

ABC-Analyse

Die ABC-Analyse geht von der Forderung aus, dass man nicht alle Artikel mit gleich viel Aufwand behandeln sollte, wenn man die Wirtschaftlichkeit der Beschaffung insgesamt erhöhen will. Das Beschaffungswesen unterscheidet daher drei Kategorien von Artikeln: A-, B- und C-Artikel. Für die wertmäßigen Hauptartikel einer Firma (A- und B-Artikel) ist es sehr wichtig, intensiv nach dem günstigsten Lieferanten zu suchen und enge Partnerschaften einzugehen.

IT-Einkaufsrichtlinien eines Unternehmens nach ABC-Artikeln		
A-Artikel	Artikel, die mit einem meist geringen Mengenanteil einen hohen Wertanteil am Lager einnehmen, z. B. Server, PC, Notebooks	<ul style="list-style-type: none"> • Intensive Beschaffungsmarktanalyse • Preise und Konditionen für den Jahresverbrauch mit A-Lieferanten intensiv aushandeln • Wenn möglich für Einzelaufträge genaue Menge (VE) beschaffen, eventuell jeweils Angebotsvergleich durchführen • Häufige Bestandsüberwachung • Optimale Bestellmenge ermitteln
B-Artikel	zwischen A- und C-Artikel	<ul style="list-style-type: none"> • Prüfen, ob Vorgehensweise wie bei A- oder C-Artikeln günstiger • Regel: Je höher der Lagerwert, desto eher lohnt sich der Einkauf in mehreren Teilmengen
C-Artikel	Artikel, die mit einem meist großen Mengenanteil nur einen kleinen Wertanteil am Lager einnehmen, z. B. USB-Sticks	<ul style="list-style-type: none"> • Vereinfachte Bestellabwicklung, z. B. über Internet, per Fax, Telefon • Konditionen vereinfacht aushandeln • Einfache Bestellüberwachung • Nur einmal bestellen bzw. wenige Bestellungen im Jahr • Vorratshaltung kein Problem, da geringe Lagerkosten

Arbeitsauftrag

1. Recherchieren Sie im Internet die ABC-Produktanalyse und bereiten Sie die Daten in der Excel-Datei „Artikelliste“ für eine ABC-Analyse vor.
2. Im oberen Kasten lesen Sie, dass Artikel nach Wertanteil am Lager in A-, B- oder C-Artikel eingestuft werden, im Beispiel rechts geht es aber um Verkäufe. Begründen Sie, warum bzw. wann ein Unternehmen eine ABC-Analyse für die Verkäufe vornimmt. Welche Schlussfolgerungen lassen sich nach der Analyse ziehen?

	A	B
1	Produkte	Verkäufe (in Tausend) im Jahr 2020
2	T-Shirt A. J. Foyt	1
3	T-Shirt Bernd Schneider	9
4	T-Shirt Bob Bondurant	47
5	T-Shirt Bob Drake	0
6	T-Shirt Bob Said	64
7	T-Shirt Bobby Grim	1
8	T-Shirt Derek Warwick	2
9	T-Shirt Erik Lundgren	17
10	T-Shirt Eugène Chaboud	6
11	T-Shirt Franck Lagorce	16
12	T-Shirt Giancarlo Baghetti	8
13	T-Shirt Helmuth Koinigg	29
14	T-Shirt Ingo Hoffmann	23
15	T-Shirt Jack Turner	10
16	T-Shirt Jim Clark	0
17	T-Shirt Jo Gartner	4
18	T-Shirt Joe Kelly	5
19	T-Shirt John Nicholson	15
20	T-Shirt Otto Stuppacher	0
21	T-Shirt Pete Lovely	16
22	T-Shirt Rio Haryanto	31
23	T-Shirt Rudolf Krause	1
24	T-Shirt Sakon Yamamoto	3
25	T-Shirt Stefano Modena	0
26	T-Shirt Vittorio Brambilla	14