

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

So setzen Sie die
offene Kalkulation
beim Lieferanten durch!

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
- Partieller 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

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 Wirtschaftsingenieurwesens 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.

Wichtig für

EinkäuferInnen, die Einkaufspreise verhandeln und verantworten.

Termin/Ort

Freitag, 29. November 2019
ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6

Seminargebühr (exkl. 20 % MWSt.)

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



Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem Seminarbeginn ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

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

Anmeldung

anmeldung@opwz.com | Fax: +43 1 533 86 36-36 | www.opwz.com
ÖPWZ – Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrum
1010 Wien, Rockhgasse 6

Klug einkaufen

29. November 2019 | EB 911 712

Titel | Vor- und Zuname | Funktion

Unternehmen | Branche | MitarbeiterInnenanzahl

Anschrift | Rechnungsadresse

Telefon | Fax | E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat | E-Mail

Datum | Unterschrift

Senden Sie mir Infos über das Forum Einkauf