

## Strategischer Einkauf

### - Trends und Expertenwissen

NEU

Erfolgreich agierende Unternehmen setzen auf professionelles Beschaffungsmanagement. Steigender Wettbewerbs- und Kostendruck erfordern im strategischen Einkauf einen systematischen Aufbau von Methodenkompetenz kombiniert mit einem Mix aus innovativen und bewährten Tools, um die gesetzten Ziele zu erreichen und nachhaltig zu sichern.

Neben Fragen der optimalen Lieferantenauswahl und der geeigneten Einkaufspolitik gehören im strategischen Einkauf sowohl rechtliche Aspekte als auch geeignete Verhandlungsstrategien zum systematischen Handwerkszeug. Darüber hinaus müssen durch den strategischen Einkauf ebenfalls die Aspekte des Kosten-, Qualitäts- und Risikomanagements integriert werden.

In diesem Seminar werden den Teilnehmern von einem erfahrenen Einkaufsexperten praxiserprobte Möglichkeiten und Wege zur erfolgreichen Arbeit im strategischen Einkauf vermittelt.

#### Sie sind

Fach- oder Führungskraft im strategischen Einkauf oder in der Supply Chain und möchten Methoden und Instrumente eines modernen und innovativen Einkaufs kennenlernen.

#### Ihr Nutzen

Sie erhalten fundierte Kenntnisse über aktuelle Strategien und Trends eines innovativen strategischen Einkaufs. Durch den Gedankenaustausch mit dem Referenten und den weiteren Teilnehmern erörtern Sie, wie Sie am besten dieses neu erworbene Wissen in Ihrer beruflichen Praxis situationsgerecht und zielführend einsetzen können.

#### Referent

Dipl.-Wirt.-Ing. **R. Präuer** ist Unternehmensberater, Interimsmanager und Trainer mit langjähriger Berufs- und Führungserfahrung im Bereich Materialwirtschaft und Einkauf. Sein Schwerpunkt liegt im Bereich der Gestaltung und Einführung von Planungs- und Steuerungssystemen für mittelständische Unternehmen.

#### Teilnehmer

Maximal 16 Personen

#### Inhalt

- **Einkaufspolitik**
  - Beschaffungsstrategie
  - Umsetzung der Unternehmensstrategie
  - Ergebniswirksame Einflüsse auf die Bilanz
  - Ziele und Herausforderungen des zeitgemäßen Beschaffungsmanagements
- **Lieferantenauswahl**
  - Praxisbezogene Auswahl und Bewertung
  - Lieferantenzulassung
- **Grundlagen der Vertragsarten**
  - Grundlegende Verträge des Einkaufs und spezifische Anforderungen
  - Rechtliche Rahmenbedingungen
  - Mängelbewältigung
  - Gewährleistung und Garantie
- **Professionelle Einkaufsverhandlungen**
  - Zugeschnittene Vorbereitung
  - Persönliche Vorbereitung und Kosteneinflüsse
  - Erfolgsfaktoren
  - Realisierung des Verhandlungsabschlusses
- **Grundlagen der Kalkulation und Preisfindung**
- **Preisabwehr und Abwehr von Preiserhöhungsforderungen**
  - Methoden im Kostenumfeld: FMEA, SWOT-Analyse, etc.
  - Benchmark und Preisspiegel
  - Schnelle Ansätze
- **Lieferantenbewertung und -entwicklung**
  - Systematik und Datenquellen
  - Best-Practice
  - Kennzahlen
- **Lieferantenaudit**
  - Auditarten
  - Praxis-Checklisten
- **Jahresgespräche mit Lieferanten und Rahmenvertrag**
- **Risikomanagements im Einkauf**
  - Risikoportfolio
  - Risikoradar
  - Praxis-Checklisten und Hilfsmittel

#### Termine und Orte

15.-16.02.18 Ratingen → VA.-Nr.: 52186141  
05.-06.07.18 Stuttgart → VA.-Nr.: 52186142

#### Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 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)