

Der Schlüssel zu Ihrem Einkaufserfolg



Kostenlose Tipps und Tools um dieses Jahr
zu Ihrem Erfolgjahr zu machen

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

Maßnahme 1: Rückwirkend Boni verhandeln

Ihr Lieferant hat während des ganzen Jahres 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 zum Vorjahr) 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 das Vorjahr 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

Maßnahme 3: Ziele und Maßnahmen genau definieren

Haben Sie die Einkaufsziele für dieses Jahr genau definiert und die daraus resultierenden Maßnahmepläne erstellt? Planen Sie ganz genau (smart) was der Einkauf tun wird um die Unternehmensziele in diesem Jahr zu erreichen.

Formulieren Sie hier **klar und eindeutig** und legen Sie eine Kenngröße fest, um dieses Ziel messbar zu machen, zum Beispiel:

- den Wert des Lagerbestandes um 5 % senken.
- die Einstandspreise der Rohstoffe um 4 % senken usw.

Die Maßnahmen um diese Ziele zu erreichen sollten mit Termin und Verantwortlichkeiten genau bestimmt sein.

Drucken Sie sich den Mustermaßnahmenplan auf der nächsten Seite aus und starten Sie! Dann haben Sie einen entscheidenden Schritt vom fremdbestimmten Einkauf zum strategisch denkenden Einkauf getan.

Beispiel:

Maßnahmenplan Einkaufsziele													
Was	Wer	Wann											
Welche Maßnahme wird ergriffen?	Wer ist zuständig?	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
1. Einstandspreise Rohstoffe -4%	Herr Scholz												
1.1 Maßnahme 1	Herr Scholz												
1.1.1 To do 1	Herr Scholz												
1.1.1 To do 2	Frau Sage												
1.2 Maßnahme 2	Herr Scholz												
1.3 Maßnahme 3	Frau Sage												

