

Lieferantensuche und Anfragestrategien im Einkauf

Die Suche nach geeigneten und zuverlässigen Lieferanten ist eine Kernaufgabe des Einkaufs. Zur Erfüllung dieser Aufgabe sollte jeder Facheinkäufer für seinen Fachbereich eine systematische Vorgehensweise zur Optimierung der Lieferantensuche verfolgen. Die Informationssammlung sowie gezielte Anfragestrategien als Entscheidungsgrundlage sind wesentliche Bausteine zur Strukturierung einer leistungsfähigen Lieferantenbasis.

Das Eingehen des Lieferanten auf Termin- und Kostenerfordernisse sowie die qualitäts- und serviceorientierte Erbringung der Leistung bestimmen den Wert einer Lieferantenbeziehung. Die Prüfung dieser Faktoren ist die Basis für die praxisgerechte Suche neuer Lieferanten bzw. Entwicklung des bestehenden Lieferantenportfolios.

Die Erarbeitung von Hinweisen und Hilfestellungen zur Umsetzung dieser einkäuferischen Aufgaben stehen im Mittelpunkt dieses Seminars. Von einem erfahrenen Praktiker erhalten Sie Hinweise und Tipps für die praxisorientierte Suche nach neuen Lieferantenquellen und für die tägliche Zusammenarbeit.

Sie sind

Facheinkäufer und sind eingebunden in bzw. verantwortlich für die Lieferantenauswahl innerhalb Ihres Verantwortungsbereiches.

Ihr Nutzen

Sie erarbeiten gemeinsam mit Fachkollegen aus verschiedenen Branchen und Unternehmensgrößen Methoden zur zielgerichteten Suche und Bewertung von Lieferanten. Durch die Diskussion mit dem Referenten erhalten Sie wertvolle Hinweise und Hilfen zur Umsetzung im eigenen Unternehmen.

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.

Teilnehmer

Maximal 18 Personen

Inhalt

Strategische Bedeutung der richtigen Marktpartner für das Unternehmen

- Abhängigkeiten und Chancen auf dem Beschaffungsmarkt
- Lieferanten als Herausforderung
- Lieferanten als Partner und/oder Gegner
- Erfassung der gewünschten Lieferantenprofile

Einfluss der Beschaffungsmarktstrukturen auf die Lieferantensuche

- Veränderungen der Marktformen
- Einfluss der Low-Cost-Countries (LCC) auf die Beschaffungsmarktstrukturen
- Notwendigkeit einer permanenten Beschaffungsmarktbeobachtung

Informationssammlung über Lieferanten

- Informationsquellen
- Informationsklassifizierung
- Vorgehensweise bei der Informationssammlung

Lieferantensuche bei neuen Bedarfen

Anfragestrategien

- Streuung der Anfragen
- Regionale und internationale Anfragestrategien
- Risiken von Anfragestrategien (Marktermüdung, Informationsflut, Beeinflussung)

Lieferantenbewertung im Vorfeld der Geschäftsbeziehung

- Methoden der Lieferantenbewertung
- Problematik einer objektiven Bewertung
- Kriterien für eine Bewertung
- Abgleich von Soll- und Ist- Lieferantenprofilen
- GAP-Analyse als Beispiel einer umfassenden Lieferantenbewertung
- Lieferantenbewertung auf Basis der Total-Cost-of-Ownership (TCO)-Betrachtung
- Einbindung innerbetrieblicher Bereiche in die Lieferantenauswahl und -bewertung

Termine und Orte

- | | | |
|--------------|----------------|---------------------|
| 15.–16.11.10 | Frankfurt/Main | → VA.-Nr.: 52106111 |
| 20.–21.06.11 | Ratingen | → VA.-Nr.: 52116110 |

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)