



## VI. Der Einkaufs-Hebel vs der Verkaufs-Hebel: (Auto-Industrie – FT Lieferant)

- Wir diskutieren hier nur den allgemeinen Hebel von dem Einkauf vs dem Verkauf
- Die zusätzlichen Hebel von dem WIN<sup>3</sup>-Einkauf werden nicht berücksichtigt

### **1) Der Einkaufs-Hebel vs Verkaufs-Hebel – Von 10 : 1 bis 50 : 1**

- Welchen Hebel hat der Einkauf vs Verkauf auf den Gewinn?
- Stellt der OEM sicher, dass der Lieferant maximal nur einen „fairen“ Gewinn im Verkauf erzielt?

Wir vergleichen hier nur den der Einkaufs-Hebel mit dem Verkaufs-Hebel:

- Da der Westlichen Einkauf eine Kosten-Erhöhung realisiert, ist der Einkaufs-Hebel negativ
- Nachfolgend wird nur der allgemeine Einkaufs-Hebel von dem WIN<sup>3</sup>-Einkauf berücksichtigt

#### **a) Keine Krise:**

Der Einkaufs-Hebel:

- 1 € Saving im Einkauf = 1 € Gewinn

Der Verkaufs-Hebel: (von 5% Verlust bis 10% Gewinn)

- 1 € Umsatz im Verkauf = -0,05 € Verlust bzw. 0,10 € Gewinn

Wie groß ist der Einkaufs-Hebel vs der Verkaufs-Hebel?

- 100 Cents vs -5 Cents (Verlust)
- 100 Cents vs 10 Cents (Gewinn)

- Diskutieren wir einen Einkaufs-Hebel vs Verkaufs-Hebel von **10 : 1** (Best Case)
- Wieviel First Tier Lieferanten erzielen im Verkauf einen Gewinn von 10%?



## **b) Krise:** (Corona)

### Der Einkaufs-Hebel:

→ 1 € Saving im Einkauf = 1 € Gewinn

### Der Verkaufs-Hebel: (von 10% Verlust bis 2% Gewinn)

→ 1 € Umsatz im Verkauf = -0,10 € Verlust bzw. 0,02 € Gewinn

### Wie groß ist der Einkaufs-Hebel vs der Verkaufs-Hebel?

- 100 Cents vs -10 Cents (Verlust)

- 100 Cents vs 2 Cents (Gewinn)

→ Diskutieren wir einen WIN<sup>3</sup>-Einkaufs-Hebel vs Westliche Verkaufs-Hebel von **50 : 1** (Best Case)

→ Wieviel First Tier Lieferanten erzielen im Verkauf (Krise) einen Gewinn von 2%?

## **c) Gewinn – Der WIN<sup>3</sup>-Einkaufs-Hebel vs Der Westliche Verkaufs-Hebel:**

→ Diskutieren wir einen Einkaufs- vs Verkaufs-Hebel von **10 : 1** bis **50 : 1**? (Best Case)

→ Welchen Einkaufs- vs Verkaufs-Hebel diskutieren wir im Worst Case?

→ Liegt bei ca. **70%** der Unternehmen der Fokus auf dem Verkauf oder dem Einkauf?

Die Ausnahmen, wie z.B. Monopol-, Oligopol-Unternehmen, Hidden Champion, High-Tech Supplier, Verkäufermarkt werden hier nicht berücksichtigt.



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).