

Költség-elem	Első találkozáskor megszerzendő adatok	További találkozások alatt megszerzendő adatok	Egyéb hasznos információk forrásai	Megjegyzés
<b>Célok és feladatok</b>	Felkészíteni és megnyugtatni a beszállítót. Ütemtervet kialakítani.	Megegyezni a beszállítóval a költségbontás elemeiről, milyen információkra van szükségünk.	Információ gyűjtés belső és külső forrásokból is. Személyes kapcsolatok	Ne akard az összes információt az elején összegyűjteni. Már az első nap állítsd fel a beszállítóval az ütemtervet, felelősségi kört.
<b>Anyag árak</b>	Felhasznált anyagok cikkszámoként, beszerzési forrásonként (gyártótól, kereskedőtől, import) Anyag áramlás, folyamat	Anyagok részletezése, sortiment Anyag beszállítók, beszerzési folyamat, készlet tárolás (nap/Ft): nyers anyag, félkész, késztermék, selejt, visszaru, javított anyagok	Anyag beszállítók honlapjai Kereskedelmi folyóiratok Más vásárlók Informálódás/tenderek Cégadatbázis, kutatott inform.	Milyen jól vásárolja a beszállító a szükséges anyagokat? Mi számít neki fölöslegnek? Milyen tervek vannak a fölösleg csökkentésére? Hatékony-e a felhasználás? Van-e fejlesztés?
<b>Termelés/ Kiszolgálás</b>	Teljes termelési folyamat Termelő és/vagy kiszolgáló személyzet száma, állandó/bérelt dolgozók, műszakok	Összeállítási és működtetési idő Hatékonyság és kihasználtság (gép és ember), műszaki minták, személyek száma,	Állami/kereskedelmi társulások Saját vállalati benchmark Éves jelentések Informálódás/tenderek	Az árak indokoltak? Milyen ösztönzők vannak menetközben a termelékenységre fejlesztésére? PDCA/DMAIC/8D/5s elv alkalmazva?
<b>Foglalkoztatási költségek</b>	Az összes alkalmazotti szám, organigram Munkaköri leírások Személyes tervek	Juttatási rendszer Teljesítmény bónusz Éves célok, minősítés (grading) Cafeteria	Saját személyzeti osztályunk Dolgozói interjúk A beszállító éves jelentése Fejvadászok	A teljesítmény rendszer összekapcsolódik a javuló termelékenységgel egy idő után? Ezek az ösztönzők hogyan befolyásolják a békeret felosztását?
<b>Működési /rezi költségek</b>	Saját/bérelt ingatlan, egyéb bérlők, kapcs. létesítmények, munkavédelem, fix vs. változó energia költség	területi kihasználtság, felfestés, közlekedés, fázisok elkülönítése, ingatlan állaga, Gép lízing/hitelszerződés	Engedélyes építészeti terv Önkormányzati statisztikák <b>beszerzes.hu</b> energia indexek Bank hitelezési normák	Milyen üzemi költségeket számolsz ki? Össze hasonlítható különböző beszállítók üzemi költség szerkezete? Mennyibe kerül a gépek karbantartása? Mennyire rentábilis
<b>Szállítás</b>	Belső vs külsős. Szállítási mód, jármű jellege és kora	Kiszállítás szolgáltatók árai költség/km, vagy költség/kg/km	Saját forgalmazási adatok Kiszállító cég audit	Milyen lehetőségek vannak a logisztika fejlesztésére? Szerződéses biztosítékok?
<b>Felszerelés érték csökkenése</b>	Felszerelés/géplista megszerzése (fényképes) Gyártói garanciajegy	Gépek életkora és költsége Értékcsökkenési irányelvek, karbantartási tervek, gépegységek meghibásodási aránya	Gép szerződés: adásvételi és karbantartási, géphez kapcsolódó számlák, műszaki rajz Gép karbantartási napló	Fizetsz még a teljesen értékcsökkent gépek használatáért? Mik az irányelvek az újbóli beruházásokra?
<b>Profit</b>	Részletes vizsgálat Profit mutatók per fő, per gép. Tendenciák, 5 éves üzleti tervek	Kimenő költségek, egyéb vevők A profit felhasználása: visszatartva beruházásokra vagy szétosztva a tulajdonosoknak	A beszállító és a versenytársak éves jelentései, mérleg, eredménykimutatás Információs szolgáltatások	Mik az irányelvek a visszaforgatásra és az osztalékfizetésre? Mennyiben hasonlít ez az ágazaton belül másokéra?
<b>Reklám/marketing</b>	média megjelenések marketinges alkalmazottak stratégiai marketing terv	taktikai marketing terv, promóció csatornák, direkt vs. ügynökségi szerz, beszerzési folyamatok	AC Nielsen, MAKSZ, Kreatív, MARESZ, Füge,	Mérhető-e a marketingük eredménye? Milyen beszállítói szerződéseket kötnek? A bevétel hány%-a megy erre?
<b>Innovációra szánt összeg</b>	Cégfilozófia. Hogyan vélekedik az innovációról a cég és a vezető?	K&F terv, piackutatásra szánt összeg, konkrét fejlesztési célok a dolgozók éves céljai között,	Karbantartási naplók, ügy félelgedettségek eredménye	Van-e hibafeltárás és ezen alapuló fejlesztési terv? Van-e dedikált pozíció erre?