

## C4 Make or Buy – Lösungen

1

a *Eigenfertigung:*

$$\text{CHF } 10\,000 + 9\,000 \text{ Stk.} \cdot \text{CHF } 1/\text{Stk.} = \text{CHF } 19\,000$$

*Fremdbezug:*

$$9\,000 \text{ Stk.} \cdot \text{CHF } 2/\text{Stk.} = \text{CHF } 18\,000$$

*Fazit:*

Kosten Fremdbezug (CHF 18 000) < Kosten Eigenfertigung (CHF 19 000)

Bei 9 000 Stk. ist es billiger, die Energiesparlampen für CHF 2 /Stk. einzukaufen.

b Die Transaktionskosten haben für den vorliegenden Sachverhalt eine geringe Bedeutung. Die Such- oder Anbahnungskosten, für die Suche nach geeigneten Transaktionspartnern und Informationen über die Transaktionspartner, sind in diesem Fall vernachlässigbar, da es viele Anbieter von Energiesparlampen gibt.

Die Verhandlungskosten, für allgemeine Verhandlungen und die Vertragsausgestaltung, sind ebenfalls sehr niedrig, da es sich um standardisierte Energiesparlampen handelt.

Von Kontrollkosten, für die Kontrolle des Vertrages hinsichtlich Qualität, Preis und Menge, kann in diesem Beispiel ebenfalls abgesehen werden, da es zum einen viele Anbieter gibt und zum anderen ein ganz alltägliches Produkt ist.

Es verbleiben somit einzig die Transportkosten, welche in diesem Beispiel genauer betrachtet werden müssen.

2

Die Überlegungen der Geschäftsleitung können aus folgenden Gründen nur teilweise nachvollzogen werden: Die Idee, die beiden Ingenieure voll im Bereich der Maschinenkonstruktion einzusetzen, ist grundsätzlich nachvollziehbar. Diese Tätigkeit gehört zu den Kernkompetenzen (Kompetenzfaktor) der Ingenieure. Die Auslagerung der Kunden-Hotline an ein Call-Center mag zwar auf den ersten Blick die billigere Variante (Kostenfaktor) sein und der Kunde kann dadurch schneller (Zeitfaktor) beraten werden. Eine Auslagerung hätte jedoch massive Einbussen der Beratungsqualität (Qualitätsfaktor) zur Folge. Schliesslich handelt es sich um Spezialmaschinen und nicht um standardisierte Produkte. Zudem müssen Kostenersparnisse unter Einbezug der Transaktionskosten (Kostenfaktor) relativiert werden, da die Call-Center-Mitarbeiter zuerst eine intensive Schulung durchlaufen müssten, um im Falle einer Kundenanfrage kompetent beraten zu können.

3

Bewertungskriterien	Gewichtung G	Make		Buy	
		Punkte P	Produkt = G · P	Punkte P	Produkt = G · P
Kompetenz	20	1	20	3	60
Kosten	10	1	10	2	20
Qualität	40	1	40	3	120
Abhängigkeit	20	2	40	1	20
Kapazität	10	1	10	3	30
<b>Total</b>	100		120		<b>250</b>
<b>Rangfolge</b>			2		<b>1</b>

**Begründung**

- Kompetenz:** „Food 4 You“ hat keinerlei Kompetenz in diesem Bereich, könnte diese jedoch mit der Zeit aufbauen. Ein Logistikunternehmen ist Spezialist in diesem Bereich (Kernkompetenz).
- Kosten:** Der Aufbau und Unterhalt eines eigenen Hauslieferdienstes ist sehr aufwändig (Fahrzeugpark, Personal). Ein bestehendes Logistikunternehmen verfügt bereits über den notwendigen Fahrzeugpark und das notwendige Personal.
- Qualität:** Die Qualität ist entscheidend. Die bestellten Lebensmittel müssen in einem guten Zustand zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein.
- Abhängigkeit:** Bei einer Fremdvergabe besteht eine gewisse Abhängigkeit zum Lieferanten, da es aber in diesem Tätigkeitsgebiet von „Food 4 You“ einige alternative Logistikanbieter gibt, ist die Abhängigkeit vertretbar.
- Kapazität:** Das eigene Ladenpersonal von „Food 4 You“ ist bereits ausgelastet. Somit verfügt „Food 4 You“ über keine Kapazität bzw. müsste diese erst aufbauen.