



VNL-Seminar Factsheet

Jahr 2026

Seminar-Titel	Kostenmodelle im Einkauf: Vertiefung & Professionalisierung
Seminar-Subtitel	Vertiefende Methoden und Strategien für nachhaltige Einsparungen
Seminar Kennung	VCA27
Umfang [in Tagen]	1 Tage
Abhaltungsart [Präsenz/Online]	Präsenz
Einleitungstext	Professionelle Kostenmodelle sind ein zentrales Instrument, um den Einkauf strategisch weiterzuentwickeln und dauerhaft Einsparungen zu sichern. Über einfache Preisbewertungen hinaus ermöglichen sie eine systematische Kostenverfolgung, belastbare Argumentationen und langfristige vertragliche Absicherungen. Dieses Vertiefungsseminar richtet sich an Einkäufer:innen, die Kostenmodelle bereits kennen oder im Grundlagenseminar erlernt haben und diese nun konsequent in der Praxis einsetzen möchten. Sie vertiefen Ihr Wissen, arbeiten mit komplexeren Kostenstrukturen und lernen, Kostenentwicklungen aktiv zu steuern – von der Preisverhandlung bis zur langfristigen Vereinbarung mit Lieferanten.
Inhalt / Ablauf	Inhalt / Ablauf Vertiefung professioneller Kostenmodelle • Weiterentwicklung bestehender Kostenmodelle • Detaillierte Betrachtung von Material-, Energie-, Personal- und Gemeinkosten • Umgang mit Unsicherheiten und Annahmen in Modellen Systematische Kostenverfolgung • Methoden zur laufenden Beobachtung von Kostenentwicklungen • Nutzung von Indizes und Marktinformationen über längere Zeiträume • Ableitung konkreter Handlungsoptionen aus Kostenveränderungen Kostenmodelle in Preisverhandlungen • Einsatz von Kostenmodellen als strategisches Verhandlungsinstrument



	• Argumentation auf Augenhöhe mit Lieferanten • Umgang mit Widerständen und Gegenargumenten Preisgleitklauseln und langfristige Vereinbarungen • Aufbau und Funktionsweise von Preisgleitklauseln • Chancen und Risiken für Einkauf und Unternehmen • Praxisbeispiele und typische Fehler Praxis- und Gruppenübungen • Arbeit an realitätsnahen Fallbeispielen • Entwicklung individueller Strategien zur nachhaltigen Kostenoptimierung
Warum teilnehmen?	Wer Kostenmodelle professionell beherrscht, verhandelt auf Augenhöhe. In diesem Vertiefungsseminar entwickeln Sie Ihre bestehenden Kenntnisse gezielt weiter: Sie verfolgen Kostenentwicklungen systematisch, setzen Kostenmodelle strategisch in Verhandlungen ein und sichern Einsparungen langfristig ab. Damit stärken Sie nicht nur Ihre persönliche Verhandlungskompetenz, sondern auch die strategische Rolle des Einkaufs im Unternehmen.
Nutzen und Zielsetzung des Seminars für die Teilnehmer:innen	Nach dem Seminar: • wenden Sie Kostenmodelle professionell und sicher an, • verfolgen Sie Kostenentwicklungen systematisch und nachvollziehbar, • setzen Sie Kostenmodelle gezielt in Preisverhandlungen ein, • sichern Sie Einsparungen durch strukturierte Vereinbarungen ab, • stärken Sie die strategische Rolle des Einkaufs im Unternehmen nachhaltig.
Zielgruppe	• Erfahrene Einkäufer:innen und Einkaufsleiter:innen • Strategische Einkäufer:innen und Category Manager:innen • Supply-Chain- und Materialmanager:innen • Teilnehmende des Grundlagenseminars oder Personen mit vergleichbaren Kenntnissen
Branchenspezifische Ausrichtung	Das Seminar richtet sich branchenübergreifend an Industrie- und Handelsunternehmen. Besonders geeignet ist es für Unternehmen mit hohem Material- und Energieeinsatz, für die Kostentransparenz in Verhandlungen erfolgsentscheidend ist.
Voraussetzungen für die Teilnahme	Grundkenntnisse im Einkauf und in Preisverhandlungen. Idealerweise Teilnahme am Grundlagenseminar „Kostenmodelle im Einkauf – Grundlagen“ oder vergleichbare praktische Erfahrung.
Seminar-Methodik	Interaktiver Vortrag mit vielen Praxisbeispielen, Fallstudien, Gruppenübungen und Diskussionen.



	Die Teilnehmenden arbeiten mit realen Fallbeispielen und erhalten digitale Unterlagen mit Vorlagen und Tools für die direkte Umsetzung im Alltag.
Referenten	Günter Reider
Termine / Seminarorte	Termine und Orte werden auf www.vnl.at bekanntgegeben.