

## Preisanalyse - Kostenstrukturen von Lieferanten verstehen und gewinnbringend nutzen

Zum Erkennen sachgerechter Einsparungspotenziale bei Lieferanten, müssen Sie als Einkäufer die Kostenstruktur Ihrer Lieferanten und deren Leistungen und Produkte verstehen und beurteilen können.

Ausgehend von generell verfügbaren Kostenstrukturen und den gängigen betriebswirtschaftlichen Kalkulationsverfahren erlernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Kalkulationen und Preise Ihrer Lieferanten mit zum Teil einfachen Mitteln und Wegen nachvollziehen können. Die Bewertung und Beurteilung der Preisstrukturelemente ermöglicht Ihnen, den Dialog mit Ihrem Lieferanten sachorientiert zu führen, Einsparungspotenziale gemeinsam aufzuspüren und für beide Seiten gewinnbringend zu nutzen.

### Seminarinhalt

- **Einflüsse auf den Preis einzukaufender Leistungen**
- **Methodischer Ansatz zur Kostenreduzierung**
- **Grundsätzliche Kostenstrukturen von Lieferanten**
  - in der verarbeitenden Industrie
  - im Dienstleistungsbereich
- **Informationsquellen über Kostenstrukturen von Lieferanten**
  - Allgemein zugängliche Informationsquellen
  - Fallstudie: Abwehr einer Preiserhöhungsforderung / Vorbereitung auf eine Preisverhandlung / Aufbau von sachgerechten Verhandlungsargumenten gegenüber Lieferanten
  - Fallstudie: Berechnung eines Stundenverrechnungssatzes am Beispiel einer handwerklichen Leistung oder einer Industriearbeitsleistung
  - Ableitung einer Faustformel zur Berechnung von Stundenverrechnungssätzen
  - Potenziale zur Arbeitskosteneinsparung durch Global Sourcing
- **Kostenstrukturanalyse als Tool für den Einkäufer**
  - Ziele der Preisanalyse im Rahmen der Einkaufstätigkeit
  - Partieller Preisvergleich - Cherry Picking
  - Preisanalyse als Kostenstrukturanalyse
    - Vollkostenrechnung (Cost Break Down)
    - Fallstudie: Berechnung eines Maschinenstundensatzes
    - Teilkostenrechnung / Deckungsbeitragsrechnung
    - Fallstudie: Auswirkungen von Mengenänderungen auf den Preis
- **Nutzung von Preis- und Wertanalyse**
- **Zielkostenmanagement über Target Costing**
- **Total Cost of Ownership - Betrachtung**

Teilnehmergebühren  
jeweils zzgl. MwSt.

**Frühbuchergebühr**  
nur bei Einzelanmeldungen  
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

**Standardgebühr** **1.200,- €**

**Kleingruppengebühr**  
ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

### Termine und Orte

**05.-06.11.18** **Köln**  
-> VA.-Nr.: 52186122

**28.-29.03.19** **Frankfurt/Main**  
-> VA.-Nr.: 52196120

**03.-04.07.19** **Stuttgart**  
-> VA.-Nr.: 52196121

**21.-22.11.19** **Köln**  
-> VA.-Nr.: 52196122

### Sie sind

EinkäuferIn in verantwortlicher Position oder bereiten sich auf eigenverantwortliche Kompetenzen vor. Sie verhandeln mit Lieferanten ständig über Verbesserungs- und Einsparpotenziale.

### Ihr Nutzen

Sie bekommen Informationen über Preiskalkulationen und Preisentwicklungen. Anhand von Fallbeispielen erhalten Sie neue Anregungen für Preisverhandlungen und Anregungen für Ihr Tagesgeschäft.

### Teilnehmer/-innen

Maximal 18 Personen

### Referent

**M. Lensing**

### Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr  
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr