

Methoden und Techniken des strategischen Einkaufs

Der strategische Einkauf ist heute als unternehmerische Grundfunktion anerkannt. Es ist state of the art, die Industrie nicht mehr rein technisch und/oder vertriebsgesteuert zu betrachten, sondern alle Aspekte betriebswirtschaftlichen Handelns zu berücksichtigen. Für Einkäufer, die sich mehr und mehr von den operativen Aufgaben hin zu strategischen Aufgaben entwickeln, bedeutet dies, dass nicht mehr eine reine Bestellabwicklung erfolgt. Vielmehr sind strategisch denkende Einkäufer Teammitglieder, die sich mit komplexen Beschaffungssituationen beschäftigen und als Nahtstelle zwischen eigenem Unternehmen (Entwicklung, Konstruktion, Produktion, Vertrieb) und Lieferanten Aufgaben zu bewältigen haben. Umfangreiches Wissen über betriebswirtschaftliche Abhängigkeiten und unternehmerische Denkweise sind dabei Gegenstand dieses Seminars. Sie bestimmen den Erfolg der Mitarbeiter und damit der Einkaufs- abteilung.

Sie sind

Mitarbeiter im Einkauf, der bislang schwerpunktmäßig seine Aufgabe im operativen Einkauf hatte und in Zukunft verstärkt strategische Aufgabenfelder im Einkauf übernimmt.

Ihr Nutzen

Sie bekommen einen umfassenden Über- und Einblick in die strategischen Fragestellungen im Einkauf und erlernen diese zielsicher einzusetzen. Durch die Diskussion mit dem Referenten und den weiteren Teilnehmern erweitern Sie Ihren Erfahrungshorizont und üben die Betrachtung und Beurteilung von Sachverhalten aus verschiedenen Blickwinkeln.

Referent

B. Schneider ist selbstständiger Berater für Einkauf und Logistik. In seinen früheren Tätigkeiten hat er vielfältige einkäuferische Erfahrungen in (Führungs-) Positionen in mittelständischen wie großen Unternehmen unterschiedlicher Branchen gesammelt. Diese Erfahrungen kombiniert er mit langjähriger erfolgreicher Praxis in der Aus- und Weiterbildung von Einkäufern und Logistikern sowohl in offenen als auch in internen Schulungen.

Teilnehmer

Maximal 18 Personen

Inhalt

- **Einkaufspolitik**
 - Abhängigkeiten von der Unternehmenspolitik
 - Fristigkeiten verschiedener politischer Vorgaben
 - Beispiele zu einzelnen unternehmens- und einkaufspolitischen Vorgaben
- **Einkaufsstrategien**
 - Zeitliche Abhängigkeit
 - Strategische Modelle
 - Hilfsmittel zum Aufbau von Strategien
 - SWOT-Analyse
 - Portfolio-Technik
 - Beispiele verschiedener Strategien in Einkauf und Materialmanagement
 - Darstellung der Abhängigkeiten und Widersprüche verschiedener Strategien
- **Preispolitik**
 - Fristigkeiten
 - Methoden/Verhandlungsansätze
- **Sourcing-Politik**
 - Lieferantensuche
 - Lieferantenbewertung
 - Bewertung inländischer Lieferanten
 - Bewertung ausländischer Lieferanten
 - Sourcing Strategien
 - Single Sourcing
 - Multiple Sourcing
 - Modular Sourcing
 - National Sourcing
 - International/Global Sourcing
- **Abwicklungsprozesse**
 - Prozesskosten
 - TCO-Betrachtung
 - Abwicklungsschritte von der Bedarfsmeldung bis zum termingerechten Wareneingang

Termine und Orte

17.–18.11.10	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52106115
27.–28.01.11	Köln	→ VA.-Nr.: 52116112
23.–24.05.11	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52116113

Uhrzeiten

- 1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
- 2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 824,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.030,- EURO Standardgebühr
- 515,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)