



Preisanalyse und Kostenanalyse im Einkauf

014

- so analysieren und verstehen Sie die Kalkulation Ihres Lieferanten (besser)

**NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar oder Web-Seminar
mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.**

- Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,
- mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,
- Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► 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 des Einkaufspreises erreicht werden. Die Preisanalyse wird durch eine Gegenkalkulation ermöglicht, die versucht, den Angebotspreis des Lieferanten in die maßgeblichen Kostenblöcke zu zerlegen (Cost break down). Damit entsteht eine völlig neue, hervorragende Ausgangsbasis für anstehende Preisverhandlungen. Wie Sie dieses Wissen optimal in Ihre Einkaufsargumentation einbauen, erfahren Sie kompakt. "Preisanalyse und Kalkulation im Einkauf" – mit dem erworbenen Wissen führen Sie anstehende Einkaufspreisverhandlungen künftig effizienter.

[Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

- * Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Aufträge an Lieferanten vergeben und sich in die Kalkulation Ihres „Gegenübers“ hineindenken müssen.
- * Betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht zwingend erforderlich.

Referenten

Dipl. Betriebsw. (DH) 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 ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie lernen anhand praktischer Fallbeispiele Verfahren kennen, die es Ihnen ermöglichen, die Kalkulation Ihres Lieferanten zu durchleuchten.
- * Sie erarbeiten sich die erforderlichen betriebswirtschaftlichen Argumente, um künftig effizientere Einkaufsverhandlungen zu führen.
- * Sie nutzen das Wissen über die Kostenstruktur des Lieferanten, um dieses gezielt in Preisverhandlungen zu Ihrem Vorteil einzusetzen.
- * Sie sind in der Lage, dieses Know-how auch intern in Ihrem Unternehmen erfolgreich anzuwenden.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

(Preisanalyse und Kostenanalyse im Einkauf)

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Kostentransparenz im Einkauf durch kompaktes Kalkulationswissen

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

Schnellüberblick über die Hauptfunktionen der Kosten- und Leistungsrechnung

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

Kostenartenrechnung (Fibu)

- * Liquiditätsinfos aus Jahresabschluss / Bilanz des Lieferanten
- * Rentabilitätsinfos aus GuV, operativem Ergebnis und Neutralem Ergebnis
- * Bildung von Kennzahlen (Key Performance Indicators); Grenzen ihrer Aussagefähigkeit

Welche Einkaufsargumente gewinnen Sie durch dieses Wissen für Ihre Einkaufsverhandlungen?

Kostenstellenrechnung (Betriebsabrechnung)

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

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

Kostenträgerrechnung (Kalkulation)

- * Vollkostenkalkulationsverfahren
- * Zuschlagskalkulation
- * 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 ...
- * Cost break down

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

Checkliste : Abwehr von Preiserhöhungen

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

(Preisanalyse und Kostenanalyse 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

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	02.03.23	03.03.23
	Frankfurt	975,- (+)	16.03.23	17.03.23
	München	975,- (+)	04.05.23	05.05.23
	Hamburg	975,- (+)	15.06.23	16.06.23
	Frankfurt	975,- (+)	11.07.23	12.07.23
	Leipzig	975,- (+)	14.09.23	15.09.23
	Stuttgart	975,- (+)	10.10.23	11.10.23
	Köln	975,- (+)	07.12.23	08.12.23

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder: Durchführung als **Online-Veranstaltung / Web-Seminar**

Oder: Durchführung als

Einzelteilnehmer-Veranstaltung

nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin (nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange, Planungssicherheit,

da 100%-ige Durchführungsgarantie,

- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,

- hoher Wissenstransfer !

€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !

Anmeldung

mgr@stiemer.com
Telefax:
+49 -
(0) 7071 / 49524



An:

Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling

Lange Furche 6, D - 72072 Tübingen
FON: +49 (0) 7071 / 49270 **
Email: mgr@stiemer.com **



Ja, ich / wir melde/n mich / uns hiermit an für das

- Online-Seminar / Webinar* (** Bitte Terminvereinbarung)
- Offene Seminar* (* Nichtzutreffendes bitte streichen !)
- Einzel-Seminar (= Durchführung nur in Tübingen)*:

Preisanalyse und Kostenanalyse im Einkauf

.....
(Veranstaltungsbezeichnung)

am: _____ **in:** _____. Wir nehmen mit ____ Person/en teil.

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

Absender:

Teilnehmer/in:

Firma

1. _____

Straße/Postfach

2. _____

PLZ/Ort

3. _____

Tel.:

Fax:

Datum, Unterschrift und Firmenstempel

Email:

Die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen, einsehbar unter www.stiemer.com, erkenne(n) ich (wir) mit obiger Unterschrift ausdrücklich an. PDF