

Erfolgsfaktor Einkaufscontrolling: Methoden, Kennzahlen und Reporting

Controlling schafft Transparenz. Dadurch werden sowohl der Einkaufserfolg als auch das Erreichen der Einkaufsziele für die Unternehmensleitung und die Mitarbeiter des Einkaufs klar ersichtlich. Aussagefähige Kennzahlen unterstützen praxisnah bei der Planung, Entscheidung und Steuerung von Beschaffungsprozessen. Ein effizientes Einkaufscontrolling-System stellt auf der Basis ergebnisrelevanter Informationen eine permanente Analyse der aktuellen Unternehmenssituation dar und kann als strategisches Instrument zur Erfolgskontrolle und Steuerung des Einkaufs eingesetzt werden. Die Wertschöpfung und der wichtige Ergebnisbeitrag des Einkaufs am Gesamterfolg des Unternehmens werden durch das Reporting von „hard facts“ schlüssig dokumentiert.

Sie sind

Fach- oder Führungskraft in den Bereichen Materialwirtschaft, Einkauf und Controlling und wollen die Einkaufsprozesse besser dokumentieren und steuern und die Einkaufserfolge innerhalb Ihres Unternehmens leistungsgerecht präsentieren.

Ihr Nutzen

Sie erlernen Methoden, um Kennzahlen sachgerecht zu ermitteln und Kennzahlensysteme effizient auszuwerten. Die Dokumentation der Einkaufsleistung und die professionelle Präsentation von Einkaufserfolgen werden anhand von Beispielen dargestellt und eingeübt.

Referent

Dipl.-Kaufmann **A. Stollenwerk** ist Trainer und Unternehmensberater für Einkaufs- und Supply-Chain-Management. Zuvor war er als Leiter Einkauf und Materialwirtschaft in der Industrie in mittelständischen und Großunternehmen international tätig.

Teilnehmer

Maximal 18 Personen

Inhalt:

- **Grundlagen des Einkaufscontrollings**
 - Einkaufscontrolling: Selbstbeschäftigung oder Steuerungstool
 - Aufgaben und Ziele des Einkaufscontrollings
 - Strategische und Operative Ziele im Einkauf
- **Kennzahlenbildung im Einkauf**
 - Methoden zur Ermittlung von Kennzahlen
 - Aufbau der sog. Basiskennzahlen
- **Entwicklung von Kennzahlensystemen**
 - Anforderungen an ein aktuelles Performance-Instrument
 - Abgrenzung des Bewertungsrahmens mithilfe der Procurement Scorecard
 - EVA – Der ökonomische Wertbeitrag im Unternehmen
- **Finanzielle Einkaufsleistung**
 - Kennzahlen zur Bewertung von Einsparerfolgen
 - Kennzahlen zum Management kostenbasierter Einkaufsstrategien
 - Kennzahlen zur Bewertung von Beständen und Finanzierungsalternativen
- **Kundenseitige Einkaufsleistung**
 - Strategische Analyse der Kundenerwartungen
 - Kennzahlen zur Messung des kundenseitigen Einkaufserfolgs
- **Prozessleistung**
 - Der Erfolgsbeitrag des Einkaufs zu den Kernprozessen im Unternehmen
 - Kennzahlen zur Bewertung der Prozessleistung
- **Risikomanagement**
 - Analyse der Risikofelder in der Geschäftsbeziehung zu Lieferanten
 - Einschätzung und Bewertung des Risikopotentials
 - Risikokennzahlen im Einkaufsmanagement
- **Effizientes Berichtswesen für die Einkaufsleistung**
 - Grundregeln der Einkaufsberichterstattung
 - Bedarfsorientierte Zusammenstellung der Einkaufsinformationen
 - „Tue Gutes und rede darüber“: Die Professionelle Vermarktung der Einkaufserfolge

Termine und Orte

30.11.–01.12.17	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52176101
12.–13.04.18	Ratingen	→ VA.-Nr.: 52186100
26.–27.11.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186101

Uhrzeiten

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

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 960,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.200,- EURO Standardgebühr
- 600,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)