




1

8. BME EINKAUFSLEITERTAG

 **Sauer Compressors**

AGENDA

- **Kurzvorstellung**
- Materialkostenanalyse
- Preisgleitklausel

8. BME Einkaufsleitertag – Preisverhandlungen

2

2



8. BME EINKAUFSLEITERTAG



- gegründet 1884, Inhaber geführt in 3. Generation (H. Murmann)
- Firmenzentrale der Sauer Compressors Group
- 390 Mitarbeiter am Standort
 - 83 in Vertrieb & Kundendienst
 - 60 in Forschung & Entwicklung
 - 23 Auszubildende
- Entwicklung, Fertigung und Erprobung aller Sauer Hochdruck-Kompressoren
- Produktionsprozesse auf dem neuesten Stand der Technik
- umfangreiches Lager mit allen wichtigen Ersatzteilen

8. BME Einkaufsleitertag – Preisverhandlungen

3

3

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



Standard Produkte



Kundenspezifische
Produkte (CEP)



Projekte

Die passende Lösung für jeden Kunden und jede Anwendung

- vom Standardprodukt über kundenspezifische Produkte bis hin zur schlüsselfertigen Komplettlösung mit individuell konstruierten Kompressoren (engineered-to-order)
- unsere Kunden profitieren von der Technologie, Anwendungstechnik und den Servicekonzepten der unterschiedlichen Anwendungen und Märkte

8. BME Einkaufsleitertag – Preisverhandlungen

4

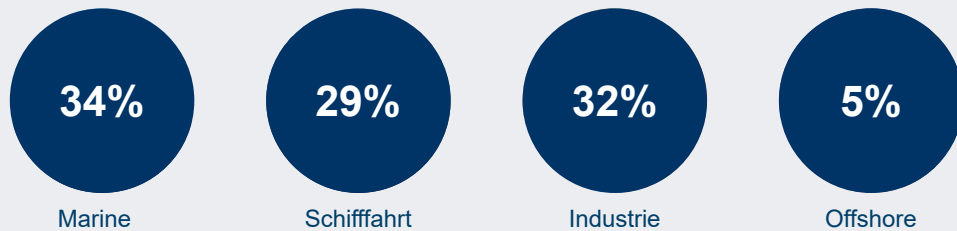
4

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



	1990	2000	2005	2010	2023
Umsatz	12 Mio. €	30 Mio. €	61 Mio. €	77 Mio. €	190 Mio. €
Kompressoren	500	1.100	2.350	3.400	3.450
Beschäftigte	120	240	350	404	965

Umsatzanteil pro Marktsegment:



5. BME Mittelstandsforum – Preisverhandlungen

5

5

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



EINKAUFSORGANISATION

- **Bereich Logistik / Materialwirtschaft**
 - Disposition 7 Mitarbeiter
 - strategischer Einkauf 5 Mitarbeiter
 - operativer Einkauf 8 Mitarbeiter
 - WA, Lager, Versand 37 Mitarbeiter
- **70 Mio Materialkosten in 2023, davon**
 - 40 Mio wiederkehrendes Teileportfolio
 - 22 Mio eigenständige Baugruppen
 - 8 Mio individuelles Auftragszubehör

8. BME Einkaufsleitertag – Preisverhandlungen

6

6

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



AGENDA

- Firmenvorstellung
- **Materialkostenanalyse**
- Preisgleitklausel

7

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



MATERIALKOSTENANALYSE - Einstieg

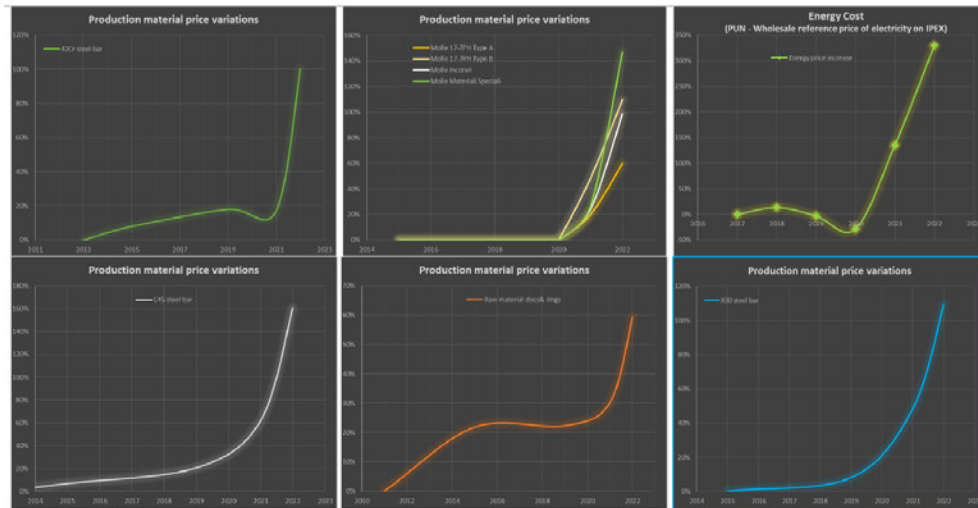
- jede Preiserhöhung schlägt direkt auf das Betriebsergebnis durch
- Unterstellung: jede Preiserhöhung ist Verhandlungsreserve
- Ablehnung („0-Runde“) ist taktisch schlecht → +4,3% mit -5,2% begegnen
→ im Gespräch rhetorische Frage stellen:
Was glauben Sie wie wir darauf gekommen sind?
- Infos aus eigenem Vertrieb einholen
→ was sind die härtesten Forderungen unserer Kunden (Preis, Lieferzeit, Qualität)
→ nicht mit Wettbewerb argumentieren, sondern: „unsere Kunden fordern das“

8

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



MATERIALKOSTENANALYSE - Rohmaterialverteuerung



59. BME Symposium – Preisverhandlungen

9

9

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



MATERIALKOSTENANALYSE - Vertiefung

- mentale Einstellung zur Sache: Opfer oder Gestalter?
 - Frage: Was hat der Einkauf des Lieferanten gemacht?
 - Gibt es dort ein Preiserhöhungs-Abwehrkonzept?
 - was sind die 5 strategischen Ziele der nächsten 5 Jahre des Lieferanten?
 - Gewinnverbesserung des Lieferanten auf 2 Ebenen
 - Prozessoptimierung
 - Preiserhöhung
- **Grundsatzfrage:** steht die Preisanpassung auf einer fundierten betriebswirtschaftlichen Grundlage?

8. BME Einkaufsleitertag – Preisverhandlungen

10

10

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



MATERIALKOSTENANALYSE – Forderung 19,2%

Zuschlagskalkulation									
100 €	Preis = VK	Kalkulation Preis alt	Erhöhung	Wertanteil	Auswirkung	Erhöhung	Kalkulation Preis neu		
0,0% Produktivitätssteigerung							0,00 €		
76,0%	Herstellkosten	76 €							
	67% Material	51 €				7,20 €	58,12 €		
	Warengruppe 1		15%	16%	2,4%				
	Warengruppe 2		19%	24%	4,6%				
	Warengruppe 3		13%	33%	4,3%				
	Warengruppe 4		12%	20%	2,4%				
	Warengruppe 5		7%	7%	0,5%				
	...			0%	0,0%				
			13,2%	100%	14,14%				
	33% Lohn	25 €	4%		1,3%	0,33 €	25,41 €		
19,0%	Gemeinkosten	19 €	19 €	25%	4,8%	0,90 €	19,90 €		
5,0%	Gewinn	5 €	5 €				5,00 €		
100%		100 €					108,43 €	8,43%	

8. BME Einkaufsleitertag – Preisverhandlungen

11

11

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



MATERIALKOSTENANALYSE - Anwendung

- einfache Nutzung ohne viel Vorbereitung
- eine **Behauptung** („unsere Kosten sind gestiegen“) wird erst durch einen **Beleg** (Rechnung) zu einem **Argument**
- wir können den Markt nicht verändern – aber die Transparenz untereinander
- unterstützende Argumente aus
 - Bundesanzeiger → Jahresabschlüsse
 - statistisches Bundesamt → Durchschnittswerte
 „ich nehme an, Sie sind nicht schlechter als der Durchschnitt“

... und am Ende bleibt es doch eine Verhandlung ;-)

8. BME Einkaufsleitertag – Preisverhandlungen

12

12

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



AGENDA

- Firmenvorstellung
- Materialkostenanalyse
- **Preisgleitklausel**

8. BME Einkaufsleitertag – Preisverhandlungen

13

13

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



PREISGLEITKLAUSEL

- eigener Erfahrung nach häufigere Anwendung & Akzeptanz seit Corona / Ukraine- / Energiekrise
- Vorbereitung recht komplex – beide Seiten sollten das gleiche Verständnis haben

Preis					
neu	bisher	Anteil	Material	Anteil	Lohn
P1	P0	a	Mn	b	Ln
			MO		LO

P0 = aktueller Preis
LO = Lohnindex zum Zeitpunkt Vertragsschluss
Ln = Lohnindex zum Zeitpunkt der Neuberechnung
MO = Materialindex zum Zeitpunkt Vertragsschluss
Mn = Materialindex zum Zeitpunkt der Neuberechnung
P1 = künftiger Preis

- die 3 wesentlichen Punkte sind
 - keine Indexpunkte, besser prozentuale Veränderungsdaten
 - Basis für Materialkosten sollten die Erzeugerpreise sein
 - Basis für Lohnentwicklungen sollten die Tarifverdienste sein

8. BME Einkaufsleitertag – Preisverhandlungen

14

14

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



PREISGLEITKLAUSEL

- keine Indexpunkte – besser prozentuale Veränderungsdaten wählen
Beispiel:
 Index $t_0 = 138,0$ Index $t_1 = 145,8$ -> + 7,8 Indexpunkte, aber + 5,7%
 Index $t_0 = 110,7$ Index $t_1 = 118,5$ -> + 7,8 Indexpunkte, aber + 7,0%
- Basis für Materialkosten / Preisentwicklungen (ehemals Fachserie 17 Reihe 2)
 - „Erzeugerpreise“ – Destatis → Genesis → Erzeugerpreise
- Basis für Lohnentwicklungen (ehemals Fachserie 16 Reihe 2)
 - „Tarifverdienste“ – Destatis → Genesis → Indizes der Tarifverdienste, ... Quartale, ...
 - Reallohnindex** (wird preisbereinigt dargestellt) und **Nominallohnindex** (Schwankungen wg. Sonderzahlungen)
 → nicht geeignet

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



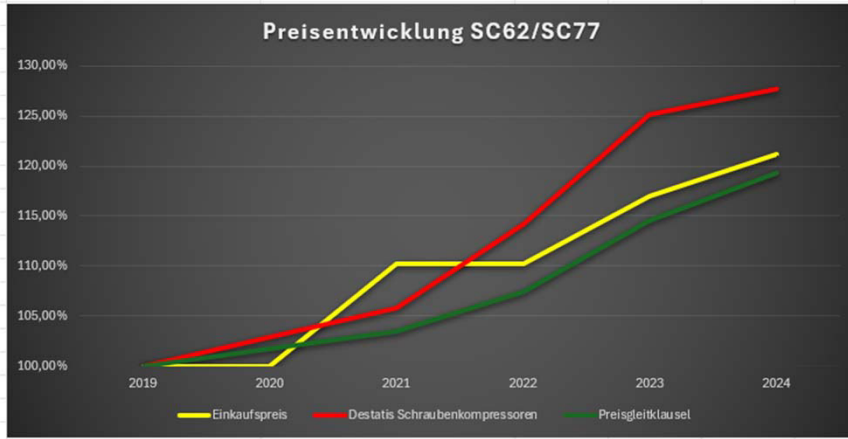
PREISGLEITKLAUSEL

Jahr bzw. Berechnungszeitpunkt	Preis						Material - lfd. Nr. 469				Lohn - Maschinenbau 28				
	neu	bisher	Anteil	Material	Anteil	Lohn	Jahr	Wert	Diff. abs.	Diff %	Jahr	Wert	Diff. abs.	Diff %	
	P1	P0	a	Mn M0	b	Ln L0									
2016 Vertragsabschluss							2016	101,0			2016	100,8			
2017 Preisbasis ab 01.10.2016 bis 30.09.2017 2,1% Anpassung ab dem 01.01.2018	102,14 €	100,00 €	0,6	102,4 101,0	0,4	104,1 100,8	2017	102,4	1,4	1,4%	2017	104,1	3,3	3,2%	
2018 Preisbasis ab 01.10.2017 bis 30.09.2018 1,7% Anpassung ab dem 01.01.2019	103,93 €	102,14 €	0,6	103,7 102,4	0,4	106,8 104,1	2018	103,7	1,3	1,2%	2018	106,8	2,7	2,5%	
2019 Preisbasis ab 01.10.2018 bis 30.09.2019 2,8% Anpassung ab dem 01.01.2020	106,88 €	103,93 €	0,6	106,4 103,7	0,4	110,2 106,8	2019	106,4	2,7	2,5%	2019	110,2	3,4	3,1%	
2020 Preisbasis ab 01.10.2019 bis 30.09.2020 1,6% Anpassung ab dem 01.01.2021	108,66 €	106,88 €	0,6	109,3 106,4	0,4	110,3 110,2	2020	109,3	2,9	2,7%	2020	110,3	100,0	0,1	0,1%
2021 Preisbasis ab 01.10.2020 bis 30.09.2021 1,7% Anpassung ab dem 01.01.2022	110,59 €	108,66 €	0,6	112,4 109,3	0,4	100,1 100,0	2021	112,4	3,2	2,8%	2021	100,1	0,1	0,1%	
2022 Preisbasis ab 01.10.2021 bis 30.09.2022 3,7% Anpassung ab dem 01.01.2023	114,83 €	110,59 €	0,6	119,5 112,4	0,4	100,2 100,1	2022	119,5	7,1	5,9%	2022	100,2	0,0	0,1%	
2023 Preisbasis ab 01.10.2022 bis 30.09.2023 6,2% Anpassung ab dem 01.01.2024	122,39 €	114,83 €	0,6	132,2 119,5	0,4	100,8 100,2	2023	132,2	12,7	9,6%	2023	100,8	0,0	0,5%	

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



PREISGLEITKLAUSEL



8. BME Einkaufsleitertag – Preisverhandlungen

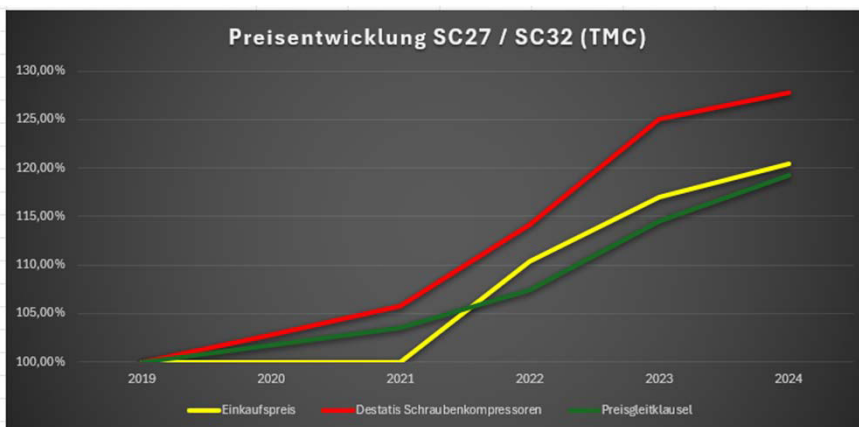
17

17

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



PREISGLEITKLAUSEL



8. BME Einkaufsleitertag – Preisverhandlungen

18

18

8. BME EINKAUFSLEITERTAG



PREISGLEITKLAUSEL

- intensive Auseinandersetzung mit der Anwendung notwendig!
→ Empfehlung: Weg zu den Daten dokumentieren
- je nach Wertschöpfung (Rohstoffverarbeitung / verarbeitendes Gewerbe), teils krasser Verzug (bis zu 3 Jahre) bis Erhöhungen wirksam werden
- Verhandlungen im klassischen Sinne sind nach der Einführung / Anwendung der Preisgleitklausel „im Grunde genommen“ nicht mehr nötig

19



VIELEN DANK

Marco Schröder,
Teamleiter strategischer Einkauf
Sauer Compressors Kiel



20



1



The Navigation Company
ESG / LKSG und Compliance



Stefan Köhler, Leiter Recht
19.06.2025

2

Einleitung und Überblick

- ESG & Nachhaltigkeit: Zentrale Themen für Unternehmen in Deutschland, insbesondere im Einkauf
- Warum relevant?
 - Gesetzliche Anforderungen steigen stetig
 - Nachhaltigkeit wird zum Wettbewerbsfaktor
- Wichtige Regularien:
 - Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LKSG)
 - Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)
 - EU Deforestation Regulation (EUDR)
 - Weitere: CBAM, CSDDD, Green Claims Directive



3

Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LKSG) & CSDDD



- LKSG:
 - Verpflichtet zu menschenrechtlichen & umweltbezogenen Sorgfaltspflichten in der Lieferkette
- Einfluss auf den Einkauf:
 - Transparenz & Monitoring der Lieferkette
 - Anpassung von Lieferantenmanagement und Dokumentationspflichten (z.B. Lieferantenfragebogen und Supplier Code of Conduct)



4

CSRD & ESRS – Nachhaltigkeitsberichterstattung

- CSRD:
 - Ab 2025 schrittweise für ca. 15.000 Unternehmen in Deutschland verpflichtend
 - Erweiterte Berichtspflichten zu Umwelt, Sozialem & Governance (ESG)
- ESRS:
 - European Sustainability Reporting Standards: >1.000 Datenpunkte
 - Berichte müssen von Wirtschaftsprüfern geprüft werden
- Einfluss auf den Einkauf:
 - Erfassung & Offenlegung von Emissionsdaten, insbesondere aus der Lieferkette
 - Aufbau neuer Reporting- und IT-Strukturen



Aktueller Stand

- LKSG:
 - Abschaffung des nationalen LKSG geplant
 - Berichtspflicht nach LKSG soll entfallen, neue EU-Regeln ab 2028 erwartet

ABER: Ersatz durch EU-Richtlinie CSDDD
- CSRD:
 - Omnibus Paket und Stop-The-Clock VO
 - Verschiebung von Berichtspflichten
 - Reduzierung des Volumens an Datenpunkten



Omnibuspaket (CSRD)

Anforderung / Unternehmensart	Geplant	Verschiebung	Finaler Zeitpunkt
Wave 1: NFRD-Unternehmen (Kapitalmarktorientierte Unternehmen mit > 500 Mitarbeitenden)	2024→Bericht 2025	– (keine Verschiebung)	2024 (reports 2025)
Wave 2: Große Unternehmen (mind. 2 von 3 Kriterien: > 250 MA, > 40 M€ Umsatz, > 20 M€ Bilanzsumme)	2025→Bericht 2026	+2 Jahre	2027→Bericht 2028
Wave 3: Börsennotierte KMU (nicht groß)	2026→Bericht 2027	+2 Jahre	2028→Bericht 2029
Wave 4: Nicht-EU-Unternehmen mit EU-Umsatz > 150 M€, Tochter in der EU	2028→Bericht 2029	– (keine Verschiebung)	2028→Bericht 2029

EUDR



- EUDR (EU-Entwaldungsverordnung):
 - Gilt ab 30.12.2025 (für KMU ab 30.06.2026)
 - Ziel: Keine Produkte aus Entwaldung auf dem EU-Markt
 - Betrifft Rohstoffe wie Holz, Kakao, Kaffee, Palmöl, Leder etc.
- Pflichten für den Einkauf:
 - Nachweis entwaldungsfreier Lieferketten
 - Sorgfaltserklärungen & Geolokalisierung der Rohstoffherkunft
 - Risikoanalyse & Maßnahmen bei Verdachtsfällen

Herausforderungen für den Einkauf

- Komplexität & Vielzahl der Regularien
- Datenbeschaffung, -analyse und -aufbereitung
- ggf. Neuausrichtung Beschaffungsstrategie
- Integration in bestehende Prozesse & Systeme



Handlungsempfehlungen für den Einkauf



- Frühzeitige Analyse der Betroffenheit
- Frühzeitige Identifizierung relevanter Daten-Quellen
- Mglw. Aufbau von Kapazitäten
- Aufbau von Monitoring- und Reportingstrukturen
- Enge Zusammenarbeit mit Lieferanten
- Nutzung digitaler Tools, wo verfügbar

Thank You

