

Klug einkaufen mit der offenen Kalkulation

Die Wahrheit hinter dem Verkaufspreis aufdecken

„Der Einkaufspreis ist nicht alles“ ist eine Binsenwahrheit. Zusätzlich zu ihrer geläufigen Interpretation sollte sie auch so verstanden werden, dass es EinkäuferInnen sogar sehr wichtig sein muss herauszufinden, wie sich die Verkaufspreise der Lieferanten zusammensetzen. Essenziell wichtig!

Alles, was Sie über die Zusammensetzung des genannten Verkaufspreises wissen, gibt Ihnen wertvolle Argumente für Ihre Preisverhandlungen. Preisverhandlungen, deren Ausgang gerade in rezessiven Zeiten für Ihr Unternehmen von existenzieller Bedeutung sein kann.

Die offene Kalkulation ist ein hervorragendes Instrument, um die Kostenbestandteile Ihrer Lieferanten aus erster Quelle zu erfahren – und wird daher von Lieferanten sehr ungern akzeptiert.



Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Jürgen Simon

Ihr Nutzen

Wie Sie dennoch damit erfolgreich operieren und die offene Kalkulation bei Ihren Lieferanten durchsetzen können, erfahren Sie in diesem praxisgespickten Seminar.

Sie lernen die Möglichkeiten, aber auch die Grenzen der offenen Kalkulation kennen und werden Ihren Lieferanten im Rahmen des Ausschreibungsprozesses „intelligente“ warengruppenspezifische Formulare (sogenannte QAF's = Quotation Analyses Forms) vorlegen.

” Herr Simon hat den Inhalt sehr verständlich erklärt und mit praxisnahen Beispielen ergänzt. Er hat typische Verhandlungssituationen vorgestellt und hilfreiche Tipps für den richtigen Umgang mit Vertriebsleuten gegeben.
Nadja Brunswik, KPMG Advisory AG

” Praxisnahe Art des Vortrages, Unterlagen sind kurz und sehr aussagekräftig gestaltet.
Wolfgang Bachler, Geberit Huter GmbH

Seminarinhalt

Offene Kalkulation bzw. Cost-Breakdown

- ◆ Grundsätzliches
- ◆ Bedeutung in der Einkaufspraxis

Grundlage für offene Kalkulationen

- ◆ Kalkulationsmethoden des Lieferanten
- ◆ Das Kunde/Lieferanten-Verhältnis

Was in den „QAF“ beinhaltet sein muss/kann/soll

- ◆ Umsetzung der offenen Kalkulation:
Die Quotation Analyses Form
- ◆ Empfehlungen für den Aufbau eines QAF

Umgang mit vorliegenden Cost-Breakdowns

- ◆ Plausibilitätsprüfung
- ◆ Parzieller Preisvergleich
- ◆ Added Value

Anwendung und Grenzen der offenen Kalkulation

Intelligente Cost-Breakdowns

Argumente für das Ausfüllen eines Cost-Breakdowns

- ◆ Warum sich Lieferanten oft dagegen wehren
- ◆ ... und wie man sie doch zum Ausfüllen bewegen kann

Der partielle Preisvergleich

- ◆ Optimierungspotenziale aus Cost-Breakdowns ableiten
- ◆ ... und in Preisverhandlungen umsetzen

Wichtig für

EinkäuferInnen, die Einkaufspreise verhandeln und verantworten.

Ihr Referent

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Jürgen Simon ist Inhaber eines Ingenieurbüros in Gaildorf, Deutschland, Lehrbeauftragter an der FH Heilbronn. Das Ingenieurbüro Jürgen Simon optimiert Einkaufspreise, Kosten und Bestände in Einkauf und Materialwirtschaft. Nach dem Studium des Wirtschaftingenieurwesens war Jürgen Simon für verschiedene Unternehmen (u.a. Konzerne wie Heidelberger Druckmaschinen AG, ABB, Rheinmetall) in Leitungsfunktionen in Einkauf und Materialwirtschaft verantwortlich. Seine Tätigkeitsschwerpunkte lagen und liegen im strategischen Einkauf, Make-or-Buy-Analysen, Global Purchasing (auch Südost-Asien), Optimierung von Materialdispositionsprozessen und wirkungsvollen Bestandsreduzierungen, in der Lieferanten-Qualifizierung und der Optimierung von Prozess- und Gemeinkosten.

Termin

1. Juni 2022
Seminarnummer EB206708

8:45 Uhr technischer Check
Online-Seminar 9:00 – 17:00 Uhr
Pausen nach Vereinbarung

Online-Seminar mit ZOOM



Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen und ÖPWZ-Zertifikat
€ 635,- pro Person
€ 575,- für Mitglieder im Forum Einkauf



Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com
Online | www.opwz.com
oder mit dem Anmeldeformular

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

Information

zur Organisation: Customer Service
+43 1 533 86 36-26
zum Inhalt: Bibiane Sibera
+43 1 533 86 36-56
bibiane.sibera@opwz.com

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.

Ihre Anmeldung

E-Mail anmeldung@opwz.com
Fax +43 1 533 86 36-36

Seminartitel

Termin

Seminarnummer

1. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

2. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

Unternehmen

Branche

MitarbeiterInnenanzahl

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon | Fax

E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat

E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb).
Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.