



## Preisanalyse und Kalkulation im Einkauf

- so analysieren und verstehen Sie die Kalkulation Ihres Lieferanten

**NEU ! 100% Durchführungsgarantie** nach Ihrem individuellen Terminwunsch,  
+ ein speziell auf Sie abgestimmtes Einzel-Coaching zum Thema,  
+ Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

**Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.**

Level →↑

**OPERATIVER + STRATEGISCHER EINKAUF**

**2 - t ä g i g**

Mitarbeitern im Einkauf wird bei Einkaufsverhandlungen zunehmend mehr Hintergrundwissen in punkto Lieferantenkalkulation abverlangt. Um optimale Konditionen für das eigene Unternehmen zu erzielen, muss eine weitgehende Kostentransparenz ( Kostenanalyse ) über die Zusammensetzung der Einkaufspreise erreicht werden. Die Preisanalyse wird durch eine Gegenkalkulation möglich, die den Angebotspreis des Lieferanten in sämtliche maßgeblichen Kostenblöcke zerlegt. Damit entsteht eine völlig neue, hervorragende Ausgangsbasis für anstehende Preisverhandlungen. Wie Sie dieses Wissen optimal in Ihre Einkaufsargumentation einbauen lernen Sie intensiv. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Preisanalyse und Kalkulation im Einkauf " - danach werden Sie Einkaufspreisverhandlungen wesentlich effizienter - auf einer ganz neuen Basis führen.

### Teilnehmerkreis

- \* Einkäufer, die Aufträge an Lieferanten vergeben und sich in die Kalkulation Ihres „Gegenübers“ hineindenken wollen.
- \* Betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht zwingend erforderlich.

### Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524

[mgr@stiemer.com](mailto:mgr@stiemer.com) ; [www.stiemer.com](http://www.stiemer.com)

### Das Thema – Ihr Nutzen

- \* Sie lernen anhand von praktischen Fallbeispielen die Kalkulation Ihres Lieferanten praxisgerecht zu durchleuchten.
- \* Sie erarbeiten sich die für Ihre Verhandlungen erforderlichen betriebswirtschaftlichen Argumente, um ergebniswirksame Entscheidungen optimaler treffen zu können.
- \* Sie wissen wie Sie die Kostenstruktur der Lieferanten analysieren, bewerten und diese Erkenntnisse in Preisverhandlungen zu Ihrem Vorteil nutzen.
- \* Sie sind in der Lage dieses Wissen auch intern in Ihrem Unternehmen erfolgreich anzuwenden.
- \* Sie erhalten ein aussagefähiges, detailliertes Zertifikat !

### Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

## Programmübersicht

### **Kostentransparenz im Einkauf durch kompaktes Kalkulationswissen**

- \* Deutsch / englisches Lexikon der wichtigsten Begriffe ( Rentabilität, Liquidität, Cashflow, Deckungsbeitrag ...)
- \* Zusammenhänge zwischen Kosten und Preis

### **Schnellüberblick über die Hauptfunktionen der Kosten- und Leistungsrechnung**

- \* Kostenartenrechnung (Finanzbuchhaltung)
- \* Kostenstellenrechnung (Betriebsabrechnung)
- \* Kostenträgerrechnung (Kalkulation)

**Wo sind die für Einkaufsverhandlungen relevanten Infos zu finden?**

### **Kostenartenrechnung (Fibu)**

- \* Liquiditätsinfos aus Jahresabschluss / Bilanz
- \* Rentabilitätsinfos aus GuV, operativem Ergebnis und Neutralem Ergebnis
- \* Bildung von Kennzahlen und die Grenzen ihrer Aussagefähigkeit

**Welche Einkaufsargumente gewinnen Sie durch dieses Wissen für Ihre Verhandlungen?**

### **Kostenstellenrechnung ( Betriebsabrechnung )**

- \* Einzel-, Sondereinzel-, Gemeinkosten
- \* Variable und fixe Kosten und ihr Verhalten bei Beschäftigungsschwankungen
- \* Der Betriebsabrechnungsbogen ( BAB ) und sein Aufbau
- \* Auswertung anhand eines Praxisbeispiels

**Wie beeinflusst der Organisationsaufbau des Lieferanten seine Kostenrechnung und damit Preise ? Was können wir daraus ableiten ?**

### **Kostenträgerrechnung ( Kalkulation )**

- \* Vollkostenkalkulationsverfahren
  - \* Zuschlagskalkulation mittels Gemeinkostenaufschlägen
  - \* Prozesskostenkalkulation ( Stundensätze ... )
  - \* Zielkostenkalkulation ( Target Costing )
  - \* Total Cost of Ownership ( TCO )
- \* Kalkulationen mit Deckungsbeiträgen
  - \* Wann Vollkosten-, wann Deckungsbeitragskalkulation ?
  - \* Break-Even-Analyse ( Make-or-buy ? )
  - \* Auswirkungen der Auslastung auf Kosten und Gewinn

**Welche Einblicke in die Kalkulation des Lieferanten ermöglicht dieses Wissen?**

### **Möglichkeiten der Kostenstrukturerfassung des Lieferanten**

- \* Erfassung der potentiellen Einzel- und Gemeinkostenstrukturen durch
  - \* Lieferantenbesuche und Audit
  - \* Verbandszahlen, Statistische Ämter, Cloudlösungen ...

**Was kann man direkt erfragen ? Wie kann eine „Gegenkalkulation / Psychokalkulation“ für Verhandlungszwecke aufgebaut werden?**

### **Checkliste : Abwehr von Preiserhöhungen**

- \* Verhandlungstechniken der Verkäufer
- \* Verkäufereinwände bzw. -ausreden meistern
- \* Zusammenfassende Einkaufsargumentations-Checkliste

( Preisanalyse und Kalkulation im Einkauf )

### Methodik

Kurzvorträge, praktische Fallstudien, Einzelübungen aus der Praxis mit Musterlösungen, Austausch von Erfahrungen, Tipps für die berufliche Praxis

### Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr

2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	30.01.18	31.01.18
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	15.02.18	16.02.18
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	01.03.18	02.03.18
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	20.06.18	21.06.18
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	21.06.18	22.06.18
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	14.08.18	15.08.18
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	09.10.18	10.10.18
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	11.12.18	12.12.18

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

<p><b>100% Durchführungsgarantie</b> nach Ihrem individuellen Terminwunsch, <b>+ ein speziell auf Sie abgestimmtes Einzel-Coaching</b> zum Thema, <b>+ Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.</b></p> <p>Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.</p>	<b>€ 1.225,- (+)</b>
---	----------------------

**Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !**

# ( FAX - ) Anmeldung

Telefaxnummer:  
+49 -  
(0) 7071 / 49524

[mgr@stiemer.com](mailto:mgr@stiemer.com)



An:

## Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling

Postfach 25 02, D - 72015 Tübingen  
FON: +49 (0) 7071 / 49270  
Email: [mgr@stiemer.com](mailto:mgr@stiemer.com)



**Ja**, ich / wir melde/n mich / uns hiermit an für das Seminar \* / Einzel-Coaching \* :

### Preisanalyse und Kalkulation im Einkauf

( \* Nichtzutreffendes bitte streichen !

**am:** \_\_\_\_\_ **in:** \_\_\_\_\_. Wir nehmen mit \_\_\_\_ Person/en teil.

( Auf Anfrage unterbreiten wir Ihnen auch gerne ein Angebot für eine  
**Inhouse-Veranstaltung** )

#### Absender:

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße / Postfach

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Tel.:

\_\_\_\_\_  
Fax

\_\_\_\_\_  
Email

#### Teilnehmer/in:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift und Firmenstempel

Die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen ( einsehbar u.a.  
unter [www.stiemer.com](http://www.stiemer.com) ) erkenne ich / erkennen wir mit obiger Unterschrift ausdrücklich an. **PDF**