



## Lieferanten-Kostenstrukturanalyse im Einkauf - leicht gemacht

Die schnelle Einführung in die Preis- und Kostenstrukturanalytik im Einkauf für mehr Lieferantenkosten-Transparenz

### Ihr Vorsprung:

- 1. Kostenanalytik:**  
Die beste Methode, um viele 10.000 Euro und mehr zu sparen.
- 2. Insider-Know-how besitzen:**  
Wertvolle Tools und Infos, die Sie nur bei uns bekommen.
- 3. Preisanalytik:**  
Ihre Einkaufspreise sinken durch fundierte Zahlen, Daten und Fakten.

### „Jeder Einkauf hat das Recht auf einen fairen Preis“

Die Überprüfung der tatsächlichen Entwicklung der Lieferantenpreise und -kosten verschaffen Ihnen einen enormen Vorteil. Mit den richtigen Methoden können Sie jederzeit nachvollziehen, ob die Material- und Personalkosten der Lieferanten tatsächlich gestiegen oder sogar gesunken sind. Mithilfe der Kostenstrukturanalyse wehren Sie entweder überzogene Preisforderungen ab oder sind in der Lage, Preisreduzierungen vom Lieferanten zu fordern.

**Machen Sie endlich Schluß** mit der Selbstbedienungs-Mentalität und dem Durchreichen von angeblichen Kostensteigerungen. Wie? Legen Sie dem Verkäufer einfach Zahlen, Daten und Fakten auf den Tisch. Rechnen Sie dem Verkäufer vor, dass seine Preisforderung überzogen ist.

**Und das Beste:** Die Kostenstrukturanalyse funktioniert ohne Mithilfe des Lieferanten. Sie müssen keine Zahlen beim Lieferanten erfragen. Er kann sich gegen die amtlichen Zahlen des Statistischen Bundesamtes und das Ergebnis Ihrer Berechnungen praktisch nicht wehren.

**Ihre Teilnahme zahlt sich aus – garantiert!**

### Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ in der Lage sein wollen, die Preiserhöhungs-Forderungen der Lieferanten zu prüfen und abzuwehren.
- ✓ wissen möchten, wie die Kostenstrukturen Ihrer Lieferanten aussehen.
- ✓ Preis-Verhandlungen auf der Basis betriebswirtschaftlicher Tatsachen führen möchten.
- ✓ faktenbasiert verhandeln und nicht mit Verkäufern „feilschen“ wollen.
- ✓ in kürzester Zeit viele 10.000 Euro (!) und mehr einsparen möchten.
- ✓ ein Preiserhöhungs-Frühwarnsystem für Ihre Hauptlieferanten aufbauen möchten.

### Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen das Know-how und Insider-Wissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen vermittelt. Intensive Einzel- und Gruppenarbeit zum vollständigen Verstehen und Anwenden der verschiedenen Analyse-Methoden. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fach-Diskussionen runden den Wissenstransfer ab. Bringen Sie gerne Ihr Notebook mit.

**Dresscode-Empfehlung:** bequem und locker.

### Sie erhalten in diesem Praxis-Seminar

- eine über **100 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- Das Excel-Addin „**Herstellereinstellungs-Analyse**“
- **3 Monate kostenloser Zugang zum Onlinetool „Price Protector“ der Einkaufs-Akademie**
- **Die Schritt-für-Schritt-Anleitung „Kostenstrukturanalyse“**
- Zugriff auf die **Arbeitshilfen-Cloud der Einkaufs-Akademie**

### Zielgruppe

Fach-, Nachwuchs- und Führungskräfte im Einkauf, die das Feilschen um Preiserhöhungen durch die professionelle „Kostenstruktur-Analytik“ ersetzen möchten. Die Teilnehmer kommen aus allen Branchen und Firmengrößen.

### Termine 2022

Maximal 8 Teilnehmer!

Alle Termine und Orte unter:  
<https://www.einkaeufer-akademie.de/seminare/lieferantenkosten-strukturanalyse-im-einkauf-leicht-gemacht/>

### Buchung

Einfach online unter <https://www.einkaeufer-akademie.de/seminare/>

### Zimmer zum Sonderpreis

In den Seminarhotels stehen Ihnen bis drei Wochen vor dem Seminartermin begrenzte Zimmerkontingente zu Sonderpreisen zur Verfügung.

Bitte beziehen Sie sich nach der Seminaranmeldung bei der Zimmerreservierung auf die Veranstaltung der Einkaufs-Akademie.



### Ihr Seminarleiter und Kostenanalyse-Experte

Jens Holtmann, ausgewiesener Einkaufs- und Seminarprofi, mit mehr als 35 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“ und weit über 16.000 Seminargästen seit 1993.



## Der Referent



Ihr Seminarleiter und Kostenanalyse-Experte – Jens Holtmann

## 100,- € Sonderrabatt

Sie senken den Seminarpreis, wenn Sie nicht alleine kommen.

Ab zwei Teilnehmern aus derselben Firma reduziert sich der Preis um 100,- Euro pro Person.

**Bitte sofort buchen und sparen!**

## Seminarpreis

Sie bekommen diese beiden lohnenden Praxistage für 1.280,- Euro + MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, alle Tools, der Arbeitshilfen-Cloud-Zugang, das Mittagessen und die Pausenerfrischungen.

## Support nach dem Seminar

Sollten Sie nach dem Seminar Fragen haben oder Unterstützung benötigen, stehen Ihnen die Trainer mit Rat und Tat zur Seite. Sie haben so immer einen fachlichen Berater an Ihrer Seite. **Garantiert!**

**Sie können also nur gewinnen.**

## Buchung

Einfach online unter <https://www.einkaeufer-akademie.de/seminare/>

# Jeder Einkauf hat das Recht auf einen fairen Preis

## 1. Tag

**8:45** Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

**9:00** **Seminarstart:** Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

**9:15** **Wie gefährlich die Preiserhöhungs-Kaskade im Einkauf ist**

- Zahlenbeispiel: Welcher finanzielle Schaden entsteht
- Weshalb die zwei beliebtesten Reaktionen auf Preiserhöhungen so schädlich sind
- **Live-Demo:** erfolgreiche Preiserhöhungsabwehr auf Knopfdruck

**10:00** **Die Halbwahrheiten der Verkäufer bei Preiserhöhungen**

- Die Klassiker: „Unsere Vormaterial- u. Personalkosten haben sich erhöht.“
- Vertrauen ist gut – Verkäuferbehauptungen kontrollieren ist besser
- Berechnen Sie die tatsächlichen Auswirkungen auf seine Verkaufspreise

**10:30** Kaffee- und Kommunikationspause

**10:50** **Die 3 Gesetze der Kostenstrukturanalyse im Einkauf**

- Nur große Kostenblöcke sorgen für nennenswerte Preisveränderungen.
- Nur große Preisveränderungen sorgen für nennenswerte Kostenveränderungen.
- Wenn die Kosten eines Lieferanten zu hoch sind, dann sind seine Verkaufspreise zu hoch.
- Die Folge: Ihre Einkaufskosten sind zu hoch.

**12:30** Gemeinsames Mittagessen

### Insider-Spezial

**13:30** **Price-Protector: Das SaaS-Tool im praktischen Einsatz**

- Ist die Preisforderung des Lieferanten gerechtfertigt?
- Wie haben sich einzelne Kostenarten seit der letzten Preisverhandlung verändert?
- Bei welchen Lieferanten müssen Sie zukünftig mit einer Preiserhöhungsforderung rechnen?
- Bei welchen Lieferanten können Sie Preisnachlässe einfordern?
- Wie wirken sich die Lieferantenpreisentwicklungen auf das Einkaufsvolumen aus?

**15:00** Kaffee- und Kommunikationspause

**15:20** **Preis- und Kostenstrukturanalyse mithilfe der Bundesstatistik**

- Die detaillierte Methodik der Kostenstrukturanalyse Schritt für Schritt
- Die grundsätzliche Kostenstruktur eines Fertigungsbetriebes
- Der Umgang mit Preiserhöhungen von Großhändlern und Dienstleistern

**16:30** Ende des 1. Seminar-Tages

### Seminar-Extras

- eine über **100 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- Das Excel-Addin „Herstellerkosten-Analyzer“
- **3 Monate kostenloser Zugang zum Onlinetool „Price Protector“ der Einkäufer-Akademie**



## Zitat zum Seminar



*„Ihre Lieferanten hoffen, dass Sie dieses Seminar auf keinen Fall besuchen.“*

Jens Holtmann

## Arbeitshilfen-Download

Die praktischen Leitfäden, Aktionsbriefe, Formulare und Checklisten aus Ihrer Arbeitsmappe stehen zusätzlich kostenlos in unserer geschützten Arbeitshilfen-Cloud für Sie zum Herunterladen bereit. Sie können so alle Arbeitshilfen mit dem PC in Minutenschnelle nutzen.

## Ihr Zertifikat

Am Ende des Praxis-Seminars erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues gewinnbringendes Einkaufs-Know-how dokumentiert.

## Seminarhotel

Das Praxis-Seminar findet in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel statt. Sie können dort unter dem Stichwort „Einkäufer-Akademie“ Zimmer buchen.

Das Abrufkontingent ist bis 21 Tage vor dem Seminartermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit.

## Buchung

Einfach online unter <https://www.einkaeufer-akademie.de/seminare/>

# Durchbrechen Sie die Preiserhöhungs-Rituale mithilfe von Fakten, Tools und Taktik

2. Tag

9:00

### Aufgabe Preisanalyse in Einzel- und Gruppenarbeit

- Die Kostenstruktur-Methodik vollständig anwenden lernen
- Mit den Datenquellen schnell und sicher arbeiten

10:00

### Die richtige Präsentation der Analyseergebnisse

- Die Live-Analyse im Beisein des Verkäufers
- Dem Verkäufer werden nur die Analyseergebnisse gezeigt
- Die interne Präsentation (Chef oder Fachabteilung)

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

### Wie Sie mit den Verkäuferreaktionen gekonnt umgehen

- Die 3 typischen Abwehrversuche der Verkäufer
- Wie Sie die Verkäufer-Gegenargumente sicher entkräften
- Welche 5 Fehler Sie auf keinen Fall machen dürfen

12:30

Gemeinsames Mittagessen

### Insider-Spezial

13:30

### Die PRICE-FORCE der Einkäufer-Akademie

- Verhandlungstaktik für Preiserhöhungsgespräche
- PRICE Defence: Die 3-Minuten-Preisanalyse per Excel-Tool
- PRICE Graduator: Angebotspreise in Fixkosten und variable Stückkosten zerlegen
- PRICE Control: Einkaufspreis-Reduktion bei erhöhten Abnahmemengen

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

### Der Personalkosten-Analyser im Praxiseinsatz

- Die Analyse der Personalkosten der Lieferanten bei Tariflohnerhöhungen
- Erklärung der Kostenanalyse-Methodik
- Lohnabhängige und Lohnunabhängige Kosten

16:00

Ende des Praxis-Seminars

## Sinnvolle Aufbau-Seminare

Das Know-how dieses Seminars erweitern und vertiefen Sie sinnvoll mit diesen Seminaren:



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Seite 20



Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten

Seite 23



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht

Seite 26

Änderungen der zeitlichen Abfolge und der Inhalte jederzeit möglich.