</sup>-Einkauf** realisiert eine Erfolg: **1% - 10% / Jahr**
  
- Der **WIN<sup>3</sup>-Einkauf** realisiert ein **Erfolgs-Potential**: **2% - 20% Punkte / Jahr**



### **Nochmals:**

→ Der **WIN<sup>3</sup>-Einkauf** ist die „Radial Andere + Bessere Welt“ für Welt Klasse im Einkauf

Wenn Sie einen besseren Einkauf als den **WIN<sup>3</sup>-Einkauf** kennen, dann rufen Sie mich bitte an oder senden mir bitte eine E-Mail.

### **What is the Holy Grail of Purchasing?**

Wenn Sie die Antwort kennen, dann rufen Sie mich bitte an oder senden mir bitte eine E-Mail.

### **Und nun sind Sie an der Reihe:**

- Was ist Ihr Status Quo?
- Wie hoch ist Ihr Savings-Potential?
- Wie hoch ist Ihr Erfolgs-Potential?
- ...



Weitere Information zum **WIN<sup>3</sup>-Einkaufs System** bzw. zum **Westlichen Einkauf** finden Sie auf der Website <https://www.win3-einkauf.de/>.

Wenn Sie Fragen, Anregungen, Wünsche, ... haben, die eine oder andere Aussage bzw. Frage reflektieren wollen oder Unterstützung für Ihren Strategischen Einkauf auf Welt Klasse Niveau benötigen:

Dann Rufen Sie mich bitte an +49 173 874 16 38 oder senden Sie mir bitte eine E-Mail [michael.seilberger@win3-einkauf.de](mailto:michael.seilberger@win3-einkauf.de).