

Der Schlüssel zu Ihrem Einkaufserfolg



Kostenlose Tipps und Tools um 2019
zu Ihrem Erfolgsjahr zu machen

Mit diesen drei Maßnahmen starten Sie im Jahr 2019 durch und machen mehr Gewinn!

Maßnahme 1: Rückwirkend Boni verhandeln

Ihr Lieferant hat während des ganzen Jahrs den Preis nicht erhöht und hat sich an den vereinbarten Preis gehalten? Da die Rohstoffpreise auf breiter Front im Laufe des Jahres gesunken sind sollten Sie jetzt prüfen, ob Sie rückwirkend einen Bonus mit Ihrem Lieferanten vereinbaren können.

Prüfen Sie dafür mit welchen Ihrer Lieferanten Sie im Laufe des Jahres ein Umsatzplus gemacht haben (im Vergleich zu 2015) bzw. mit welchen Lieferanten Sie mehr Umsatz gemacht haben als ursprünglich gedacht.

Stellen Sie diese Veränderung möglichst bildlich und klar dar und fordern Sie rückwirkend für 2016 einen Bonus.

So können Sie z. B. leicht bei einem Umsatz von 100.000,- € einen 2%igen Bonus erzielen und bekommen eine Gutschrift von 2.000,- €. Und das nur bei einem Lieferanten!

Maßnahme 2: Preissenkungen fordern

Wenn Sie die Materialkostenblöcke Ihres Lieferanten kennen, informieren Sie sich über die Preisentwicklung des letzten Jahres dieser Stoffe. Auf breiter Front sind die Rohstoffpreise gesunken oder unverändert geblieben.

Rechnen Sie Ihrem Lieferanten vor um wieviel Prozent sein Preis sinken muss.

Damit haben Sie Ihrem Lieferanten auch gleichzeitig den Wind aus den Segeln genommen für die übliche jährliche Preiserhöhungsforderung.

Folgen Sie diesem Link zum statistischen Bundesamt und erfahren Sie die aktuelle Preisveränderung von 36 verschiedenen Warengruppen:

https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Preise/Erzeugerpreise/ErzeugerpreisePDF/Erzeugerpreise2170200161114.pdf?__blob=publicationFile

