



V. Der Einkaufs-Hebel – Der WIN³-Einkauf vs der Westliche Einkauf:

Nachfolgend diskutieren wir den Einkaufs-Hebel von dem **WIN³-Einkauf** vs dem **Westlichen Einkauf**.

1. Das Einkaufs-Volumen: (Quantity-Effect)

- Der OEM verfügt über ein Einkaufsvolumen von **70% - 90%**
- Der First Tier Lieferant verfügt über ein Einkaufsvolumen von **55% - 85%**

Bei einem Einkaufsvolumen von 55% - 85% – Ist der Einkauf:

- Der größte Hebel zum Erfolg (In der Normalen Situation)
- Der einzigste Hebel zum Überleben (In der Krise)

2. Das Einkaufs System – Der dreifache Vorteil / Nachteil: (Quality-Effect)

#1. Wir differenzieren zwischen dem Einkauf von: (Hebel 9+1 : 1)

- Entwicklung + Produktion (WIN³-Einkauf) → Maximales Potential
- Produktion (Westlicher Einkauf) → (Minimales- /) Negatives Potential

#2. Sowie dem Einkauf auf Basis von: (Hebel 10 : 1)

- Welt Klasse Niveau (WIN³-Einkauf) → Maximales Potential
- Kreis Klasse Niveau (Westlicher Einkauf) → (Minimales- /) Negatives Potential

#3) Zudem berücksichtigen wir den: (Positiven : Negativen Hebel)

- Positiven Einkaufs-Hebel (WIN³-Einkauf) → Maximales Positive Potential
- Negativen Einkaufs-Hebel (Westlicher Einkauf) → Maximales Negative Potential

Die anderen Unterschiede werden hier im Teil I nicht berücksichtigt.



3. Der Einkaufs-Hebel von dem Westlichen Einkauf:

a) Der Westliche Einkauf – Der Einkauf von Produktion:

Der Westliche Einkauf basiert zumeist auf:

- Preis + Preis + Preis + Preis Preis + Preis ... Hoffnung i.B. auf Qualität + Belieferung
- Es existiert noch nicht einmal die 1. Exzellenz im Einkauf

Etwas zugespitzt kann man sagen:

- Der Westliche Einkauf – kauft **55% - 85%** von der Produktion ein
- Der Fokus liegt zumeist nur bei Billig-Lieferanten + nur in Low Cost Countries + nur ...
- Die Entwicklung erfolgt intern – Nahezu immer auf Basis der **Traditionellen Entwicklung**

b) Der Westliche Einkauf – Der Größte Hebel zum Verlust / Konkurs?

Der Zweifache Verlust im Westlichen Einkauf:

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

→ Der **Westliche Einkauf** kauft **55% - 85%** von der Kosten-Erhöhung + dem Verlust ein

Bei einem Einkaufsvolumen von 55% - 85% – Ist der Westliche Einkauf:

- Der größte Hebel zum Verlust (In der Normalen Situation)
- Der größte Hebel zum Konkurs (In der Krise)



4. Der Einkaufs-Hebel von dem WIN³-Einkauf:

- Wir diskutieren i.B. auf den WIN³-Einkauf – nur den 2. Level der Exzellenz im WIN³-Einkauf

a) Der WIN³-Einkauf – Der Einkauf von Innovation, Entwicklung und Gewinn:

Der Einkauf von Innovation, Entwicklung und Gewinn wird als

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

Etwas zugespitzt kann man sagen:

- Der WIN³-Einkauf – kauft **55% - 85%** von der Entwicklung / Innovation + Produktion ein
- Der Fokus liegt auf dem Einkauf der Entwicklung / Innovation
- Der Lieferant, nicht der Kunde, ist der Experte für die Entwicklung von dem Teil
- Der WIN³-Einkauf – kauft nur bei Welt Klasse Entwicklungs-Lieferanten ein

b) Der WIN³-Einkauf – Der Größte Hebel zum Erfolg / Überleben + Dominanz + Perfektion?

Der Zweifache Gewinn im WIN³-Einkauf:

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

→ Der WIN³-Einkauf kauft **55% - 85%** von der Kosten-Reduzierung + dem Gewinn ein

Bei einem Einkaufsvolumen von 55% - 85% – Ist der WIN³-Einkauf:

→ Der größte Hebel zum Erfolg (In der Normalen Situation)

→ Der größte Hebel zur Überleben (In der Krise)



5. Der Einkaufs-Hebel = Das Einkaufs-Volumen + Das Einkaufs System

- Der Einkaufs-Hebel – Determiniert den Gewinn / Verlust:
- Der Einkaufs-Hebel = Das Einkaufs-Volumen + Das Einkaufs System

Der Einkaufs-Hebel determiniert den Gewinn / Verlust:

- Das Einkaufsvolumen: **55% - 85%**
- Die Entwicklung vs die Produktion: **9 : 1**
- Der Welt Klasse Einkauf vs der Kreis Klasse Einkauf: **10 : 1**
- Der Positive Hebel vs der Negative Hebel: **P : N**

a) Das „gegensätzliche“ Ergebnis von dem Westlichen Einkauf vs dem WIN³-Einkauf:

Der Westliche Einkauf:

- Der **Westliche Einkauf** kauft **55% - 85%** von der Kosten-Erhöhung + dem Verlust ein
- Je größer das Einkaufsvolumen desto höher der Verlust / Total Costs of Lost Opportunities

Der WIN³-Einkauf:

- Der **WIN³-Einkauf** kauft **55% - 85%** von der Kosten-Reduzierung + dem Gewinn ein
- Je größer das Einkaufsvolumen desto höher der Gewinn

→ Weitere Hebel werden hier nicht diskutiert

→ Wir diskutieren i.B. auf den WIN³-Einkauf – nur den 2. Level der Exzellenz im WIN³-Einkauf



6. Welchen Einfluss hat der Einkauf auf den Gewinn / Verlust

→ Das Einkaufs-Volumen + Das Einkaufs System – Determinieren den Gewinn / Verlust:

a) Ein Beispiel – Chrysler:

- Chrysler hat einmal innerhalb von 10 Jahren zweimal das Einkaufs System gewechselt (Cherry P)
- Vom **Westlichen Einkauf** – Zum **“WIN³-Einkauf”** – Zum **Westlichen Einkauf**
- Andere Systeme wurden nicht verändert?

b) Das Ergebnis – Chrysler:

- Von der Abwärtsspirale – Zur Exzellenzspirale – Zurück zur Abwärtsspirale
- From Bankruptcy – To The US Benchmark – Back To Bankruptcy

- Andere Systeme hatten keinen Einfluss auf das Ergebnis?
- Wurde das Ergebnis „NUR“ von dem Einkaufs System determiniert?
- Hat der neue CPO – seine Vision, Strategie, ... – sofort selbst „gekillt“

Bitte vergleichen Sie die Sie Umsatz, Marktanteil, Profit, Cash Reserven, ... Investitionen, Layoffs, Werksschließung, ... Anzahl neuer Produkte und Innovationen, ... Verkauf von Tafelsilber, ... Aktienkurs, ... Anzahl der CEOs, ... in den 10 Jahren vor, während und nach dem Wechsel von dem Einkaufs System.

- Die Zahlen sind eindeutig
- Die Zahlen lügen nicht



7. Welchen Einfluss hat der „Einkauf der Entwicklung“ auf den Gewinn / Verlust

→ Das Einkaufs-Volumen + Das Einkaufs System – Determinieren den Gewinn / Verlust:

a) Wie erfolgt die Entwicklung – Wenn nur 10% der Ressourcen existieren? (OEM)

→ Der **WIN³-Einkauf** kauft **90%** der Entwicklung / Innovation / Disruption / Gewinn ein

Der OEM:

- Der Fokus liegt auf dem Fahrzeug (Design + Integration)
- Der OEM ist der Experte für das Fahrzeug
- Er benötigt nur 10% der üblichen Ressourcen

Der Lieferant:

- Der Fokus liegt auf dem Teil / Modul (100%)
- Der Lieferant ist der Experte für das Teil / Modul
- Er erzielt „Skaleneffekte“ (Reduziert Chaos, Optimiert DC, 3Cs, Modularisierung, ...)

b) Die Welt Klasse Entwicklung / WIN³-Entwicklung – Das Ergebnis:

- Kann der OEM Innovationen + Disruptionen einkaufen? (PP, R&D, ... NPD)
- Noch vor allen anderen Wettbewerbern – Ohne eigene Ressourcen?

- Is Time to Market more important than Cost?
- Is Innovation + Disruption (3Ps) more important than Cost?

- Wie müssen Sie Ihr Einkaufs-System aufbauen, wenn Sie **90%** der Entwicklung einkaufen?

→ **Wie hoch sind die Savings-Potentiale + die Erfolgs-Potentiale?**



c) Das „gegensätzliche“ Ergebnis von dem Westlichen Einkauf vs dem WIN³-Einkauf:

Etwas zugespitzt kann man sagen:

Der Westliche Einkauf:

- Kauft **90%** von dem Verlust ein?
- Mit **100%** der eigenen Ressourcen

Der WIN³-Einkauf:

- Kauft **90%** von dem Gewinn ein?
- Mit **0%** der eigenen Ressourcen

→ Wie wollen Sie mit dem **Westliche Einkauf** überleben?

d) Der Einkauf der Entwicklung - WIN³-Einkauf (90%) vs Westliche Einkauf (0%):

Bitte vergleichen Sie die Sie Umsatz, Marktanteil, Profit, Cash Reserven, ... Investitionen, Layoffs, Werksschließung, ... Anzahl neuer Produkte und Innovationen, ... Verkauf von Tafelsilber, ... Aktienkurs, ... Anzahl der CEOs, ...

- Die Zahlen sind eindeutig
- Die Zahlen lügen nicht

→ Das (Einkaufs-) System determiniert das Ergebnis



e) Die Welt Klasse Entwicklung – Einkaufen (90%) – Lessons:

→ Wie erfolgt die Entwicklung – Wenn nur **10%** der Ressourcen existieren?

What is the leverage of Time, Quality, ... Innovation / Disruption? (Teile, Module)

- 100% Purchased from World Class Development Suppliers
- Not available for all your competitors

- Ohne Welt Klasse Lieferanten kann kein Unternehmen ein Welt Klasse Niveau realisieren
- Der Einkäufer muss auch ein Experte für Welt Klasse in der Entwicklung sein

- Kann der „schlechteste“ Einkäufer mit dem **WIN³-Einkauf** mit **10%** dennoch „Großes“ erreichen?
- Kann der „beste“ Einkäufer mit dem **Westlichen Einkauf** mit **100%** dennoch „Wenig“ erreichen?

f) Der WIN³-Einkauf – Einkauf von 90% der Entwicklung:

→ Realisiert / Maximiert → Alle Vorteile und Vermeidet / Minimiert → Alle Nachteile

Wie stellt der **WIN³-Einkauf** z.B. sicher, dass er auch bei einem Einkauf von 90% der Entwicklung – Nicht von dem Entwicklungs Lieferant abhängig ist?

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

Ein Beispiel für ein Assessment i.B. auf die Welt Klasse Entwicklung (**WIN³-Entwicklung**) finden Sie auf <https://www.win3-einkauf.de/>.

→ Nur mit dem **WIN³-Einkauf** kaufen Sie diese Potentiale ein



Weitere Information zum **WIN³-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.