

SCHOEN - VERHANDLUNGSINSTITUT



KI im Einkauf

Verhandeln mit Datenkraft

by Dr. Raphael Schoen





Source: HHL-Daniel Reiche

Dr. Raphael Schoen, MBA

- 16 Jahre in Technologie (u.a. Carl Zeiss, Nova Instruments)
- Branchenerfahrung: Automotive, Elektronik, Chemie, Luft- & Raumfahrt, IT und Pharma
- Sales-, Kooperations- & Vertragsverhandlungen
- Ländererfahrung: > 50 Länder
- Dozent, Autor und Keynote Speaker
- Promotion in Verhandlungen (Dr. rer. Oec.) in Verbindung mit der Harvard Business School

Standort

Berlin

Teilnehmer (Stand 03/24)

20418

Branchen

 Automotive	 Chemie
 Logistik	 Technologie
 Pharma	 Retail & Konsumgüter

Erfahrung mit mehr als **50**
Nationalitäten



Dr. Raphael Schoen
Gründer/ Leitung

Vi in Zahlen

Seit **2016**
mehr als **1700** Trainingstage

65 % Multinationale Firmen

35% Mittelstand



Dr. Raphael Schoen
Leitung/ Senior Advisor



Laura Gil Barroso
Trainer Management



Bärbel Lauterbach-Möller
Kundencenter

Trainerteam

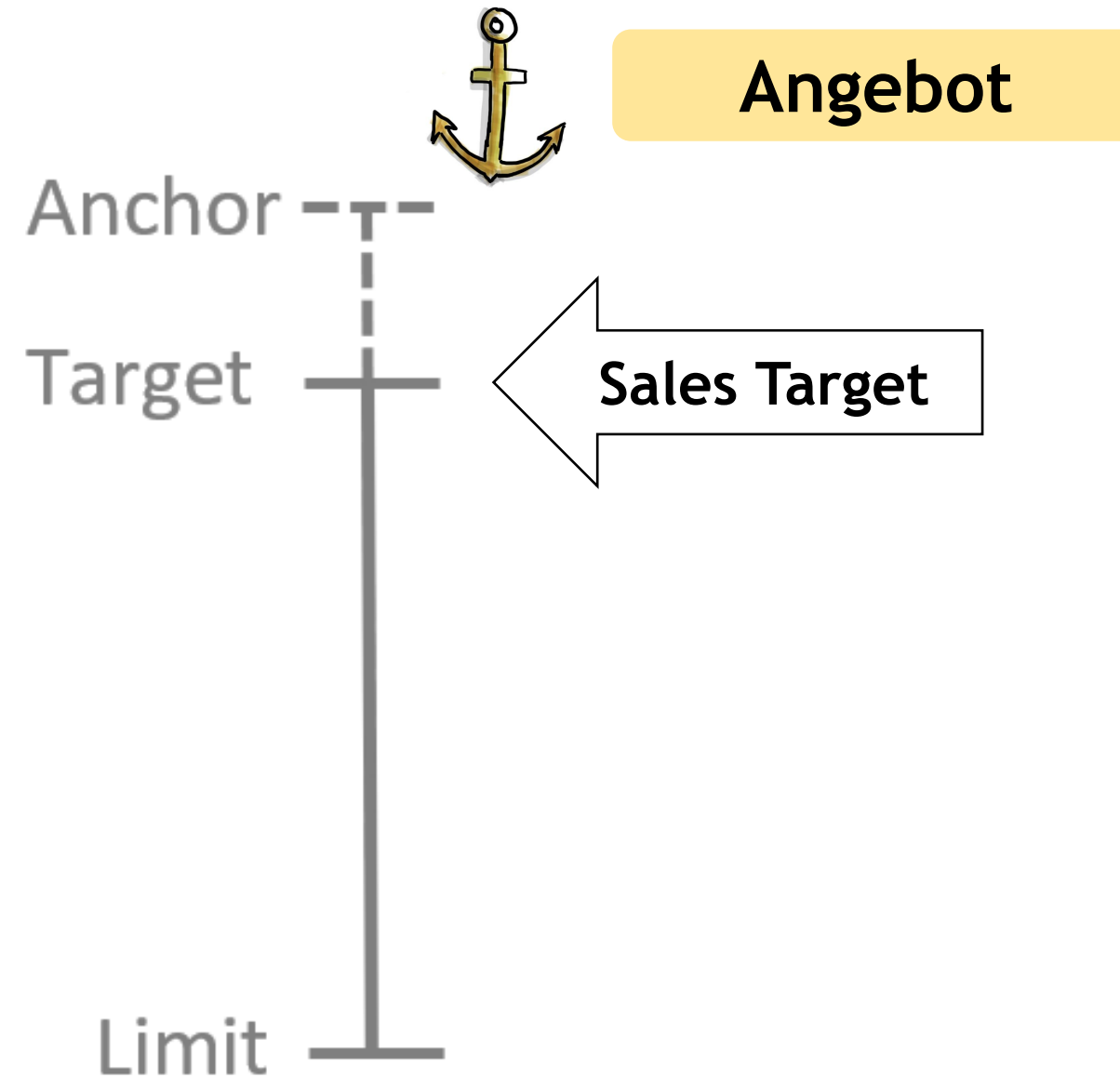


Was ist Ihre **KPI** in Verhandlungen?

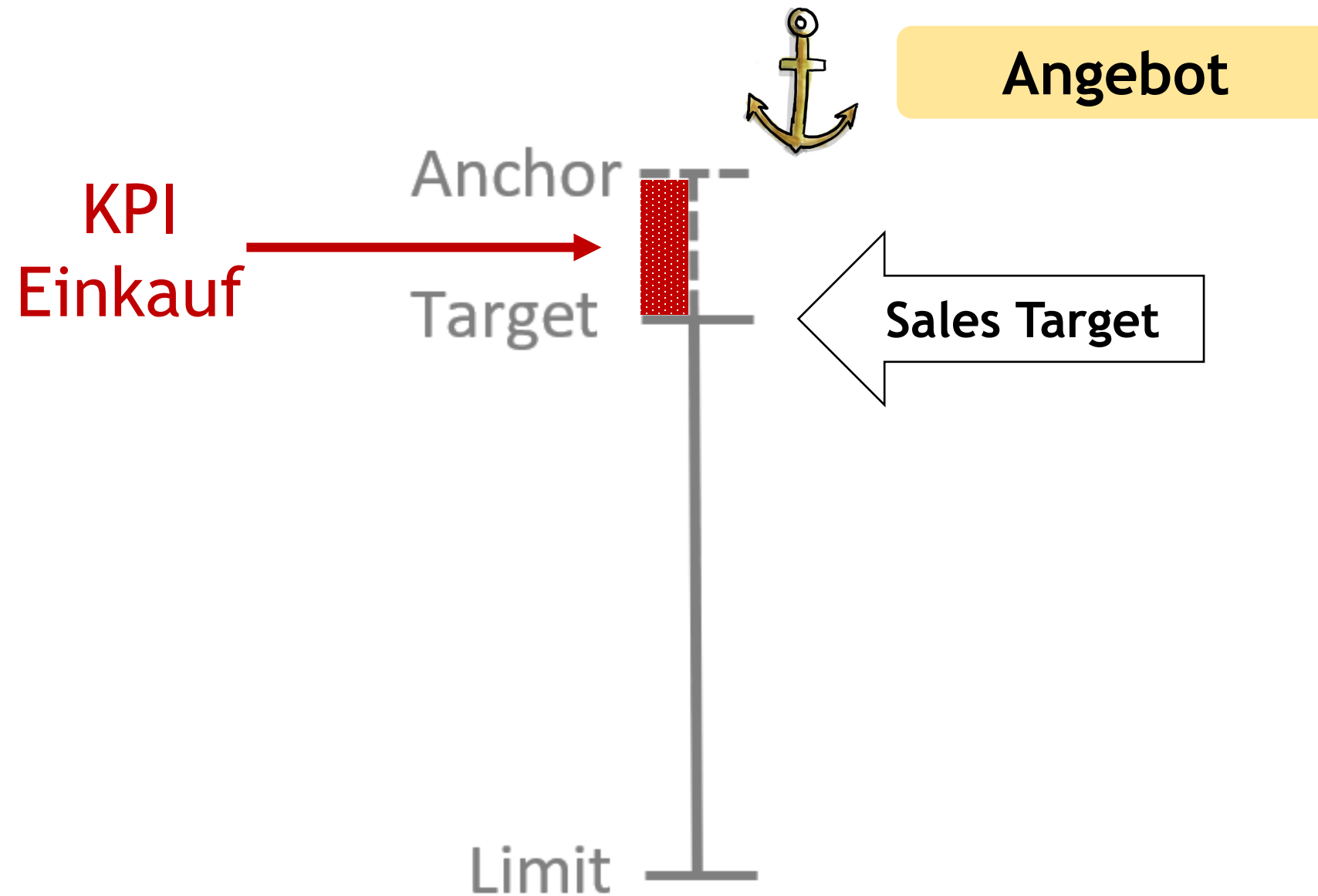
Einsparungen

Wovon?

What is Anchoring? SALES



What is Anchoring? SALES



Viele Einkäufer verhandeln kostenblind!

Folgen:

- Angebot einholen
- Druck
- Rabatt-Fokus statt Kosten-Fokus
- „hart verhandeln“
- Oft schwache Argumente



~~Lieferantenangebot
einholen~~

~~+~~

~~Rabatt
verhandeln~~

Gold Standard

Cost-Engineering

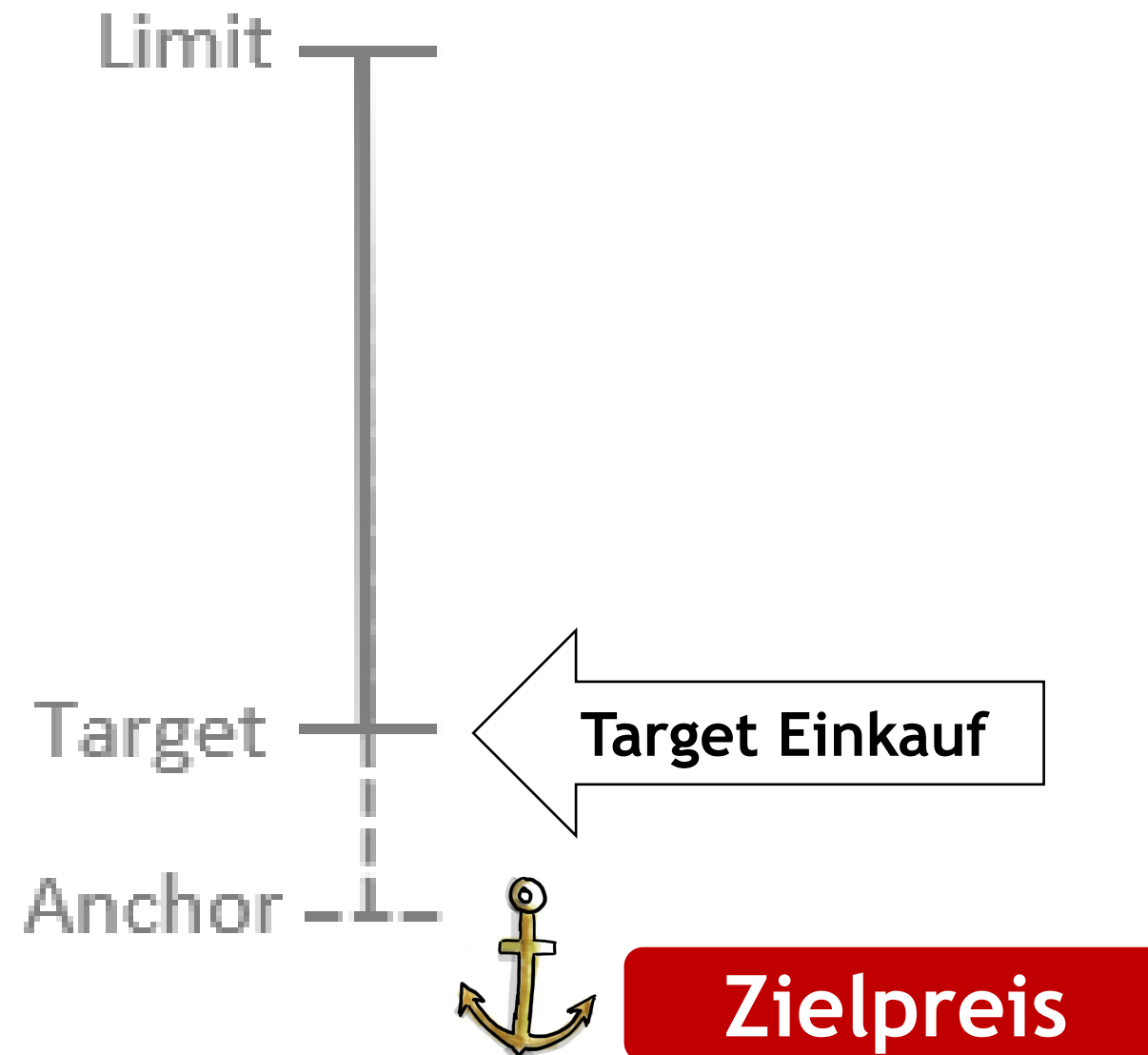


Zielpreis

+

Kosten
verhandeln

What is Anchoring? PROCUREMENT



Probleme im Einkauf bei Verhandlungen:

- Zeitliche Überlastung
- Personalmangel
- Kostenstruktur unbekannt
- Fehlende Kostentransparenz
- Schwächen Lieferant?
- Rabattpotenzial Lieferant?



Nach dem Hype – Die Grenzen von KI

Die Lösung – Ergänzung der Schwächen

Anwendungen in Einkaufsverhandlungen

Ausblick & Q/A



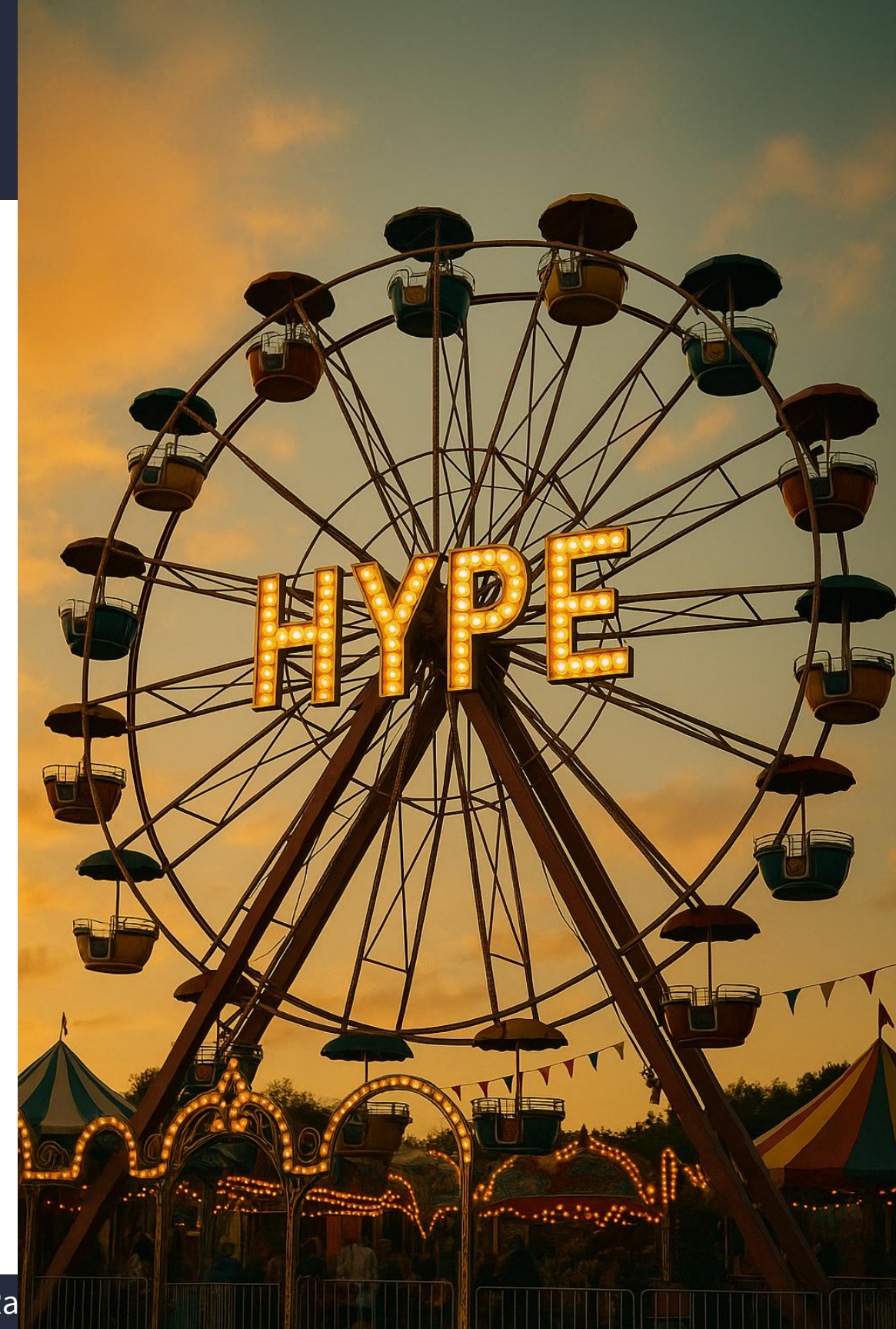
Übersicht

Nach dem Hype – Die Grenzen von KI

Die Lösung – Ergänzung der Schwächen

Anwendungen in Einkaufsverhandlungen

Ausblick & Q/A



Die Schwächen der KI

Daten

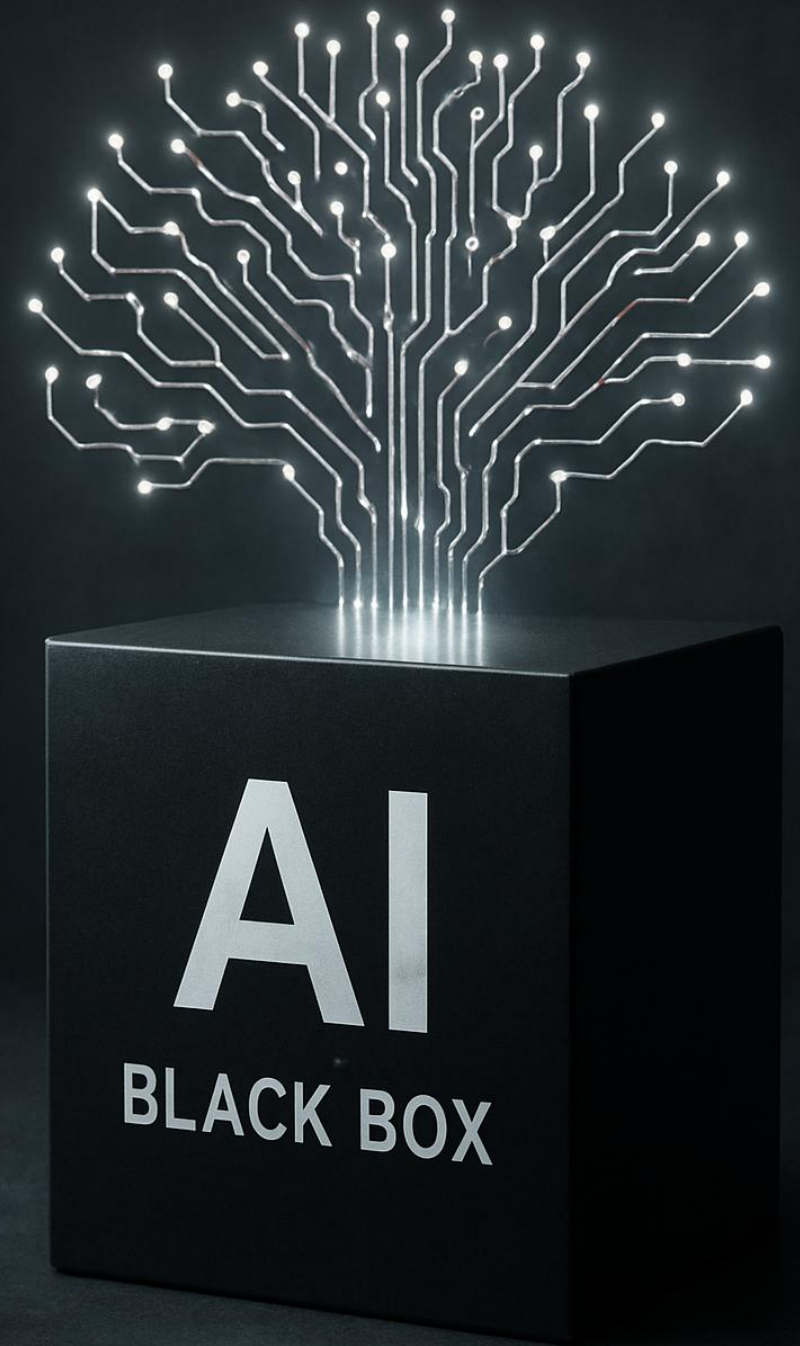
Geringe Präzision (Halluzinationen)
Fehlende Reproduzierbarkeit
Kaum Stapelverarbeitung möglich

Abarbeitung von Aufgaben

Fehlende Reproduzierbarkeit von Anweisungen
Kein übergreifendes Kontextgedächtnis
Abhängig – Stoßzeiten USA:

Abhängig von Auslastung

Stoßzeiten USA
Effekt: Langsamer – fauler - dümmer



Übersicht

Nach dem Hype – Die Grenzen von KI

Die Lösung – Ergänzung der Schwächen

Anwendungen in Einkaufsverhandlungen

Ausblick & Q/A



Der Trick.

Schwächen ergänzen



Daten-Integration

Direkter Zugriff auf zuverlässige Datenquellen



KI-Analyse

Automatisierte Datenbewertung und -aufbereitung



Verhandlungsvorbereitung

Fundierte Entscheidungsgrundlagen für Einkäufer



Nach dem Hype – Die Grenzen von KI

Die Lösung – Ergänzung der Schwächen

Anwendungen in Einkaufsverhandlungen

Ausblick & Q/A



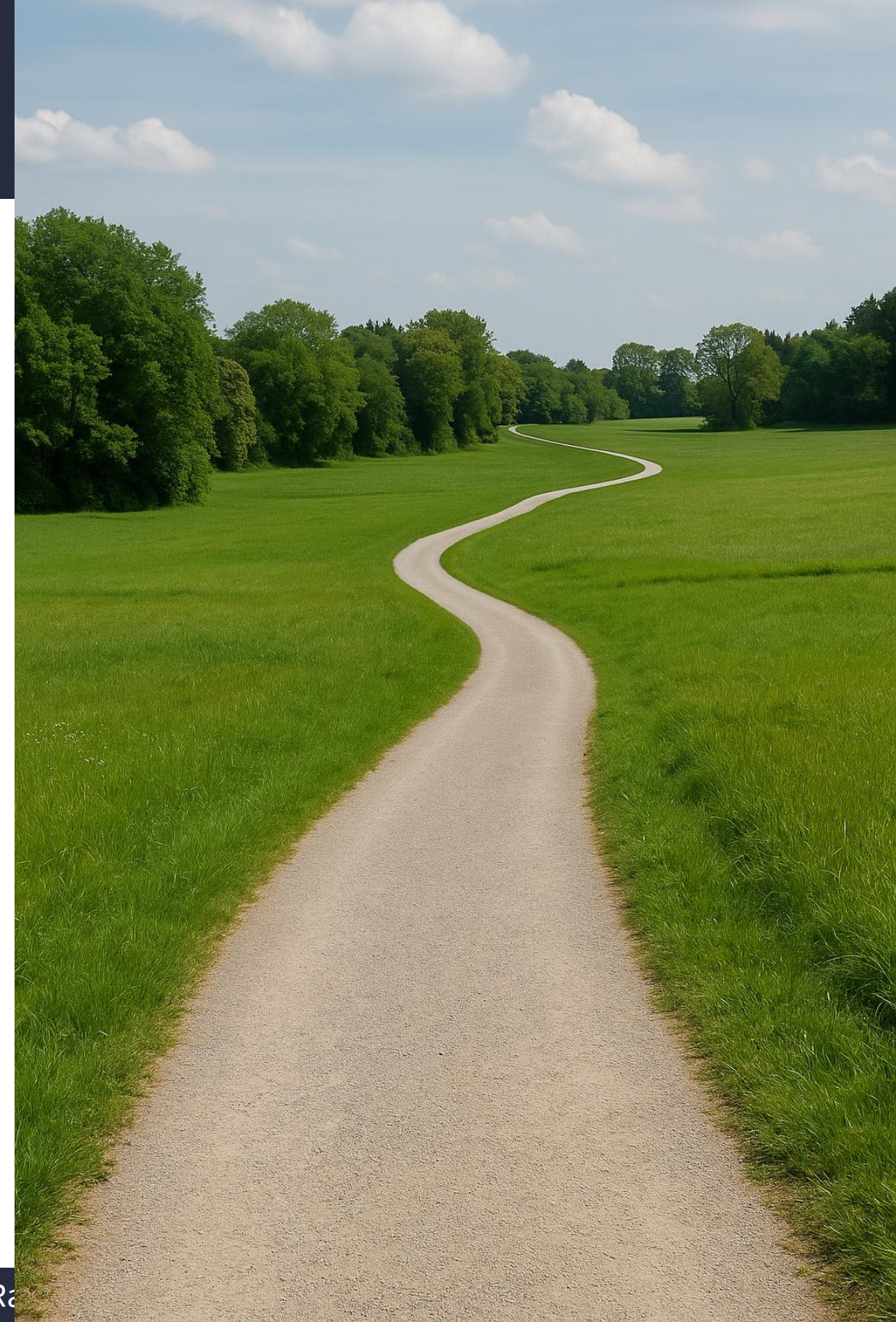
Was braucht der Einkauf in Verhandlungen

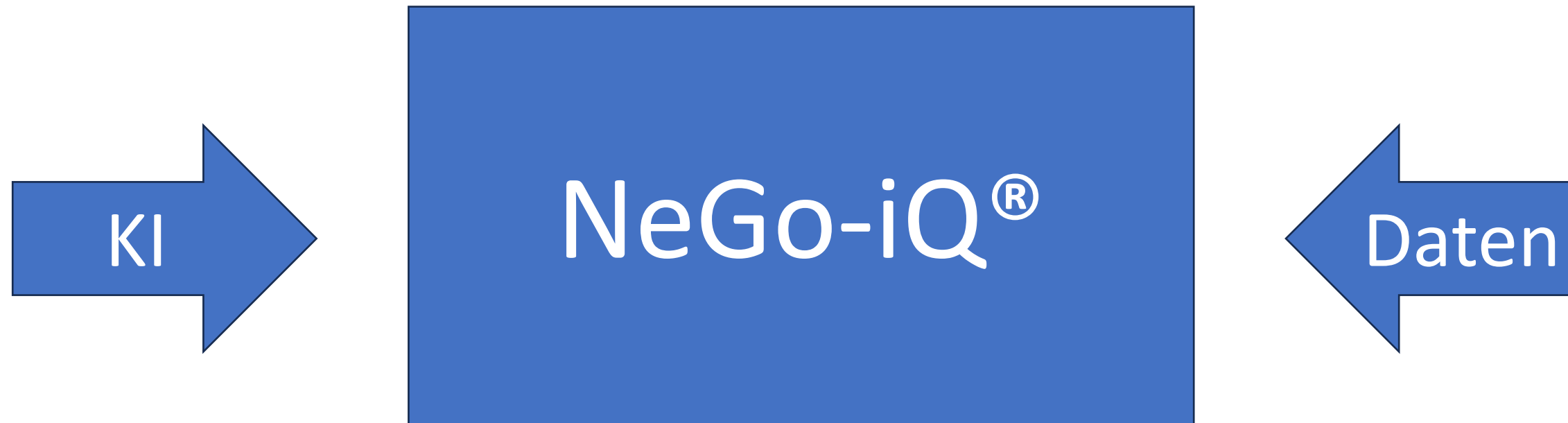
WISSEN – KOSTENSTRUKTUR

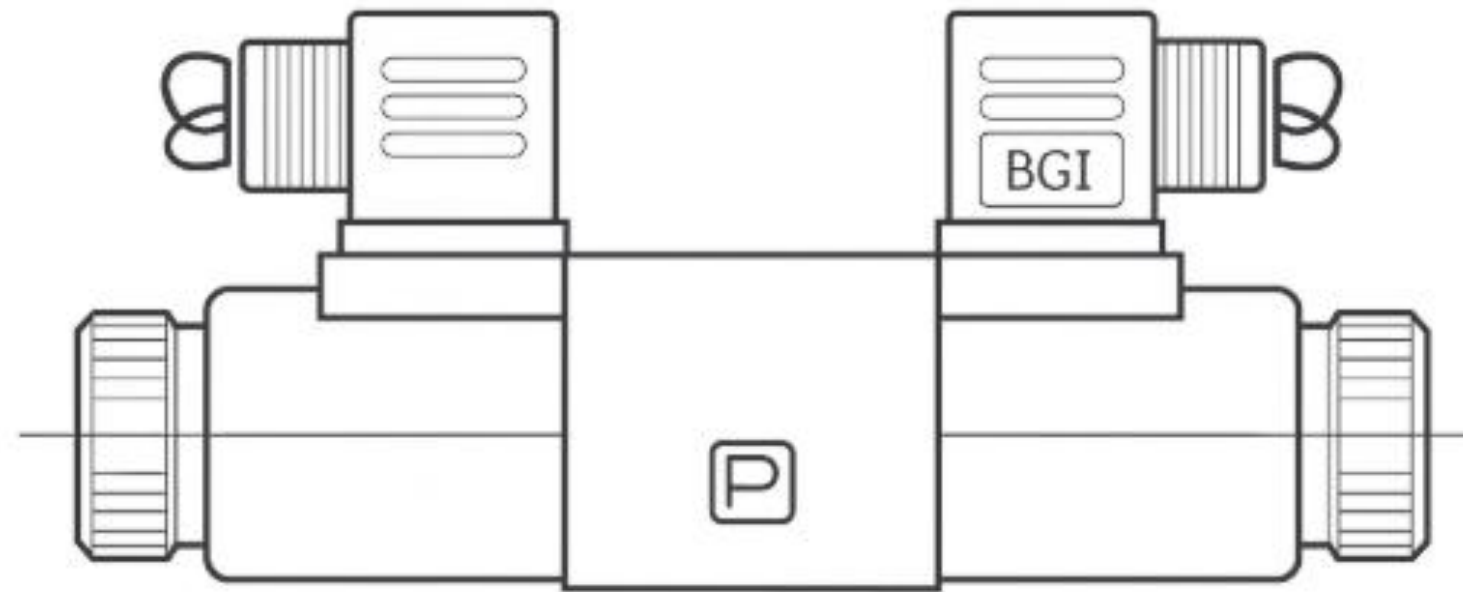
PRÄZISION – REPRODUZIERBARKEIT

WISSEN – LIEFERANTEN SCHWÄCHEN

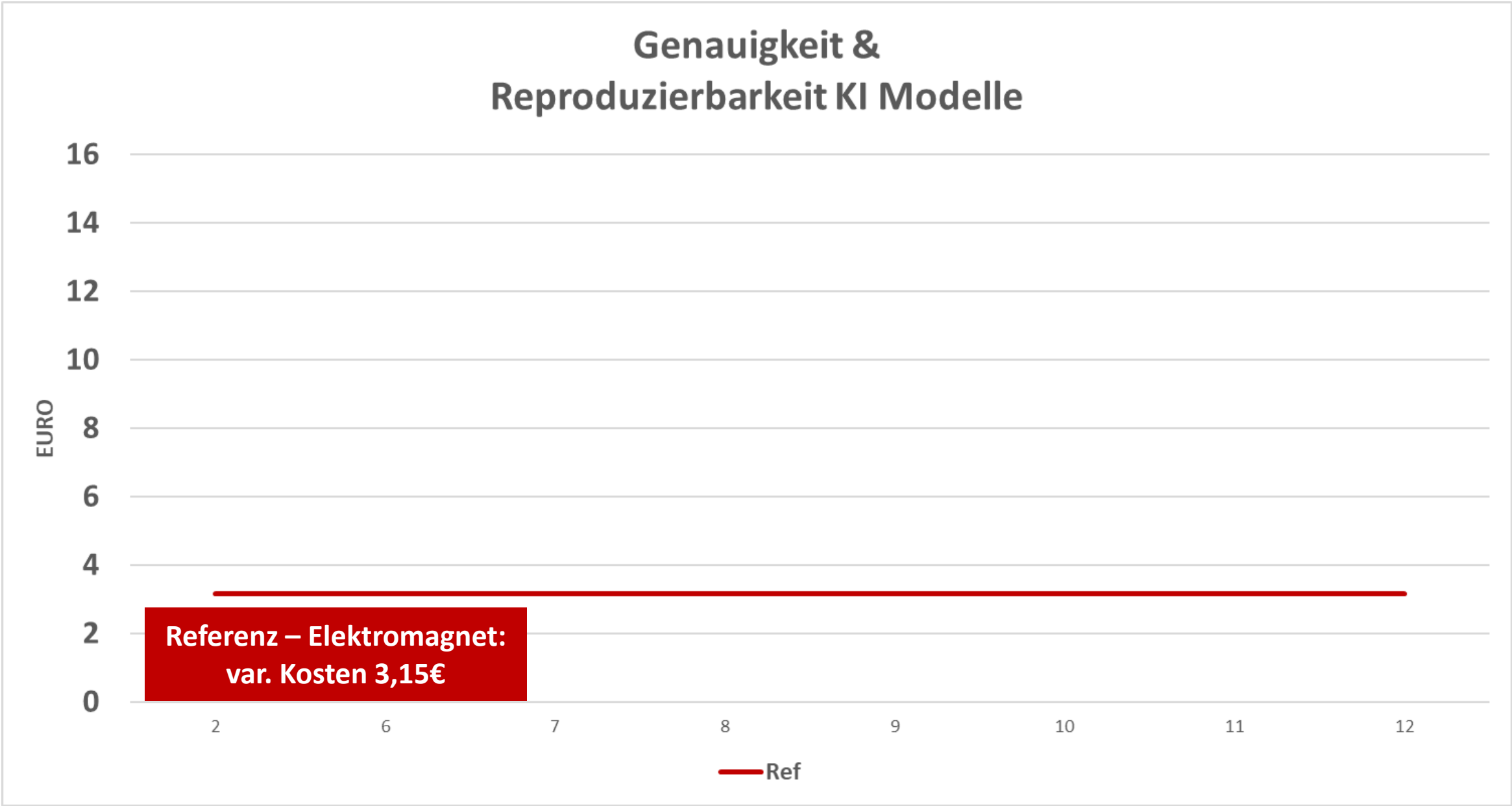
ARGUMENTE STATT DRUCK

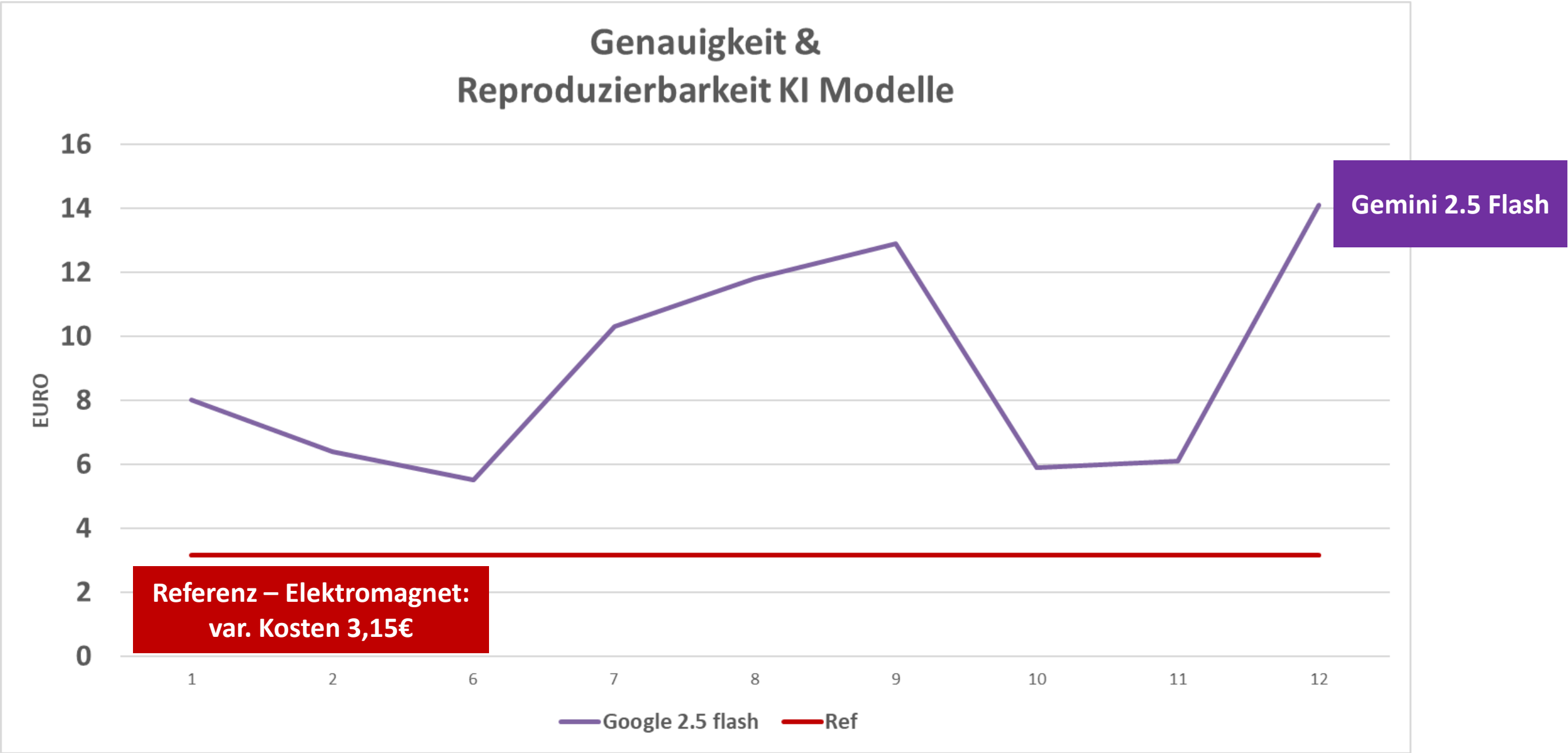


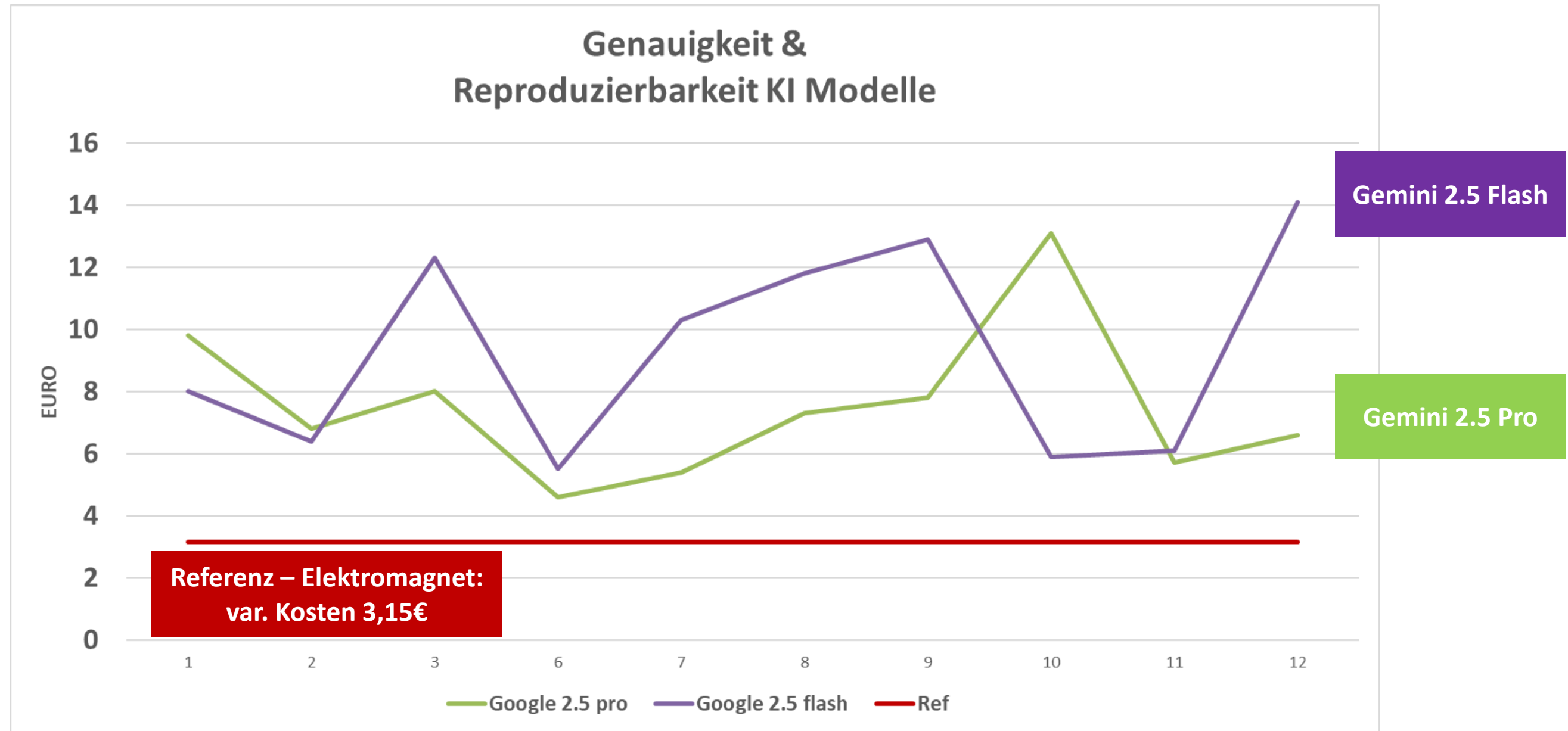


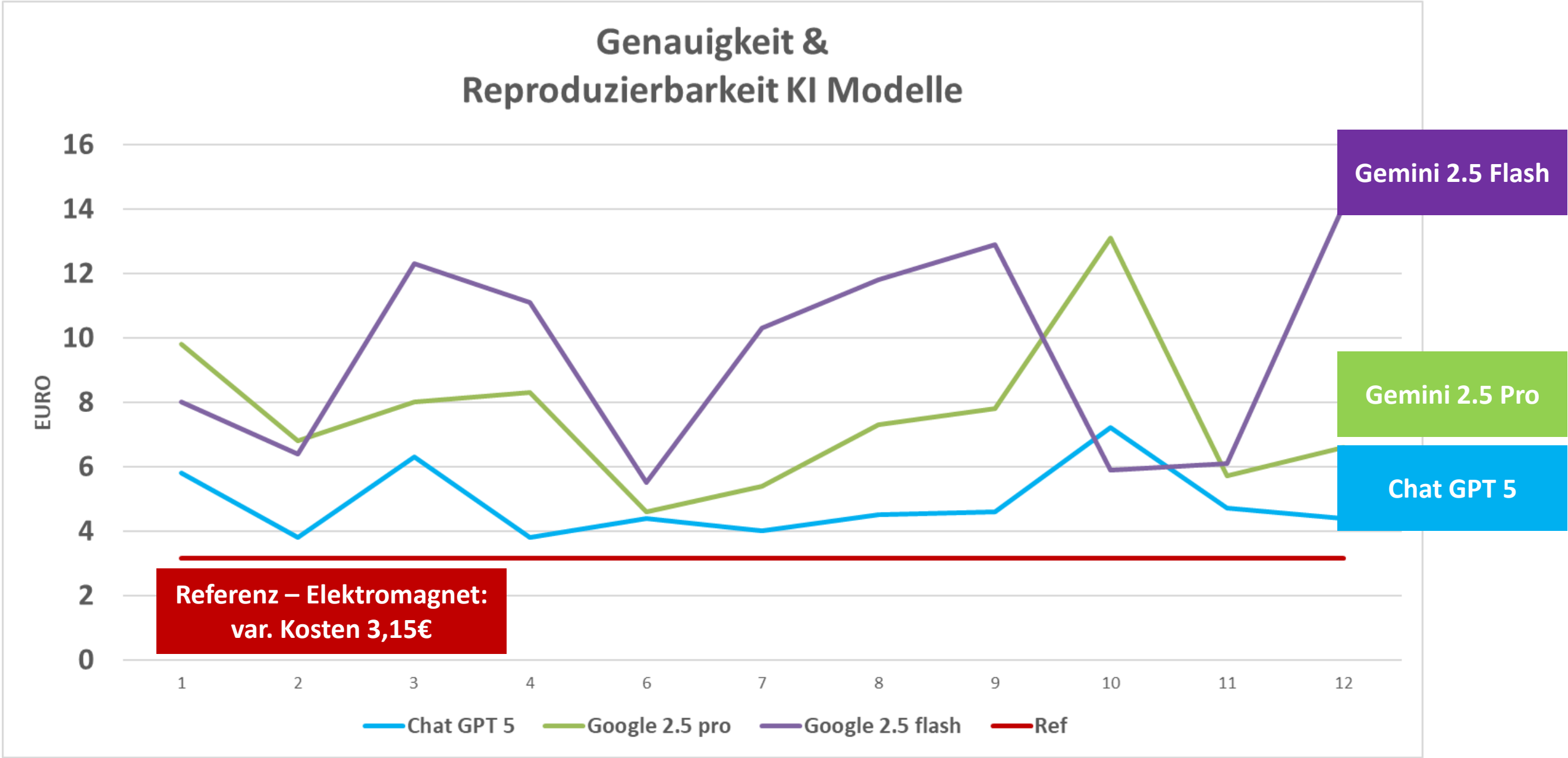


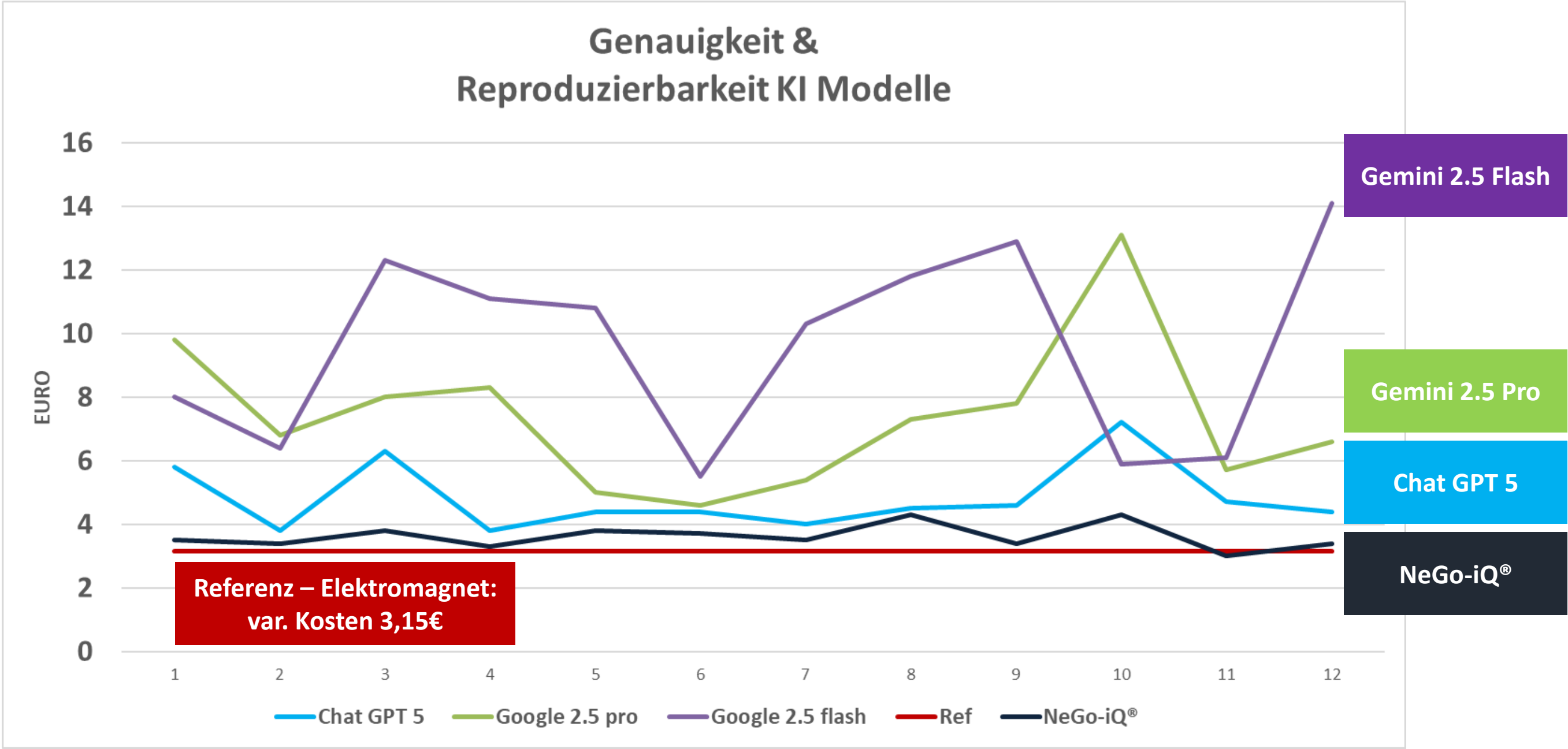
NG6 Elektromagnet- Baugruppe
für Hydraulikventile













Cost-Engineering

- Should-Cost Analyse
- Kostenstruktur
- Variable Kosten



Technische Komponenten & Materialien



Dienstleistungen



~~Software~~

Dienstleistungen

Cost-Engineering

Dienstleistungen



Bereich

Bitte wählen ...

Bitte wählen ...

IT

Wachpersonal

Gebäudereinigung

Landschaftspflege

Kreativ-Dienstleistungen

Marketing

Kostenstruktur berechnen

Stundensatz

Quelle

Jahr

Kommentar

Berechnungsformel

CSV

PDF

PNG kopieren

Cost-Engineering

Dienstleistungen



Bereich

IT

Profil

Bitte zuerst Bereich wählen ...

Anwendungsentwickler/in

Datenbankadministrator/in

Datenbankentwickler/in

ERP-Anwendungsentwickler/in

Fachinformatiker/in

Fachinformatiker/in – Systemintegration

IT-Projektkoordinator/in

Softwareberater/in

Softwareentwickler/in

Software-Ingenieur/in

Software-Projektleiter/in

Softwarespezialist/in

Softwaretechniker/in

Stundensatz

Quelle

Jahr

Kommentar

Berechnungsformel

CSV

PDF

PNG kopieren

Cost-Engineering

Dienstleistungen



Bereich

IT

Profil

Softwareberater/in

Bundesland

Berlin

Stundensatz

140,39 €

Quelle

Statistisches Bundesamt (Destatis), Juli 2025

Jahr

2024

Kommentar

Durchschnittsbruttogehalt (Mann), Tarifbindung. Annahme bei Berechnung: 10 Jahre Berufserfahrung, Abschluss Bachelor

Kostenstruktur berechnen

CSV

PDF

PNG kopieren

© Dr. Raphael Schoen – Schoen Software UG (haftungsbeschränkt)

Technische Materialien

Komponenten

Cost Engineering

Geben Sie die Eckdaten ein. Je detaillierter, umso besser die Kostenschätzung.

Produkt

Produktbeschreibung

Material

Stückzahl

Produktionsland

Gewicht & Abmessungen

Verpackung

Versand

Kostenstruktur berechnen

Eingaben im Überblick

Produkt	RFID-Scanner-Modul für Lagerlogistik
Produktbeschreibung	Industrie-RFID-Modul zur Integration in Wareneingangs- und Versandstationen. Unterstützt UHF-Standard (860–960 MHz), mit serieller und Ethernet-Schnittstelle, geeignet für Dauerbetrieb in Logistikzentren.
Material	Elektronikplatine mit Aluminiumgehäuse, Antenne aus Kupferdraht
Produktionsland	China
Verpackung	Einzelnt antistatisch verpackt, 20 Stück pro Umkarton mit Schaumstoffeinlage
Stückzahl	500
Gewicht & Abmessungen	0,95 kg pro Modul, 160 x 120 x 45 mm
Versand	Luft

kostenkomponente	details	quelle	rechnung	finaler_preis
Materialkosten (Elektronikbauteile & Platine)	Industrie-RFID-Chip, Mikrocontroller, Speicher, passive Bauelemente, Leiterplatte; Durchschnittspreis für Industrie-RFID-Modul-	Marktrecherche / LCSC / DigiKey / SERP API Schätzung	1 Stück * 22 €	22.00
Gehäusekosten (Aluminium, gefräst/gestantzt, eloxiert)	Aluminiumgehäuse ca. 0,4 kg; Preis für Aluminium inkl. Bearbeitung in China: ca. 6 €/kg; Bearbeitung & Eloxal ca. 3 € pro Stück	Alibaba / SERP API Schätzung	0,4 kg * 6 €/kg + 3 € = 2,4 € + 3 €	5.40
Antenne (Kupferdraht, Montage)	Kupferdraht ca. 15g; Preis Kupferdraht in China: ca. 8 €/kg; Montageaufwand ca. 0,50 € pro Stück	Shanghai Metals Market / SERP API Schätzung	0,015 kg * 8 €/kg + 0,50 € = 0,12 € + 0,50 €	0.62
Elektronikfertigungskosten (Bestückung & Test)	SMD/THT-Bestückung, AOI-Test, Funktionstest; Durchschnitt in China: ca. 4 € pro Modul	Interne Datenbank / SERP API Schätzung	1 Stück * 4 €	4.00
Montagekosten (Endmontage & Verschraubung)	Montage und Verschraubung aller Komponenten; Lohnkosten China: ca. 1,20 € pro Stück	Interne Datenbank / SERP API Schätzung	1 Stück * 1,20 €	1.20
Verpackungskosten (antistatisch, Schaumstoffeinlage, Umkarton)	Antistatikbeutel ca. 0,15 €, Schaumstoffeinlage anteilig ca. 0,25 €, Umkarton anteilig ca. 0,10 € pro Stück	Alibaba / SERP API Schätzung	0,15 € + 0,25 € + 0,10 €	0.50
Transportkosten (Luftfracht China-EU)	Luftfrachtpreis für Elektronik: ca. 7 €/kg (inkl. Zoll & Handling); Modulgewicht: 0,95 kg	DHL Express / Freightos / SERP API Schätzung	0,95 kg * 7 €/kg	6.65
Energiekosten (Fertigung & Test)	Stromverbrauch für Fertigung/Test anteilig ca. 0,10 € pro Stück	Interne Datenbank / SERP API Schätzung	1 Stück * 0,10 €	0.10
Sonstige variable Kosten (Ausschuss, Verbrauchsmaterialien)	Ausschussrate und Verbrauchsmaterialien anteilig ca. 0,20 € pro Stück	Interne Datenbank / SERP API Schätzung	1 Stück * 0,20 €	0.20
Variable Stückkosten (Summe)	-	-	22.00 + 5.40 + 0.62 + 4.00 + 1.20 + 0.50 + 6.65 + 0.10 + 0.20	40.67





Cost- Engineering

- Should-Cost Analysis
- Cost structure
- Variable costs



Weakness Analysis Suppliers

Negotiation
leverage

Schwächen Analyse Lieferant



Firma eingeben:

Microsoft

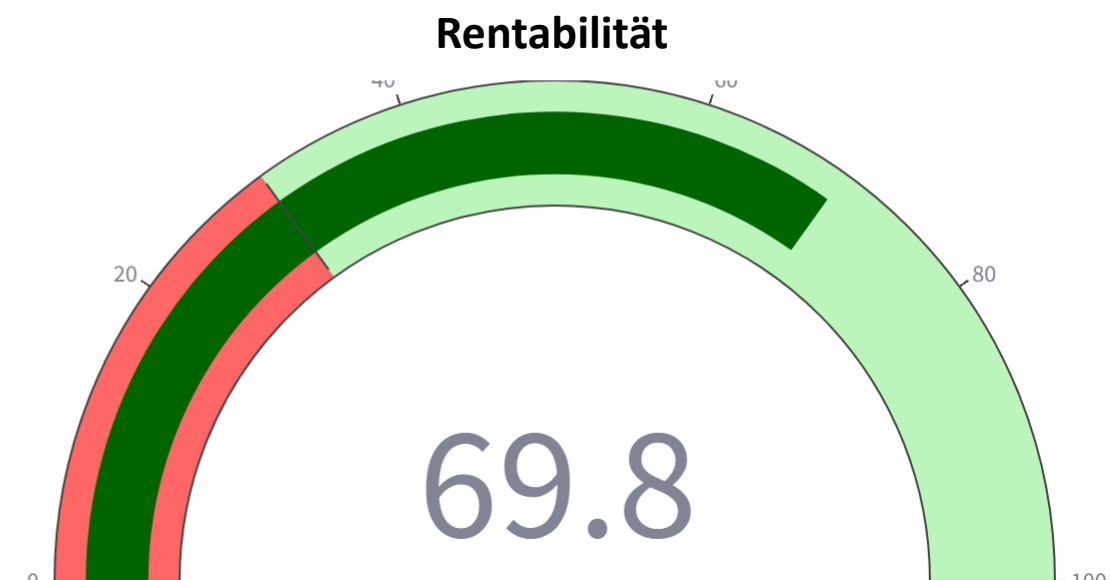
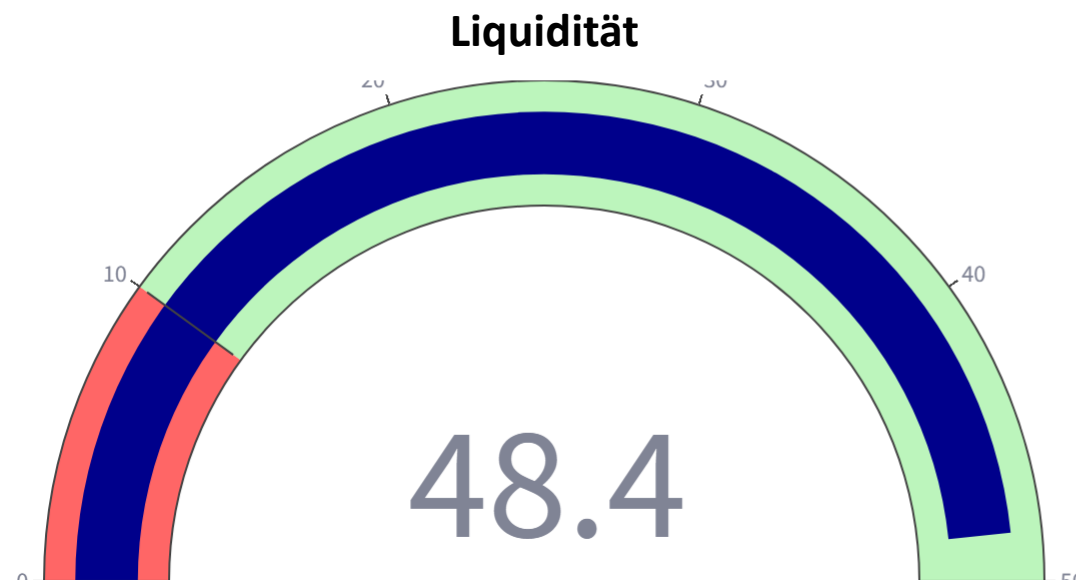


Analyse starten

Schwächen Analyse Lieferant

Analyse: Microsoft (MSFT)

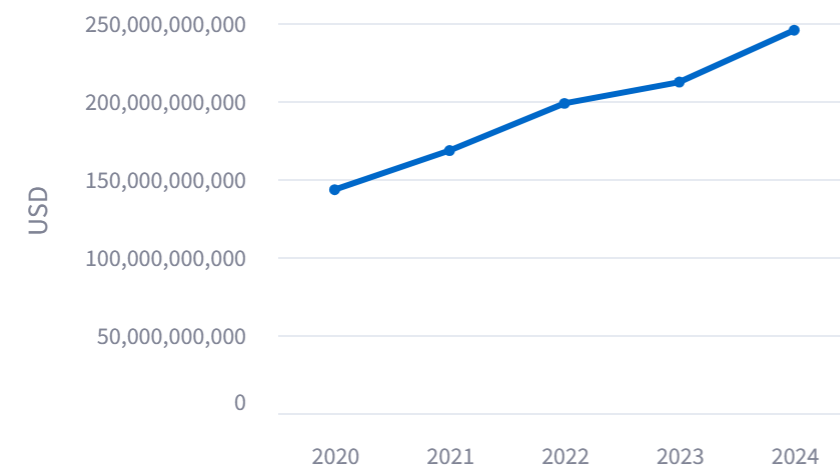
Rabattpotenzial



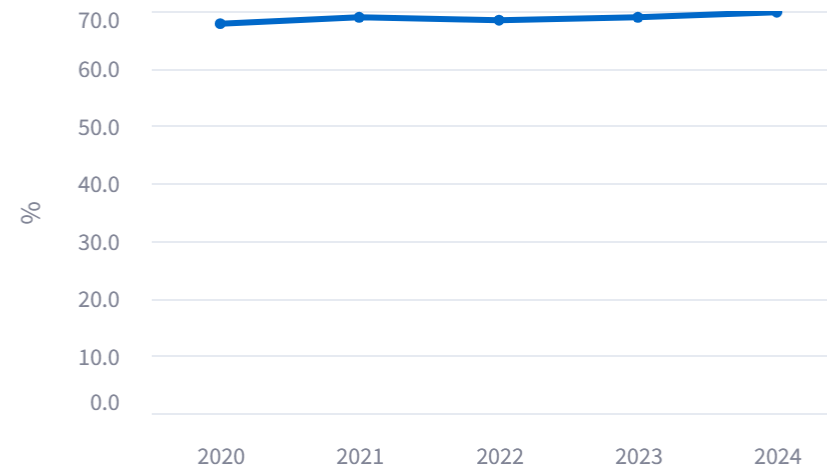
Schwächen Analyse Lieferant

Finanzentwicklung

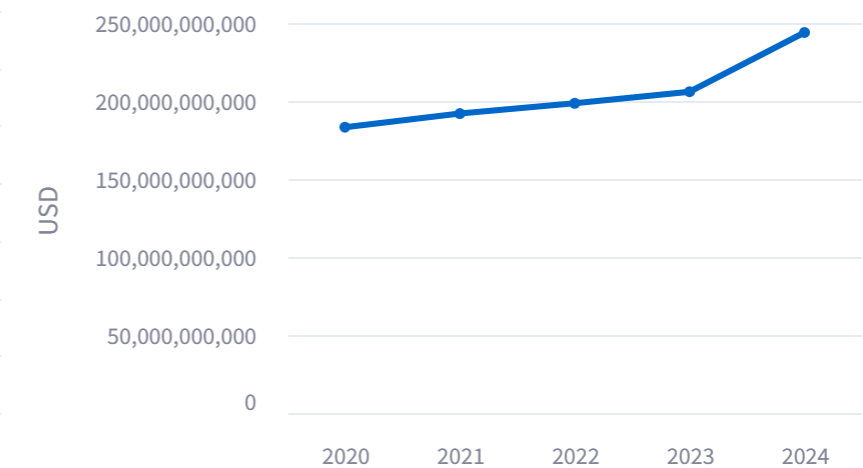
Umsatz



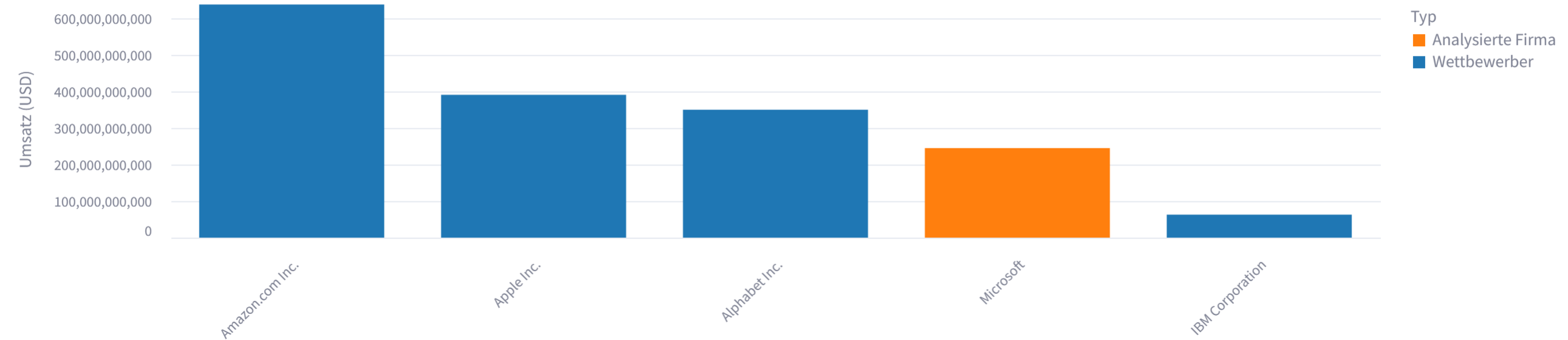
Rentabilität



Schulden



Wettbewerb



Branchenanalyse

Die **Cloud-Computing-Dienste** von Microsoft, insbesondere Azure, sind ein wesentlicher Wachstumstreiber, während die **PC-Sparte** durch sinkende Verkaufszahlen unter Druck steht. Herausforderungen ergeben sich durch **wettbewerbsintensive Märkte** und regulatorische Bedenken, insbesondere in Bezug auf **Datenschutz** und **Marktmacht**. Die **Künstliche Intelligenz** bietet jedoch vielversprechende Zukunftsaussichten, da Microsoft in diesem Bereich stark investiert. Insgesamt bleibt Microsoft gut positioniert, um von der **Digitalisierung** und der **Cloud-Transformation** zu profitieren.

Rabattpotenzial

- **Ertragskraft:** Deutet auf verfügbaren Spielraum für Preisnachlässe hin
- **Liquidität:** Finanzielle Stabilität eröffnet Verhandlungsoptionen
- **Umsatzentwicklung:** Lieferant kann schwächere Aufträge leichter aussortieren
- **Schuldenniveau:** Steigende Verschuldung erhöht Verkaufsdruck
- **Wettbewerbsbetrachtung:** Wachstumsdruck → Volumen wichtig → Rabatt wahrscheinlicher



Cost- Engineering

- Should-Cost Analysis
- Kosten Struktur
- Variable Kosten



Schwächen Analyse Lieferanten

Hebel in Verhandlungen



Argumente entwickeln

- Argumente entwickeln
- Gegenargumente entwickeln
- Gegenargumente antizipieren

Ihr Unternehmen

Amazon

Name des Lieferanten

Microsoft

Produkt Name/Warengruppe

Office 365 Lizenz

Alternative vorhanden?

Nein

Argumente generieren

1. Argumentations Werkstatt Details

1 Mehrjahres-Commitment gegen Bestpreis & Preisstabilität

Wir bieten einen globalen 3–5-Jahres-Vertrag mit planbaren Umsätzen; im Gegenzug erwarten wir marktführende Rabatte, jährliche Caps auf Preiserhöhungen und Price-Hold über die Laufzeit.

2 Volumen & Wachstum rechtfertigen aggressive Tiers

Unsere Sitzanzahl und das geplante Wachstum rechtfertigen höhere Discounts sowie rückwirkende Volumenrabatte (Back-end Rebates) ab definierten Schwellen.

3 Wallet-Share durch Konsolidierung (E5/Defender/Purview)

Wir konsolidieren Security/Compliance/Kommunikation auf Microsoft, wenn Bundle-Konditionen deutlich günstiger sind als Einzelprodukte; andernfalls bleiben Punktlösungen bestehen.

4 Referenzkunde-Status & Co-Marketing

Amazon als öffentliches Referenzprojekt mit Logo, Case-Studies und Bühnenpräsenz – dafür erwarten wir zusätzliche Preis- und Vertragszugeständnisse.

5 Strategischer Signalwert (Hyperscaler-Optik)

Den Status von Amazon als Microsoft 365-Flaggschiff zu sichern hat hohe Außenwirkung; diese strategische Relevanz sollte sich in Konditionen und priorisiertem Support niederschlagen.

6 Benchmark-/MFN-Klausel und Preisparität

Parität zu Bestpreis-Konditionen vergleichbarer Global Accounts, jährlicher Benchmark-Check und Nachbesserungsrecht; im Gegenzug Laufzeitbindung und Standardisierung.

7 Flexibilität: Ramp-up/True-down & quartalsweise Anpassungen

Anpassbare Lizenzmengen, Ramp-Pläne und Rückvergütung ungenutzter Seats reduzieren Risiko; dafür erhöhen wir den Gesamtumfang und beschleunigen Rollouts.

8 Globale Vereinheitlichung senkt Microsofts Cost-to-Serve

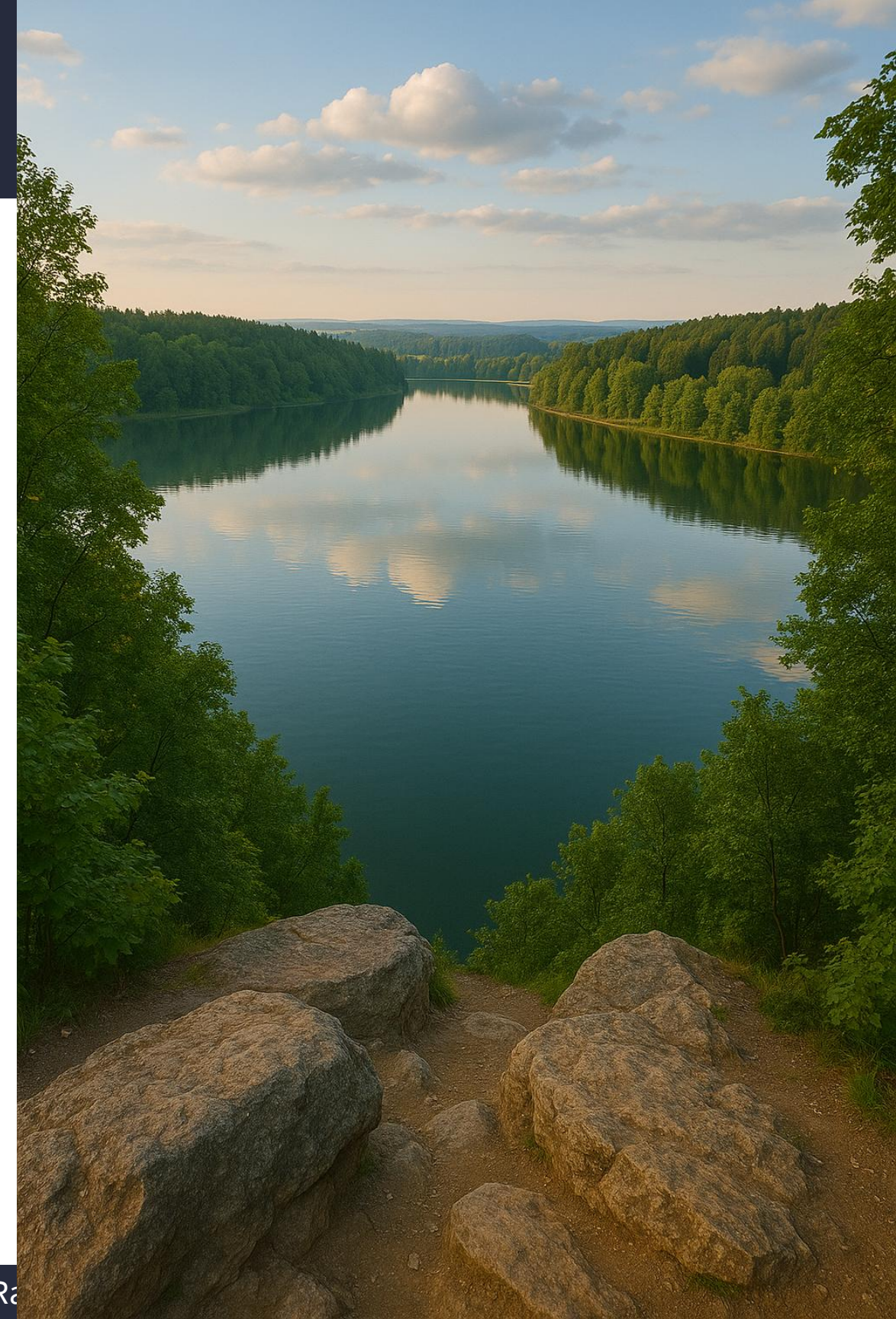
Ein zentraler, weltweit gültiger Vertrag mit konsolidierter Abrechnung reduziert Ihren Vertriebs-/Supportaufwand; ein Teil der Einsparung soll als zusätzlicher Rabatt zurückfließen.

Nach dem Hype – Die Grenzen von KI

Die Lösung – Ergänzung der Schwächen

Anwendungen in Einkaufsverhandlungen

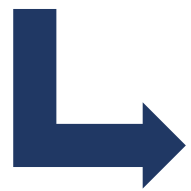
Ausblick & Q/A



NeGo-iQ[®] Integrated DATA + AI-Tool

Rollout Plan

End of October – Key-Customer delivery



Mid of November – BME Symp. Test bench



Source: HHL-Daniel Reiche

Dr. Raphael Schoen, MBA



Scan me

Test-Gutschein

NeGo-iQ-XA34-76HG Vi



Schoen Software

Schoen Software UG (haftungsbeschränkt)
Schönfließstrasse 21
10439 Berlin

Tel.: 030 44 71 96 44
Mail: info@schoen-negotiation.com