

Preisanalyse

in Einkauf & Beschaffung

**Wieso die 3 Klassiker der Preiserhöhungs-
Abwehr nur 2. Wahl sind**



Inhalt

Die Nebelkerzen der Lieferanten	3
Zur erfolgreichen Abwehr von Preiserhöhungen	4
High Performance im Einkauf	7
Preiserhöhungen schnell und zuverlässig kontrollieren	8
Praxisfall: Energiekostenzuschlag in der Glasindustrie	9
Der 1. Lieferant „bezahlt“ die beiden Tools	13
Das Frühwarnsystem der „Preisfalken“	14
Die Vormärkte der Lieferanten überwachen	15
Der deutsche Einkauf verschenkte 19.000.000.000 €	16
Praxisfall: Stahlpreise senken	17
Die 3 Klassiker der Preiserhöhungsabwehr	17
Werden auch Sie eine „Preisfalke“	19
So wird heutzutage im Einkauf verhandelt	20
FAQ zum PRICE Protector	22
FAQ zum PRICE Defender	31
Das sagen zufriedene Einkaufsabteilungen	33

Die Nebelkerzen der Lieferanten

Herzlich willkommen!

Die Anmeldung zu diesem kurzen aber wertvollen White Paper war ein guter Entschluss.

Falls Sie mich noch nicht kennen, ich bin Jens Holtmann, Spezialist für Preisarbeit und Kostenanalytik sowie Geschäftsführer der Einkäufer-Akademie. Das Team der Einkäufer-Akademie unterstützt Einkaufsabteilungen auf dem Weg zur High Procurement Performance.

Sie tauchen hier in eine Welt ein, die den meisten Einkäuferinnen und Einkäufern unbekannt ist. Wer weiß, vielleicht gehören Sie ja auch schon bald zum erlesenen Kreis der „Preisfalken“. Was sich genau dahinter verbirgt, erfahren Sie später in diesem White Paper.

Lassen Sie mich ein wenig aus der Praxis erzählen. Vor einiger Zeit wurde mir in einem Workshop diese Frage gestellt: "*Wieso soll ich mich um die Kostenblöcke meiner Lieferanten kümmern?*" Meine Antwort dazu:

Dafür gibt es 2 Hauptgründe:

Zur erfolgreichen Abwehr von Preiserhöhungen

Die Kenntnis der Kostenstruktur des Lieferanten ist der erste Schritt auf dem Weg zu einer wirklich professionellen Preisarbeit (Preisarbeit = Abwehr und Vorbeugen von Preiserhöhungsforderungen) auf der Basis von unumstößlichen Daten und Fakten.

Das reine Feilschen im Rahmen der wiederkehrenden Preissteigerungen-Rituale („*Treffen wir uns bei x %.*“) reicht in der heutigen Zeit keinesfalls mehr aus.

Es ist eine Tatsache: Vielen Einkäuferinnen und Einkäufern fehlen grundlegende Kenntnisse über die Entstehung von Kosten und vor allem über die genaue Kostenstruktur ihrer Lieferanten. Oft nutzen Lieferanten dieses Unwissen aus und werfen weitere „Nebelkerzen“.

Ein klassisches Beispiel hierfür sind Preiserhöhungen auf Grund gestiegener Rohstoff- und Vormaterialpreise, seit Jahren das Hauptargument der Lieferanten. Viele Einkäuferinnen und Einkäufern sind in dieser Situation argumentativ auf verlorenem Posten. Dabei mangelt es zusätzlich an den passenden Tools und den notwendigen Fakten, um die Preisgestaltung der Lieferanten genau zu analysieren.

Manche Lieferanten arbeiten immer noch mit der Einschüchterungs-Taktik: Sie entwerfen ein Schreckens-Szenario aus teuren Rohstoffen und Versorgungsproblemen,

mit dem Ergebnis, dass viele Einkäufer schon vor den Verhandlungen auf das Schlimmste gefasst sind und dann eine kleine Preiserhöhung in Kauf nehmen.

Tatsache ist auch: In Preiserhöhungsbriefen und -verhandlungen wird überwiegend behauptet, anstatt zu argumentieren.

Sie erhalten Ansatzpunkte für die (Prozess-) Kostenanalyse

Dringen Sie in die Kostenwelt Ihrer Hauptlieferanten ein. Nur genaue Analysen der Preiserhöhungswünsche der Lieferanten, deren Einkaufspreise sowie der Kostenstrukturen schaffen die Grundlage für erfolgreiche Verhandlungen und verbesserte Prozessabläufe beim Lieferanten.

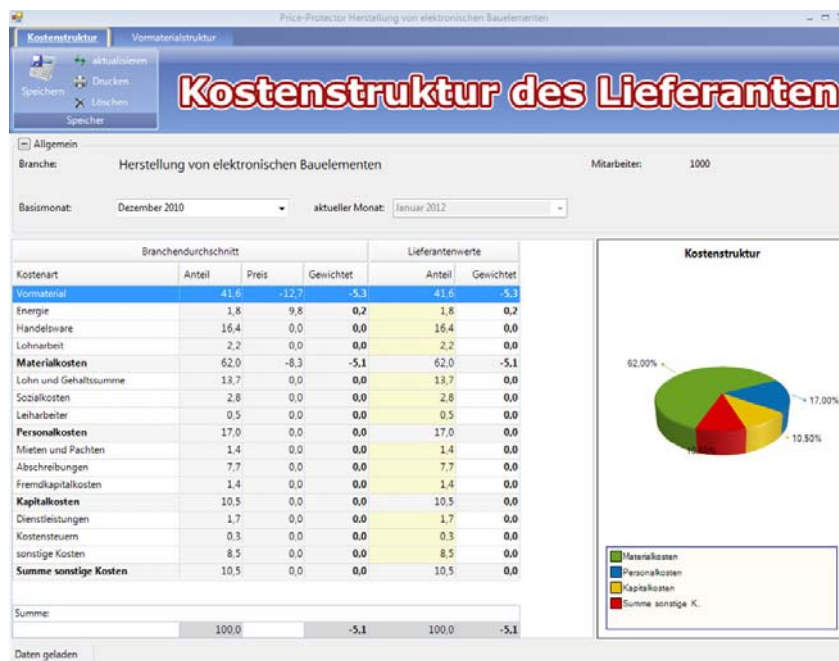
Dafür brauchen Sie fundierte Zahlen & Fakten, die Ihnen allerdings kaum ein Lieferant freiwillig verrät. Müssen die auch nicht, denn es gibt eine andere, viel bequemere Quelle.

Es gibt den PRICE **Defender** und dessen großen Bruder, den PRICE **Protector**, beide aus dem Einkäufer-Verlag. Mit den Branchenwerten Ihrer Lieferanten gelingt es Ihnen so spielend, tief in die Kostenwelt Ihrer Lieferanten einzudringen.

Extreme Abweichungen bei den Kosten von den typischen Werten seiner Branche sind unwahrscheinlich und würden den Lieferanten in weitere Erklärungsnot bringen.

Mit dem PRICE **Defender** rechnen Sie in weniger als 3 Minuten nach, ob und in welchem Maße eine Preiserhöhung Ihres Lieferanten überhaupt gerechtfertigt ist.

Das Onlinetool PRICE **Protector** ist sogar noch schneller. In weniger als 30 Sekunden haben Sie das Ergebnis. Preisanalyse auf Knopfdruck.



Wichtig: Wenn die Preise für Rohstoffe, Vormaterialien und Investitionsgüter sinken (wie in der Krise geschehen von Feb. 2009 bis März 2010), geht es um die Reduzierung der Verkaufspreise Ihrer Lieferanten. Wenn die Einkaufspreise auf der Beschaffungsseite der Lieferanten fallen – müssen auch seine Verkaufspreise sinken. Auch das berechnet der „PRICE **Defender**“. Für das Jahr 2010 waren das im Branchenschnitt - 4,25 %.

High Performance im Einkauf

80 % der Einkaufsabteilungen fehlen wichtige Informationen. Das ist eine unumstößliche Tatsache. Das ist das Problem Nr. 1 vieler Beschaffungsabteilungen.

Die überdurchschnittliche Einkaufsperformance ist nur möglich, wenn folgende Informationen über die Hauptlieferanten vorliegen:

- In welchen Beschaffungsmärkten sind Ihre wichtigsten Lieferanten aktiv und was genau kaufen diese dort?
- Welche Material-/Einkaufsstruktur haben Ihre Hauptlieferanten?
- Wie kalkulieren Ihre Lieferanten die Verkaufspreise (Ihre Einkaufspreise)?
- Wie sieht die Kostenwelt/die Kostenstruktur Ihrer Lieferanten aus?

Glückwunsch, wenn Sie diese 4 Blöcke schon für sämtliche A-Lieferanten geklärt haben. Sie gehören dann zu einem kleinen Kreis in der Einkäufer-Gemeinde.

Preiserhöhungen schnell und zuverlässig kontrollieren

Der Einkauf muss in der Lage sein, Preiserhöhungsforderungen schnell zu kontrollieren.

Nur: *"Wie kann ich wissen, ob die Höhe der angekündigten Preissteigerung überhaupt gerechtfertigt ist?"*

Dazu müssen Sie unbedingt die Kostenentwicklung auf der Seite Ihrer Lieferanten genauer kennen. An dieser Stelle beginnt dann für viele Beschaffungsabteilungen das Dilemma. „Wo soll ich diese Informationen herbekommen?“

Den meisten Einkaufsabteilungen fehlt schlichtweg die Nachfragemacht, um das Offenlegen von Kostenstrukturen, deren Veränderungen sowie den Blick in die Kalkulation des Lieferanten zu erreichen. Die Lösung liefern der **PRICE Defender** oder der **PRICE Protector**.

Die Begründungen der Lieferanten für steigende Preise können stimmen, müssen es aber nicht zwangsläufig. Denken Sie immer daran: Die Preiserhöhung ist verkaufsseitig eine der schnellsten und leichtesten Wege zu mehr Gewinn. Wenn dann auch noch die Absatzmenge steigt, ist für den Lieferanten alles „in Butter“.

Gerne benutzen die Lieferanten gestiegene Kosten (Beschaffung, Energie, Personal, Logistik ...) für die Argumentation und versuchen diese dann auch mit Rohstoffcharts, Presseberichten etc. zu belegen. Auf den ersten Blick erscheint da Vieles sehr plausibel – aber nur auf den ersten Blick.

Entscheidend für die Höhe der Preissteigerung ist immer der Anteil an der Gesamtkostenstruktur des Lieferanten. So wirken sich selbst große Energiekostenerhöhungen in vielen Branchen wegen des geringen Gesamtkostenanteils (oft < 3 %) letztlich nur marginal auf die (Neu-) Kalkulation der Verkaufspreise aus. Bei einem Glas- oder Stahlhersteller sieht das natürlich etwas anders aus, aber ist auch dort weniger dramatisch, als die Verkäufer die Folgen der Kostensteigerungen darstellen.

Hier hilft nur die Versachlichung durch Zahlen, Daten und Fakten. Hier hilft dem Einkauf nur die Preisanalyse. Mit dem **PRICE Defender** (der 3-Minuten-Preisanalyse) oder dem **PRICE Protector** (Online-Preiscontrolling auf Knopfdruck) finden Sie zuverlässig und schnell heraus, ob es überhaupt eine nennenswerte Kostensteigerung auf der Einkaufskostenseite des Lieferanten gegeben hat.

Zusätzlich ermitteln Sie die durchschnittliche Kostensteigerungsrate in der Branche Ihres Lieferanten. Die Forderungen des Lieferanten und die tatsächlich feststellbare Preissteigerungsrate weichen so gut wie immer voneinander ab.

Praxisfall: Energiekostenzuschlag in der Glasindustrie

Haben Sie gerade etwas Zeit und Lust auf eine kleine Preisanalyse? Prima! Los geht's:

Ende 2007 sprach mich ein verzweifelter Einkaufsleiter per E-Mail an: "*Bisher haben wir den Energiekostenzuschlag (EZ) in der Glasindustrie abwehren können und auch andere Preiserhöhung nur im kleinen Rahmen zugelassen. Jetzt liegen wieder neue Forderungen von 30 % Energiekostenzuschlag und 8 - 10 % Teuerungszuschlag (TZ) vor.*

Wie kann man auf so was noch reagieren? Wir sind auf Glas und Spiegel angewiesen. Anfragen bei anderen Lieferanten haben gezeigt, dass die Preise dort wesentlich höher sind."

Meine Antwort dazu:

Da hilft jetzt kein Feilschen mehr. Es müssen jetzt andere „Geschütze“ aufgefahren werden. Der PRICE **Defender**/ PRICE **Protector**. Damit können Sie sehr genau nachrechnen, ob und falls ja, in welcher Höhe überhaupt eine Preissteigerung gerechtfertigt wäre.

Die Hersteller von Flachglas haben folgende Kostenstruktur:

Materialkostenanteil = 34,1 %

Energieverbrauch = 10,4 %

Die Forderungen des Glaslieferanten von 30 % Energiekostenzuschlag und 8 -10 % Teuerungszuschlag bedeutet, dass es auf seiner Seite so starke Kostensteigerungen gegeben hat, die am Ende zu solch drastischen Preissteigerungsraten auf seiner Verkaufsseite führen. Ist das realistisch?

Aus dem Bauch heraus „Nein“. Aber können wir das dem Verkäufer auch belegen?

Schauen wir uns die tatsächliche Entwicklung der Material- und Energiekosten im Zeitraum Okt. 2006 bis Okt. 2007 an. Die Vormaterialpreise sind in diesem Zeitraum lediglich durchschnittlich um + 1,23 % gestiegen. Die Energiekosten sind im selben Zeitraum sogar gesunken und zwar um – 0,52 %.

Zwischenfazit: Schon jetzt ist klar, dass die Forderungen des Lieferanten alles andere als realistisch sind.

Sie sehen an diesen einfachen Zahlen schon die große Hebelwirkung der Kostenstruktur-Anteile.

Es ist damit ganz klar, dass sich die Glashersteller und –händler nur die Taschen voll stopfen wollen. Der 2004 in der Glasbranche eingeführte (gestaffelte) Energiekostenzuschlag, basierend auf den Rohöl-Notierungen, entbehrt sowieso jeder sachlichen Grundlage.

Wenn Sie jetzt noch die Veränderungsdaten mit der genauen Kostenstruktur der Branche/des Lieferanten verbinden, dann können Sie dem Verkäufer in der Verhandlung dieses Ergebnis präsentieren:

„Unsere Preisanalyse, lieber Herr Verkäufer, zeigt, dass sich Ihre Verkaufspreise maximal um 0,37 % erhöhen dürften. Das allerdings nur dann, wenn Sie nichts zur Abwehr der Kostensteigerungen auf Ihrer Beschaffungsseite unternommen haben. Ich glaube, wir haben hier etwas Gesprächsbedarf. Oder was meinen Sie?“

Wichtig: Einkaufspreiserhöhung beim Lieferanten bedeutet ja nicht, dass sich seine Gesamtkosten dadurch 1:1 erhöhen. Die Materialkosten sind ja nur ein Teil der Gesamtkosten.

Der PRICE **Defender** / PRICE **Protector** sorgt also dafür, dass Sie mit dem Verkäufer über die 0,37 % sprechen und wie Sie diese noch komplett streichen können. Seine geforderten 8 % TZ sind damit sofort vom Tisch, weil völlig widerlegt.

Und das Beste ist: Diese professionelle Preisarbeit funktioniert ohne Mithilfe des Lieferanten. Er kann sich gegen die objektiven Zahlen und das Ergebnis Ihrer Berechnungen praktisch nicht wehren.

Bestimmt sind die beiden Preisanalyse-Tools auch etwas für Sie. Ihrer Firma können Sie damit jedenfalls ohne große Mühe Zehntausende bzw. zig Tausende von Euro sparen helfen.

Der 1. Lieferant „bezahlt“ die beiden Tools

Beispiel:

Bei einem angenommenen jährlichen Einkaufsvolumen von 100.000 € für Flachglas bedeutet eine 8 %-ige Preissteigerung eine Mehrausgabe von 8.000 €.

Bei Einigung in der Mitte (nach dem üblichen Feilschen), also bei 4 % Erhöhung, verbleiben immer noch Mehrausgaben von 4.000 €.

Reduzieren Sie diesen „klassischen Kompromiss“ mithilfe der Preisanalyse noch weiter, zum Beispiel um nur weitere 2 %, dann fällt die Preiserhöhung um 2.000 € geringer aus. Der Preisanalyse-Masterkurs plus die Vollversion des Excel-Add-In „PRICE Defender“ kostet einmalig 598 €. Damit wäre er auch schon nach der 1. Verhandlung mit einem Lieferanten mehr als bezahlt. Was für ein Return On Investment!

Außerdem macht es viel Spaß in die verblüfften Gesichter der Verkäufer zu blicken. Der „Suchtfaktor“ für uns im Einkauf liegt bei 10. Ihre Lieferanten werden Sie allerdings dafür „hassen“.

Wichtig: Sie können natürlich auch genau so einfach berechnen, wann ein Lieferant seine Verkaufspreise senken muss.

Das Frühwarnsystem der „Preisfalken“

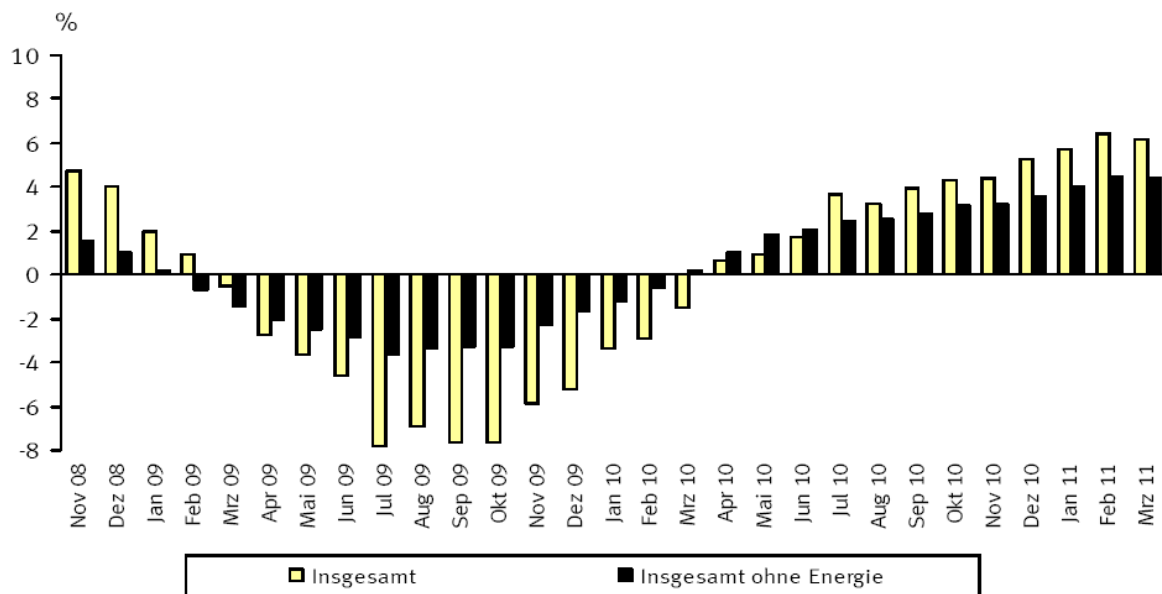
Wie würde Ihnen das gefallen? Sie verfolgen regelmäßig ohne große Mühe vom Schreibtisch aus, wie sich die Kosten auf der Beschaffungsseite Ihrer Lieferanten entwickeln. Stimmt. Klingt verlockend.

Was sagen Sie, wenn Ihnen dieses Lieferanten-Frühwarnsystem sogar anzeigt, ab wann die Beschaffungskosten Ihres Lieferanten sinken und er seine Verkaufspreise (Ihre Einkaufspreise) reduzieren müsste? Das wäre schon toll. Oder?

Der PRICE **Defender** und der PRICE **Protector** können das. In weniger als 3 Minuten/30 Sekunden wissen Sie, wo die Reise in der Kostenwelt bei Ihren Lieferanten hingeht.

Die Vormärkte der Lieferanten überwachen

In der Grafik sehen Sie die monatliche Preisentwicklung von November 2008 bis März 2011.



Von September 2008 bis Januar 2009 (Nov. bis Jan. '08 sind noch zu sehen) fielen die Preise ohne Energie (schwarze Balken) sehr schnell, um im Februar 2009 in den negativen Bereich einzutauchen.

Im Juli 2009 fielen die Vormaterialpreise um 7,8 % gegenüber dem Vorjahresmonat Juli 2008. Das war der stärkste bislang gemessene Preisrückgang im Vorjahresvergleich seit 1949.

Ausgelöst wurde dieser starke Preisrückgang durch den weltweiten Nachfrageeinbruch als Folge der Finanzkrise. Die deflationäre Phase dauerte bis Februar 2010 – insgesamt blieben die Preise 13 Monate lang im Minusbereich. Erst ab

März 2010 begannen die Preise wieder zu steigen. Den Verkaufsabteilungen gelang es, die anziehende Nachfrage im Rücken, wieder Preiserhöhungen im Markt durchzusetzen.

Der deutsche Einkauf verschenkte 19.000.000.000 €

Die große Chance der Finanzkrise, die zuvor jahrelang gestiegenen Einkaufspreise wieder zurückzuführen, blieb leider in den meisten Einkaufsabteilungen ungenutzt. Meistens aus Unwissenheit.

Die umfassende Studie der Unternehmensberatung Valueneer in Zusammenarbeit mit der Internationalen Handelskammer (ICC Deutschland) und anderen Institutionen zerrt 8 große „Baustellen“ in der Beschaffung ans Tageslicht. An der Studie haben 790 Unternehmen aus 62 Ländern teilgenommen. Es wurden alle wichtigen Entscheidungsebenen (Einkaufsleitung und Geschäftsführung) eingebunden.

Durch die Finanzkrise ergaben sich, zusätzlich zu den üblichen Potenzialen, Einsparungen von durchschnittlich 4 %. Ursachen sind neben veränderten Rohstoffpreisen die erhöhte Verhandlungsmacht des Einkaufs, die von zwei Dritteln der Unternehmen bestätigt wird. Jedoch können Unternehmen mittelfristig nur durchschnittlich ein Viertel der Potenziale durch die Finanzkrise umsetzen.

Mehr als die Hälfte der Unternehmen erreicht nach eigenen Angaben selbst dieses Ziel nicht. Dies bedeutet ein ungenutztes Potenzial von 3 %. Für die deutsche Wirtschaft bedeutet dies, dass rund 19 Milliarden Euro auf „dem Tisch liegen geblieben“ sind. 1:0 für die Verkäufer. ☹

Praxisfall: Stahlpreise senken

Die Ausgangslage: Ein Hersteller von Roheisen und Stahl forderte im Juli 2009 mit den üblichen Behauptungen eine Preiserhöhung.

Der Einkauf hat jetzt 4 Reaktions-Möglichkeiten:

Die 3 Klassiker der Preiserhöhungsabwehr

1. **Den Lieferanten wechseln.** Das ist mit Arbeit und Risiko verbunden.
2. **Einfach den neuen Preis akzeptieren.** Das macht nur Sinn, wenn die Preissteigerung 1:1 an den eigenen Kunden weitergereicht werden kann.
3. **Wie auf dem Basar um die Preiserhöhung feilschen.** Das passiert in der Mehrzahl der Einkaufsabteilungen mit mehr oder weniger tollen Kompromissen. Auch eine 1-%ige Preiserhöhung ist eine Erhöhung und „Gift“ für Ihre Firma.

Der Weg der „Preisfalken“:

4. Die Lieferanten-Forderung/-Argumente mit dem PRICE Defender vor der Verhandlung genau analysieren. So kommen Sie in den Besitz einer fundierten Gegenforderung, enttarnen die Verhandlungsmaße des Verkäufers und erzielen so eine Nullrunde oder sogar die Preissenkung.

Wichtig: Selbst marktmächtigen Lieferanten gegenüber zeigen Sie, dass Sie wissen „wie der Hase läuft“. Ob das Quasi-Monopolisten zum Einlenken bewegt ist eine andere Geschichte. Auf jeden Fall beweisen Sie Fachkompetenz und stehen in den Augen des Verkäufers nicht als Depp da.

Die Folgen der 3-Minuten-Preisanalyse im Sommer 2009

Der deutsche Stahlhersteller im Praxisfall hat einen Materialkosten-Anteil von 53,6 %, 9,5 % Energiekosten und 2,4 % Handelswaren. Wenn Sie jetzt noch wissen, wie sich in Jahresfrist die Preise für seine Vormaterialien, Energie und Handelswaren entwickelt haben, wissen Sie, ob sein Preiserhöhungswunsch eine realistische Basis hat oder lediglich seine Taschen (auf Kosten Ihrer Firma) füllen soll.

Der PRICE **Defender** zeigte 2009 ein Minus von glatt -6,0 % (Der PRICE **Protector** sogar -10,3 %). Wie hätte sich wohl dieses Preisanalyseergebnis auf das Verhalten des Einkaufs gegenüber dem Lieferanten in der Preisverhandlung ausgewirkt?

Der betroffene Einkauf bewies dem Stahllieferanten, ohne Wenn und Aber, dass seine Kosten gesunken sind und statt der Preisanhebung sogar eine Preisreduzierung angebracht wäre.

Die Preisanalytik eröffnet Ihnen ganz neue Handlungsoptionen und natürlich eine extrem überdurchschnittliche Beschaffungs-Performance.

Werden auch Sie ein „Preisfalke“

Ich benutze gerne das Bild des Falken für Einkäufer/-innen, die Preis- und Kostenanalytik betreiben. Zum einen, weil diese einzigartigen Greifvögel eine tolle Sicht auf die Welt haben. Zum anderen ist der Falke ein exzellenter Jäger der Lüfte.

Eine andere Perspektive (durch fundierte Zahlen & Fakten) und die Freude daran Verkäufer aktiv zu „jagen“ (agieren statt reagieren) zeichnet „Preisfalken“ aus.

Aufgrund seiner Schnelligkeit hat er es besonders auf Vögel abgesehen, die er meistens im Sturzflug schlägt. Auf der ganzen Welt gibt es kein schnelleres Lebewesen als den Wanderfalken: Auf der Jagd erreicht er bei seinen Sturzflügen Geschwindigkeiten von zeitweise über 250 km/h!

Bei Wikipedia lesen wir über die Falken: „... In der ägyptischen Mythologie hat der Sonnengott Horus, der die finsternen Mächte besiegt, den Kopf eines Falken. In der slawischen Mythologie ist der Falke (Sokol) eine Gestalt der Sonne und des Lichtes. Er ist bekannt für seinen großen Mut, seine scharfen Augen, und er

kann in kürzester Zeit große Distanzen durchmessen. Deshalb ist er besonders der Vogel der Krieger. Die Helden der russischen Märchen verwandeln sich gerne in Falken, um schwierige Aufgaben zu bewältigen...“

So wird heutzutage im Einkauf verhandelt

Die Materialkosten sind der „Knackpunkt“ in jeder Produktkalkulation. Dorthin müssen Sie beim Lieferanten vorstoßen – dann lösen Sie den Preisanalyse-Effekt aus und können **durch eine Verhandlung mehr Geld herausholen als in monatelanger harter Arbeit!**

Und das Gute: Sie müssen kein Konzerneinkauf mit gewaltiger Nachfragemacht sein, sondern Sie können die größte Einkaufsperformance Ihres Lebens auch als Ein-Mann-Einkauf erreichen. Denn: Der PRICE **Defender** und der PRICE **Protector** lösen psychologische Mechanismen bei Verkäufern aus, die immer funktionieren.

Sie haben nun erfahren, was für ein mächtige Werkzeuge der PRICE **Defender** und der PRICE **Protector** sind. Bisher ist nur ein vergleichsweise kleiner Teil meiner Seminargäste seit 1993 in den Genuss dieses mächtigen Tools gekommen.

Die Zeit ist reif das zu ändern. 2011 war ein Megajahr der Preiserhöhungswünsche. In 2012 wird es kaum anders werden. Am Ende wird allerdings nur rund 1 % der Beschaffungs-Abteilungen diese wunderbaren Preisanalyse-Tools besitzen.

Ich freue mich darauf, auch Sie im exklusiven Kreis der „Preisfalken“ der Einkäufer-Akademie willkommen zu heißen.

Herzliche Grüße

Ihr

Jens Holtmann

Spezialist für Preis- & Kostenanalytik in der Beschaffung

www.einkaeufer-verlag.de

www.priceprotector.net

www.einkaeufer-akademie.de

FAQ zum PRICE Protector

Welchen Nutzen liefert dieses Analysetool?

Der PriceProtector beantwortet Einkaufs- und Controllingabteilungen auf Knopfdruck diese 4 Fragen in weniger als 30 Sekunden:

- 1. Ist die Preiserhöhung eines Lieferanten von seiner Kostenseite her gerechtfertigt?**
- 2. Bei welchem Lieferanten müssen Sie mit einer Preiserhöhung rechnen?**
- 3. Bei welchem Lieferanten können Sie Preisnachlässe einfordern?**
- 4. Wie wirkt sich das auf Ihr Einkaufsvolumen/Ihre Kosten aus? (Spalte Ergebnis)**

Können auch Anfänger im Einkauf das Tool bedienen?

Ja. Bisher sind alle Kunden mit dem System zurechtgekommen.

Gibt es ein Handbuch oder andere Anleitungen?

Ja. Unsere Kunden erhalten ein ausführliches Userhandbuch mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen. Außerdem sind für die wichtigen Funktionen ausführliche Anleitungen mit Bildern/Videos sowie Tipps zum Praxiseinsatz verfügbar.

Welche Methode nutzt der PriceProtector?

Die bekannte Preis- und Kostenstrukturanalyse. Verkaufspreise entstehen durch Kalkulation (Kostenträgerrechnung). Anders ausgedrückt: Die Fertigungskosten eines Produktes und die (Gemein-)Kosten eines Unternehmens werden auf die Verkaufsprodukte mit Hilfe von Kalkulationsmethoden umgelegt. Deswegen spiegelt sich die Kostenstruktur eines Lieferanten immer in seinen Verkaufspreisen wieder. Der PriceProtector liefert Ihnen auf Knopfdruck die Kostenstruktur der Lieferantenbranche und bewertet die Materialstruktur und die Energiekosten mit der monatlichen Preisveränderungsrate.

Vereinfachung, die funktioniert. Und ein Einkäufertraum geht in Erfüllung.

Wieso stehen die Materialkosten im Fokus?

Der PriceProtector betrachtet vorrangig die Material- und Energiekostenveränderungen aus 2 Gründen:

1. Die Materialkosten sind mit Abstand der größte Kostenblock in jedem Industrie- und Großhandelsunternehmen, noch vor den Personalkosten.
2. Die Materialkosten sind seit Jahren die Hauptargumentation der Lieferanten bei kostenbasierten Preissteigerungen („Unsere Vormaterialien sind teurer geworden.“).

Andere (zusätzliche) Gründe für Preissteigerungen fügen wir im PriceProtector dann unter den Spalten „Lieferantenwerte“ bei Bedarf hinzu. Oft wollen sich die Lieferanten ja mit zusätzlichen (individuellen) Kostenveränderungen aus der Affäre ziehen.

Was verraten die Ergebnisse in den Ansichten „Kostenstruktur“ und „Vormaterialstruktur“?

Die Werte zeigen immer die prozentuale Veränderung für den ausgewählten Zeitraum. Beispiel: Ein Wert von -4,9 % in der Ansicht „Kostenstruktur“ zeigt, dass in dieser Branche die Kosten gesunken sind und Spielraum für Preissenkungen besteht. Bei einem Pluswert müssen Sie sich auf Preiserhöhungsforderungen einstellen.

In der Ansicht „Vormaterialstruktur“ wird die Entwicklung der Beschaffungskosten der Lieferanten vorgenommen. Ein Minuswert bedeutet Kostensenkung und Pluswert Kostenerhöhung.

Da fast alle Lieferanten immer die gestiegenen Vormaterialkosten ins Feld führen, kümmert sich der PriceProtector mal ein bisschen intensiver auf der Basis von Fakten darum.

Kann ich auch die Personalkosten mit dem PriceProtector analysieren?

Ja, in Kürze. Die Releaseplanung sieht dafür eine zusätzliche Analyse (dann die 5. Ansicht „Personalkosten“) vor, die bei Bedarf (wenn der Lieferant gestiegene Personalkosten ins Spiel bringt) aktiviert werden kann.

Zurzeit erhalten die PriceProtector-Kunden eine im Userhandbuch beschriebene einfache Zwischenlösung, um mit Personalkostensteigerungen umzugehen.

Die Personalkosten haben aber nicht wirklich Priorität, da auch ihr Gesamtkostenanteil deutlich niedriger als die Materialkosten sind und vor allen Dingen die Erhöhungsraten der Personalkosten immer extrem niedrig sind (selten über 4 %). Aber Ordnung muss sein.

Müssen die Kapitalkosten und die anderen Kosten nicht auch analysiert werden?

Das wäre machbar, ist aber völlig unnötig. Die „Kapitalkosten“ und die „weiteren Kosten“ sind vom Gesamtkostenanteil her so gering, dass wir diese getrost vernachlässigen können.

Der PriceProtector besticht durch seine Einfachheit und Geschwindigkeit.

Woher stammen die Daten?

Der PriceProtector verknüpft die riesigen Datenbestände des Stat. Bundesamtes und ermöglicht so auf Knopfdruck Kostenstrukturanalysen und Vormaterialstrukturanalysen für über 200 Branchen.

Wie oft werden die Daten aktualisiert?

Der PriceProtector aktualisiert die Preisveränderungsraten für rund 600 Materialgruppen automatisch jeden Monat. Die Kostenstrukturdaten werden jährlich angepasst.

Welche Branchen können analysiert werden?

Sie haben Zugriff auf über 200 Branchen des verarbeitenden Gewerbes. Nahezu jeder Ihrer Lieferanten kann so analysiert werden.

Was mache ich, wenn ich keine passende Branche für einen Lieferanten finde?

Das ist überhaupt kein Problem. Wie Sie mit dieser Situation ganz einfach in der Praxis umgehen verrät Ihnen dann detailliert das Userhandbuch.

Kann ich auch meine ausländischen Lieferanten analysieren?

Selbstverständlich. Nichts ist leichter als das.

Was ist mit Großhändlern?

Geht natürlich auch. Wie, ist im Userhandbuch genau erklärt.

Wieso stehen in den Spalten „Lieferantenwerte“ die Werte doppelt?

Dort geben Sie die tatsächlichen Lieferantenwerte ein, die Ihnen Verkäufer gerne präsentieren, um die Branchendaten zu widerlegen. Allerdings kann er sich kaum zu weit von den Werten seiner Branche entfernen, ohne sich unbequeme Fragen gefallen zu lassen.

Ziel ist es, die Kostenstruktur eines Lieferanten so genau wie möglich abzubilden. Die durchschnittlichen Branchenwerte sind nur der „Lockvogel“.

Test-Account

Kann ich den PriceProtector unverbindlich ausprobieren?

Selbstverständlich. Sie haben die Möglichkeit den PriceProtector 30 Tage lang kostenlos in der Vollversion zu testen. Sie gehen damit keine Verpflichtungen ein.

Melden Sie sich dazu auf diesen Seiten an. Sie erhalten dann in wenigen Augenblicken automatisch den Installtionslink, die Install-Anleitung sowie den Kurzleitfaden „Erste Schritte mit

dem PriceProtector“. Der Zugang endet nach 30 Tagen automatisch.

Wieso kann ich (zusätzlich) keinen Test-Account mit meiner privaten E-Mail-Adresse anlegen?

Es kann immer nur ein Account pro E-Mail-Domäne erstellt werden, z. B. für ...@web.de, ...@gmx.net, ...@googlemail.de oder ...@IhrFirmenname.de

Unternehmen, die den PriceProtector für mehrere Einkaufsmitarbeiter freischalten, nutzen die attraktiven Mehrfachlizenzen (Preise auf Anfrage).

Monatliche Investition

Was kostet der PriceProtector?

Der PriceProtector ist bereits ab 62,25 € pro Monat erhältlich. Es stehen 3 Laufzeitmodelle für die Einzelplatzlizenz zur Wahl:

Variante I: 36 Monate Laufzeit für 62,25 € Monatsflat

Variante II: 24 Monate Laufzeit für 70,55 € Monatsflat

Variante III: 12 Monate Laufzeit für 83 € Monatsflat

Die Preise für Mehrfachlizenzen erhalten Sie auf Anfrage.

Was genau erhalte ich für die Monatsflat?

Sie erhalten Zugang zu einem webbasierten Kalkulations-/Controllingtool zur Preis- und Kostenstrukturanalyse im Einkauf.

In der gewählten Monatsflat sind sämtliche Kosten für die monatlichen Daten-Updates und die mehrmals im Jahr erscheinenden Releases zur Weiterentwicklung/Verbesserung des PriceProtectors enthalten. Es entstehen keine weiteren Kosten.

Finden Sie nicht, dass der Preis zu hoch ist?

Ein klares Nein. Der monatliche PriceProtector-Zugang kostet weniger als die meisten Business-Flats für das iPhone. Die Laufzeiten- und Usermodelle sind attraktiv und fair.

Unsere Kunden erzielen mit dem PriceProtector einen sensationellen Return on Investment (ROI) bezogen auf die Jahreslizenzkosten. Was sind 996 €, wenn Sie dafür vier-, fünf- oder sogar sechsstelligen Einsparungen/abgewehrte Preisforderungen pro Jahr erzielen?

Von der Bequemlichkeit und Schnelligkeit des Preiscontrollings mal ganz abgesehen.

Gibt es die Möglichkeit Einzelauswertungen zu bekommen?

Leider nein. Ein Pay-per-Use-Modell wird es nicht geben. Diese Vertriebsform kollidiert mit der Grundidee des PriceProtectors – ein Preisentwicklungs-Frühwarnsystem zu besitzen. Der Clou des PriceProtectors ist ja die automatische und monatlich fortlaufende Überwachung der Preis- und Kostenentwicklung unserer Lieferanten

und natürlich auch dessen Vor-Lieferanten. Wir lassen uns von der Marktentwicklung den Weg für unsere strategischen Aktivitäten im Einkauf zeigen.

Wo ist jetzt eigentlich der Haken?

Wir haben ihn bisher nicht gefunden und auch unsere Kunden sind noch auf der Suche ;-)

Wo kann ich den PriceProtector bestellen?

Hier im Shop.

Technische Fragen

Was ist der PriceProtector?

Der PriceProtector ist eine sogenannte ClickOnce-Applikation. Dadurch ist gewährleistet, dass Sie immer mit der aktuellen Software arbeiten. Eine aufwändige Pflege der Software entfällt somit.

Die Anwendung läuft in einer sog. Sandbox und hat keinen (!) Zugriff auf Ihr Betriebssystem. Sie erkennen das daran, dass keine Administratorrechte zur Installation notwendig sind. Es wird auch nichts im Windows Programmverzeichnis installiert.

Welche Systemvoraussetzungen benötigt der PriceProtector?

- Betriebssysteme: Windows 7, Windows Vista, Windows XP mit Net.
- Für die eigentliche Installation wird der Microsoft Internet Explorer benötigt. Alternativen: Google Chrome mit der Erweiterung ClickOnce for Google Chrome oder Mozilla Firefox mit der Erweiterung FFClickOnce.

Wieso gibt es den PriceProtector nicht als Installationspaket für unseren Server?

Die monatliche Pflege des PriceProtectors ist mit einem eigenständigen Installationspaket nicht gewährleistet. Außerdem halten wir damit die Supportkosten niedrig und somit auch die Kosten für die User.

Bitte haben Sie Verständnis, dass wir aus den genannten Gründen kein eigenständiges Installationspaket zur Verfügung stellen können.

Zu welchen Zeiten ist der PriceProtector erreichbar?

24/7/365: 24 Stunden, 7 Tage und an 365 Tagen im Jahr.

Wie viele Lieferanten kann ich anlegen?

Sie können beliebig viele Lieferanten einstellen. Es gibt keinerlei Begrenzung. Die meisten Kunden verfolgen die Preisentwicklung für die A-Lieferanten mit dem PriceProtector.

Kann ich mit dem PriceProtector auch offline arbeiten?

Nein, das ist nicht möglich, da das System komplett online administriert wird. Das hat den Vorteil, dass Sie von jedem PC mit Internetzugang auf Ihren Account zugreifen können.

FAQ zum PRICE Defender

Was ist der PRICE Defender-Masterkurs?

Eine Preisanalysemethode und ein Softwaretool, das auf jedem PC lauffähig ist.

Was leistet der PRICE Defender?

Bei dieser Preisanalyse-Methode prüfen Sie mithilfe objektiver und aktueller (jeden Monat neu) Daten, ob und in welcher Höhe die Preiserhöhungs-Forderung eines Lieferanten gerechtfertigt ist.

Was bekomme ich nach der Bestellung geliefert?

Sie erhalten den Masterkurs (im PDF-Format) und ein Excel-Add-In als Berechnungshilfe. Auch die Präsentation gegenüber dem Verkäufer ist so leichter und professionell.

Im Komplettkurs wird Ihnen die PRICE Defender-Methode detailliert und Schritt-für-Schritt mit Screenshots anschaulich erklärt. Sie werden staunen und begeistert sein, wie einfach es ist.

Wie lange dauert die Preisanalyse pro Lieferant?

Keine 5 Minuten. Wenn Sie etwas Übung haben schaffen Sie es in weniger als der Hälfte der Zeit. Sie müssen lediglich 6 Zahlen in das Excel-Tool eingeben. Fertig!

Was kosten die Daten?

Nichts! Durch die einmaligen Lizenzkosten von 298 € erhalten Sie unbegrenzt kostenlosen Zugriff auf alle notwendigen Daten.

Finden Sie nicht, dass 298 € ein stolzer Preis ist?

Nein! Fast immer sind die einmaligen Anschaffungskosten für das Tool bereits nach der ersten Verhandlung mit einem A- oder B-Lieferanten mehr als bezahlt. Ein so schneller und direkter Rückfluss der Investitionskosten (ROI) dürfte kaum zu toppen sein.

Handelt es sich dabei um eine Jahreslizenz?

Nein. Sie zahlen ein Mal und nutzen den PRICE Defender dann unbegrenzt ohne zusätzliche Kosten.

Kann ich PRICE Defender wirklich bei jedem Lieferanten verwenden?


Ja, natürlich. Die Methode ist sehr flexibel und an nahezu jede Lieferantensituation anpassbar. Genaueres dazu erfahren Sie natürlich im PDF-Masterkurs.

Kann ich auch internationale Lieferanten analysieren?

Ja, selbstverständlich. Wie Sie da vorgehen müssen, verrät Ihnen der Masterkurs.

Können auch Großhändler damit analysiert werden?

Ja. Das ist sogar noch einfacher als bei einem produzierenden Lieferanten. Mehr dazu im Masterkurs-Handbuch.

Kostenstruktur: Gesamtkostenanteil %		Kostenveränderung: Jahresbasis %	
<i>Materialkosten</i>	<input type="text"/>	Preisveränderung	<input type="text"/>
<i>Energiekosten</i>	<input type="text"/>	Preisveränderung	<input type="text"/>
<i>Handelsware</i>	<input type="text"/>	Preisveränderung	<input type="text"/>
Preisveränderungs-Rate		 <input type="button" value="Berechnen"/> <input type="button" value="Neue Analyse"/>	
<input type="text"/>			
Copyright (c) 2011 by Einkäufer-Akademie, Demo-Version 1.0 (Demoversion noch 7 Tage)			

Das sagen zufriedene Einkaufsabteilungen zum PRICE Defender

// Bis jetzt habe ich geforderte Preiserhöhungen immer zu Fuß analysiert und ca. 10 - 15 Minuten gebraucht. Mit dem Price Defender geht das in 1 Minute.

Auf Grund dieser Analysen konnten wir unsere Einkaufskosten bereits um 8,7 % senken und ein Ende ist noch nicht in Sicht."

Franz Rabas, Leitung Einkauf, Maschinenfabrik ALBERT GmbH,
Gampern

// Mit dem Price-Defender konnten wir bislang ganz ordentlich agieren und tolle Ergebnisse erzielen."

Frank Seemüller, Einkaufsleiter, SCHRAG GmbH

Viel Erfolg!



„Informationsdefizite sind der größte Erfolgskiller in mehr als 80 % der Einkaufsabteilungen!“

Jens Holtmann

Jens Holtmann, Einkaufsexperte- und Seminarprofi, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“ und über 12.700 Seminargästen seit 1993.

Weiterführende Links

Einkäufer|Akademie > http://www.einkaeufer-akademie.de/home/global_sourcing.html

Workshopübersicht > <http://www.einkaeufer-akademie.de/workshopuebersicht.html>

Mehr zur „Preisarbeit und Kostenanalytik“ > <http://www.einkaeufer-akademie.de/home/preisanalytik.html>