Lieferantenseitige Preiserhöhungen kontrollieren und abwehren

09.03.2010, 08:59 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Einkäufer-Akademie*

Mit dem Preisanalyse-Tool „PRICE Attack“ der Einkäufer-Akademie lassen Sie Preiserhöhungs-Ankündigungen von Lieferanten überprüfen. Dieses Werkzeug ist der Kick für jede Beschaffungs-Performance.

Um Preiserhöhungsforderungen überprüfen zu können, muss der Einkauf unbedingt die Kostenentwicklung auf der Seite der Lieferanten kennen. An dieser Stelle beginnt dann für viele Beschaffungsabteilungen das Dilemma. Wo soll er 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 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 Bundesstatistik. Auf www.Lieferanten-Preis-Analyse.de erfahren Sie, wie Sie die Höhe von Preissteigerungs-Forderungen zuverlässig und schnell (in weniger als 5 Minuten) kontrollieren können. Mit „PRICE Attack“ finden Sie auch heraus, ob und um wie viel Prozent der Lieferant seine Verkaufspreise senken muss.

Portrait

Die Einkäufer-Akademie bietet seit 1993 praxiserprobtes Expertenwissen für alle, die einkaufen und mit Lieferanten sprechen. Die Praxis-Workshops der Einkäufer-Akademie liefern für jede Firma sofort im Betriebsalltag einsetzbares Know-how. Beispiele: Einkaufskosten senken, Preisverhandlungen, Preiserhöhungen vorbeugen und abwehren, praktisches Einkaufsrecht, Preisarbeit, (Prozess-) Kostenanalyse, Jahresgespräche mit Lieferanten, Einkaufscontrolling …
Bisher haben weit über 10.000 Teilnehmer aus allen Branchen und Firmengrößen die Praxis-Seminare der Einkäufer-Akademie besucht.

News-ID: 405930 • Views: 3228 (Stand: 30.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:
https://www.openpr.de/news/405930/Lieferantenseitige-Preiserhoehungen-kontrollieren-und-abwehren.html