Onlineseminar Beschaffung „Preisverhandlungen und Preiserhöhungsabwehr mit dem Schwerpunkt Preis- und Kostenanalyse“

Ort: online

Datum: 11. November 2026

09:00 bis 09:15 Uhr	**Begrüßung**
09:15 bis 10:30 Uhr	**Wie Lieferanten kalkulieren** • Gängige Kalkulationsmethoden – und warum Einkäuferinnen das wissen sollten • Schwächen kennen und nutzen • Der Maschinenstundensatz • Wie Händler und Dienstleister kalkulieren • Kleine Rechenübung
10:30 bis 10:45 Uhr	**Kaffeepause**

10:45 bis 12:15 Uhr	• Mengeneffekte
	  ○ Skaleneffekt in der einkäuferischen Praxis
	• Preiserhöhungsabwehr Teil I
	  ○ Konkret und anhand von Beispielen von den TeilnehmerInnen

12:15 bis 13:00 Uhr	**Mittagspause**
13:00 bis 15:15 Uhr	**Preiserhöhungsabwehr Teil II** • Informationsquellen und deren Nutzung • Mit vielen praktischen Beispielen • Informationen über Lieferanten, die diese nicht ‚freiwillig‘ geben
15:15 bis 15:30 Uhr	**Kaffeepause**
15:30 bis 16:30 Uhr	• Es gibt auch ein Recht auf Preissenkungen! • Tariflohnkostenerhöhungen differenziert betrachten • Deckungsbeitrag: Argumente für Fortgeschrittene
16:30 bis 16:45 Uhr	**Fragen, Feedback und Ausklang**

Referent	**Dipl.- Wi.Ing. Jürgen Simon** • Fast 20 Jahre in Festanstellungen gewesen unter anderem in Konzernen wie Heidelberger Druckmaschinen AG, ABB und Rheinmetall sowie in mittelständischen Unternehmen der produzierenden Industrie, ganz überwiegend in Führungspositionen. • Stets in Einkauf und Materialwirtschaft dank geschäftlichen Erfolgen und hoher Eigeninitiative auch mit Einfluss auf angrenzende und weiterführende Prozesse (=> u.a. PPS-Optimierung und technische Verbesserungen / Optimierungen von Produkten durch z.B. wertanalytische Arbeiten) • **Seit 2004:** o freiberufliche Projektarbeiten in Einkauf und Materialwirtschaft über das neu gegründete Ingenieurbüro Jürgen Simon. o Referent für einkaufsspezifische Seminare im In- und Ausland für mehrere namhafte Seminaranbieter im Premiumsektor o Dozent für Fortbildungslehrgänge an der VWA Stuttgart (Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie) bis 2009 o Lehrauftrag an der Dualen Hochschule Stuttgart – Ausbildung der Studenten für Wirtschaftsingenieurwesen im Bereich Technischer Einkauf (2009-2011) o Lehrauftrag an der Hochschule Heilbronn im Bereich Technischer Einkauf (2011-2016) o Vorträge (z.B. auf Einkaufs- und Vertriebstagungen)

Ziele

Um Preise optimal zu verhandeln, sind essentielle Kenntnisse über die Entstehung von Kosten und der Kostenstruktur von Lieferanten notwendig. Ansonsten drohen ungerechtfertigte Preiserhöhungen. Mit dem Wissen um gängige Kalkulationsmethoden können Einkäufer Preistreibereien gekonnt abwehren, Preissenkungen erkennen und auch durchsetzen. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen die praktische Umsetzung anhand realer Beispiele und demonstrieren Ihnen mittels verschiedener Informationsquellen, wie Preise und Kostenstrukturen von Lieferanten transparenter werden.

Methodik: Vortrag, Übungen, Rechenbeispiele – viele praktische Beispiele!