

Lösung ABC- Analyse

1. + 2.

Artikelnummer	Mengeneinheit (Stück)	Bezugspreis je Einheit (EUR)	Verbrauchswert	Rang
1	1.300	12,00 €	15.600 €	5
2	7.800	7,00 €	54.600 €	3
3	50.000	2,00 €	100.000 €	1
4	200.000	0,20 €	40.000 €	4
5	3.500	2,80 €	9.800 €	6
6	20.000	4,00 €	80.000 €	2

Artikelnummer	Verbrauchswert	kumuliert	prozentual	Kategorie
3	100.000 €	100.000 €	33,33%	A
6	80.000 €	180.000 €	60,00%	
2	54.600 €	234.600 €	78,20%	B
4	40.000 €	274.600 €	91,53%	
1	15.600 €	290.200 €	96,73%	C
5	9.800 €	300.000 €	100,00%	

3. Ergebnis:

60% des gesamten Materialverbrauchs im Unternehmen entfallen auf $\frac{1}{3}$ der Materialarten → „A“ - Kategorie.

Auf ein weiteres Drittel Materialarten entfallen lediglich ca. 8,5% des Materialverbrauchs → „C“ - Kategorie.

Auf die restlichen 33% Materialarten entfallen die verbleibenden ca. 31,5% Materialverbrauch → „B“-Kategorie.

Normstrategien

A-Güter: Vermeidung von Lagerhaltung durch entsprechende Beschaffungsstrategien
 - just-in-time – Lösungen
 - Unterhalten von Konsignationslagern
 - Reduzierung der Mindestbestände auf ein Minimum
 Aggressive Preisverhandlungen mit Lieferanten
 permanente Lagerbestandsüberwachung
 Ermittlung optimaler Bestellmengen

C-Güter: Lagerhaltung → Einkauf größerer Mengen zur Realisierung von Einkaufsvorteilen → Lagerkosten spielen untergeordnete Rolle
 Anwendung von Bestellpunkt- oder -rhythmusverfahren

B-Güter: Beurteilung von Fall zu Fall, Berücksichtigung weiterer Faktoren wie Preisentwicklung, Kursentwicklung usw. → Entscheidung für A- oder C-Strategie

4. Zum Nachlesen: <http://de.wikipedia.org/wiki/ABC-Analyse>

5. In der folgenden Gegenüberstellung wird nur der Rabatt des Lieferanten geändert:

	vorher		nachher	
Listeneinkaufspreis		250,00 €		250,00 €
- Rabatt	0,00%	0,00 €	10,00%	25,00 €
Zieleinkaufspreis		250,00 €		225,00 €
- Skonto	2,00%	5,00 €	2,00%	4,50 €
Einstandspreis		245,00 €		220,50 €
+ Handlungskostenzuschlag	45,00%	110,25 €		110,25 €
Selbstkostenpreis		355,25 €		330,75 €
+ Gewinn	10,00%	35,53 €	18,15%	60,03 €
Nettoverkaufspreis		<u>390,78 €</u>	→	<u>390,78 €</u>

Es ist zu erkennen, dass die Senkung des Einkaufspreises von 250,00 € um 10% auf 225,00 € den Gewinn von 35,53 € auf 60,03 € erhöht. Das entspricht einer Steigerung um 81,5% !

Entwicklung der Umsatzrendite (Verhältnis des Gewinns zum Umsatz):

$$\begin{array}{l}
 UR_{\text{vorher}} = \frac{35,53 \times 100}{390,78 \text{ €}} = 9,09\% \\
 UR_{\text{nachher}} = \frac{60,03 \times 100}{390,78 \text{ €}} = 15,36\%
 \end{array}
 \quad \begin{array}{l}
 \nearrow \\
 \nearrow
 \end{array}
 \quad \text{+ 68,97\%}$$