



BME-MASTERCLASS EINKAUF VON KOMPLEXEN PORTFOLIOS

NEU

MIT DER PREISFORMEL SPEZIFIKATIONSÄNDERUNGEN EFFIZIENT MANAGEN

Komplexe Einkaufsportfolios stellen viele Einkaufsorganisationen vor erhebliche Herausforderungen: Eine hohe Anzahl unterschiedlicher Spezifikationen, schwer vergleichbare Preise und ein enormer Verhandlungs- und Ausschreibungsaufwand. Genau hier setzt die K-Methode an – ein kooperativer Ansatz, der einen echten Paradigmenwechsel im Einkauf ermöglicht. Im Fokus dieser Masterclass stehen Portfolios, bei denen der Kunde Eigentümer der Spezifikation ist und der Lieferant Materialien mit unterschiedlichen Spezifikationen produziert, jedoch stets mit dem gleichen Prozess und Maschinenpark – etwa bei Etiketten, bedruckten Folien, Verpackungen, Spritzguss- oder Extrusionsteilen. Die Masterclass konzentriert sich dabei auf Portfolios mit sehr vielen Materialien (> 100) und niedriger bis mittlerer Spezifikationskomplexität je Material. Sie erfahren, warum klassische Einkaufsansätze bei solchen Portfolios an ihre Grenzen stoßen: Einzelpreisverhandlungen ohne Portfolio-Leverage, inkonsistente Preise, lange und ineffiziente Ausschreibungen sowie Schwierigkeiten bei Wertanalyse und Neuproduktentwicklung. Die K-Methode überwindet diese Probleme durch einen konsequenten Methodenwechsel: Statt einzelner Materialpreise wird gemeinsam mit dem Lieferanten eine Preisformel für das gesamte Portfolio entwickelt. Preise werden für Spezifikationsausprägungen und Volumina vereinbart – der Materialpreis ergibt sich rechnerisch, ohne weitere Verhandlung. Praktisch kauft der Einkauf damit Maschinenstunden ein, während Spezifikationen und Komplexität beherrschbar bleiben.

ZIELGRUPPE: Diese Masterclass richtet sich an Einkaufsleiter, Category Manager und Senior Buyer aus der Konsumgüterindustrie, Pharma, Automobil- und Maschinenbau sowie allen Serienfertignern, die große, variantenreiche Portfolios als direkte Materialien verantworten. Sie ist ideal für Portfolios mit vielen Materialien (> 100) mit einheitlichen Produktionsprozessen – etwa Etiketten, Folien, Spritzgussteile, Zierleisten und sehr viele mehr, bei denen klassische Preisverhandlungen durch die Zahl der Materialien sehr aufwendig geworden sind.

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele, Gruppendiskussion

FACHLICHE LEITUNG: Daniel Kossmann



www.bme.de/portfolio-einkauf

SEMINARINHALTE

Welche komplexen Portfolios eignen sich für Preismodelle?

- Materialtyp: Kunde/Einkauf als Eigentümer der Spezifikation (nicht Commodities, Specialities, C-Teile und Indirects)
- Technologie: Lieferant produziert Zeichnungsteile, aber immer mit gleichem Prozess und gleichem Maschinenpark (z.B. Bedruckte Folien, Spritzgussteile, Extrusionsteile)
- Komplexität
- Beispiele aus Konsumgüter, Pharma, Automobilbau, Maschinenbau, Serienfertiger mit hoher Variantenvielfalt mit Einkaufsportfolios, für die die K-Methode anwendbar ist

Anwendung von Preisformeln – die Idee K-Methode

- Entwicklung und Vereinbarung einer Preisformel für ein komplexes Portfolio
- Beispiel anhand vom Portfolio für Etiketten

Rundreise durch den Einkaufsalltag komplexer Portfolios mit und ohne Preisformel

- Leverage: Warum mit Einzelpreisen nie die volle Marktmacht entfaltet wird und mit der K-Methode das gelingt
- Commodification: Warum man mit vielen Spezifikation am Pudelskern vorbeiverhandelt
- Benchmarking: Wie mit der K-Methode ein Benchmarking gelingt
- Neuausschreibungen: Wie man große Produktportfolios ausschreibt, ohne Spezifikationen mit den Lieferanten zu teilen

- Creep-in: Nach der Ausschreibung ist vor der Spezifikationsänderung – wie man versteckte Preiserhöhungen vermeidet
- Konsistente Preise: Wie die K-Methode Konsistenz herstellt
- Der Einkaufsprozess: Wie die RFQs viel zu viel Zeit beanspruchen und warum RFQs weggelassen werden können
- Der Entwicklungsprozess: Wie die Entwicklung neuer Produkte deutlich beschleunigt werden kann
- Wertanalyse: Wie können Spezifikationsänderungen ex Wertanalyse direkt in niedrigere Einkaufspreise übersetzt werden?
- Staffelpreise: Warum Setup & Run besser als Staffelpreise sind

Anwendung von Preisformeln – die K-Methode Deep-Dive

- Commodification: Einkauf von komplexen Portfolios analog zu klassischen Commodities wie Zucker und Stahl
- Cost Engineering: Abgrenzung der K-Methode zum Cost Engineering
- Setup & Run: Geht das auch anders?
- Design einer Preisformel: Wie wird eine komplett neue Preisformel für eine Einkaufskategorie erstellt?

Einführung der K-Methode

- Kooperativer Ansatz mit Lieferanten
- Technische Einführung
- Danach kommt die IT ins Spiel – Automatisierung der Prozesse

20.05.2026 02.12.2026	ONLINE ONLINE	 	382610502 382611207	995,- 995,-
				ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr