



IHR WEG ZU
EXCELLENCE

Wissen schafft Zukunft
EXCELLENCE Akademie
Competence Line

www.excellenceakademie.de

Bestandsmanagement in der Praxis

- Grundlage für optimale Disposition

Die Anforderungen an das Bestandsmanagement steigen ständig: Einerseits fordern Kunden eine immer höhere Lieferbereitschaft, andererseits müssen die Unternehmen ihre Bestände optimieren, um Kosten einzusparen. Bei stetig wachsenden Artikelspektren und der permanenten Zunahme der Variantenvielfalt kommt es zudem mehr und mehr auf eine sorgfältige Planung an.

Die Disposition/Materialplanung ist also gefordert, die ihr zur Verfügung stehenden Methoden und Tools so einzusetzen, dass der geforderte sehr hohe Servicegrad bei kostenoptimaler Bestandssituation mit minimalem Dispositionsaufwand sichergestellt werden kann.

Seminarinhalte

- **Trends und Entwicklungen in der Logistik**
- **Kennzahlen zur Steuerung und Kontrolle des Bestandsmanagement**
- **Optimale Prozesse als Voraussetzung für niedrige Bestände**
 - Workshop
 - Der Auftragserfüllungsprozess
 - Lager und Versand
 - Prozessverbesserung durch EDV-Einsatz in Lager und Versand
- **Bestandsmanagement**
 - Bestandsbereinigung und Sortimentsmanagement
 - Bestandsreduzierung durch Verschlankeung der Produktion
 - Optimierung der Lagerbestände
 - Optimaler EDV-Einsatz in Planung und Disposition
- **Beispiele aus der Praxis**

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr

nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr

1.200,- €

Kleingruppengebühr

ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

05.-06.12.18

Frankfurt/Main

-> VA.-Nr.: 52181157

12.-13.03.19

Stuttgart

-> VA.-Nr.: 52191155

10.-11.12.19

Frankfurt/Main

-> VA.-Nr.: 52191156

Sie sind

Disponent, Einkäufer, zuständig für die operative Materialdisposition bzw. Vorratswirtschaft.

Ihr Nutzen

Sie erarbeiten und trainieren konkrete Methoden zur Erleichterung und Optimierung der täglichen Disposition. Ihr Basiswissen wird aufgefrischt und um Spezialistenwissen aus der Praxis erweitert. Sie lernen, den optimalen Bestand zu bestimmen und zu erreichen. Das Seminar bietet den Teilnehmern neben praxisorientierten Ansätzen zur Optimierung der Disposition auch den geeigneten Rahmen für den Erfahrungsaustausch und für Diskussionen unter Fachkollegen.

Bitte bringen Sie zur Veranstaltung einen Taschenrechner mit!

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent

O. Dulz

Uhrzeiten

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

Bestehende Lager reorganisieren und modernisieren - operative Alternativen zu Lagerneubau oder Outsourcing

Viele Lager sind entweder zu klein geworden, inzwischen technisch veraltet oder ihre Struktur passt nicht mehr in die Organisationsformen moderner Unternehmen. Oft verursacht die eingesetzte Lagertechnik zu hohe Betriebskosten oder aber das Lager ist zu personalintensiv geworden. Die Gründe für eine Um- oder Neugestaltung können vielfältig sein, Standardlösungen gibt es nicht. Durch eine strukturierte Analyse des aktuellen Zustands und die Bewertung verschiedener organisatorischer und technischer Möglichkeiten gelangt man zu einer individuellen Lösung. Ein kostenintensiver Neubau bzw. die komplexe Problematik der Ausgliederung und Übertragung ganzer Betriebsteile auf einen externen Dienstleister werden vermieden.

Seminarinhalte

- **Problemfelder im Lager und Materialfluss**
 - Grundlagen und Zusammenhänge
 - Definition Logistik
 - Logistik als Beitrag zum Unternehmenserfolg
 - Bedeutung des Lagers in der Logistik-Kette
 - Der Zielkonflikt mit anderen Unternehmensfunktionen
- **Schwachstellen im Lager und Materialfluss**
 - Praxisbeispiele mit typischen organisatorischen und technischen Schwachstellen
 - Wo liegen die Ursachen für Schwachstellen?
 - Analyse der Schwachstellen und des Verbesserungspotenzials durch
 - Prozess-Mapping
 - Systematische Beobachtung der Arbeitsabläufe
 - Analyse des Mengengerüsts
 - Erkennen technischer Engpässe und Schwachstellen
 - Risikoanalyse
 - Ermittlung von Leistungs-, Produktivitäts- und Kostenkennzahlen
- **Verbesserungsmaßnahmen in Organisation und Technik**
 - Vorgehensweise in Reorganisations- und Modernisierungsprojekten
 - Die Zielsetzung
 - Die Beteiligten
 - Projektmanagement und Erfolgskontrolle
 - Organisatorische Verbesserungsmaßnahmen
 - Die besondere Bedeutung des Bestandsmanagements
 - Optimierung der Lagerverwaltung
 - Möglichkeiten, Chancen und Risiken des "beleglosen" Arbeitens
 - Arbeitseinsatz richtig steuern
 - Arbeitsabläufe im Wareneingang, Lager und Versand
 - Steuern mit Kennzahlen
 - **Technische Verbesserungsmaßnahmen**
 - Methodik der Lager- und Materialflussplanung
 - Gestaltung der Lager- und Transporteinheiten
 - Auswahl der richtigen Lagereinrichtung und Lagerbedienug
 - Gestaltung der Kommissionierung und Verpackung
- **Fallbeispiele**
 - Beispiel 1: Schwachstellenanalyse in einem großen Distributionslager
 - Beispiel 2: Lagervergrößerung ohne Bauinvestitionen bei einem mittelständischen Handelsunternehmen
 - Beispiel 3: Reorganisation und Modernisierung des Zentrallagers bei einem Produktionsunternehmen

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr nur bei Einzelanmeldungen (bis 42 Tage vor Beginn)	640,- €
Standardgebühr	800,- €
Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer	400,- €

Termine und Orte

07.05.19 **Darmstadt**
-> VA.-Nr.: 52196270

19.11.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196271

Sie sind

Fach- oder Führungskraft aus Industrie und Handel und wollen Ihr bestehendes Lager sowie die eingesetzten Materialflusssysteme praxisgerecht reorganisieren und modernisieren.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erhalten Sie Kenntnis der aktuellen zollrechtlichen Regelungen im weltweiten Warenverkehr. Eventuell bestehende Informationsdefizite werden ausgeräumt, um Sie so in die Lage zu versetzen, zollrechtlich optimale Einkaufsentscheidungen bezüglich der Beschaffung im Inland oder Ausland zu treffen. Als erfahrener Praktiker wird der Referent betriebliche Fragestellungen ausführlich behandeln.

Teilnehmer/-innen

Maximal 12 Teilnehmer, um Beispiele aus der Praxis verwerten zu können.

Referent
C. Pink

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

Kostenrisiko Palettentausch

Strukturen und Kontrollmaßnahmen für ein effizientes Palettenmanagement

Palettentauschsysteme werden von Absendern, Transportunternehmen und Empfängern als notwendiges Übel des Warenkreislaufes angesehen und entsprechend stiefmütterlich behandelt. Dabei sichern EURO-Paletten als einfaches Ladehilfsmittel neben anderen, mehr spezialisierten Ladungsträgern die logistische Effizienz unseres Wirtschaftslebens.

Aufgrund der großen Anzahl der im Umlauf befindlichen Paletten, sind die mit einem Palettentauschsystem verbundenen Aufwendungen ein erheblicher betrieblicher Kostenfaktor, der häufig unterschätzt wird.

Neben den Kosten für die Anschaffung von neuwertigen Paletten sind hier insbesondere die Kosten für Ersatz und Reparatur sowie die Kosten für das operative und administrative Handling zu nennen.

Dieses Seminar soll ihnen helfen, die rechtlichen, administrativen und operativen Faktoren des Palettenkreislaufes zu verstehen und in Ihrem Unternehmen ein kostenorientiertes Palettenmanagement einzurichten.

Seminarinhalte

- **Kostenrisiko des Palettentauschs**
- **Palettensysteme**
- **Der Palettenkreislauf - Rechtsbeziehungen zwischen den Beteiligten**
 - auf der Verkehrsebene
 - auf der Lieferebene
- **Öffentlich-rechtliche Bestimmungen, die auch den Palettentausch betreffen:**
 - Kreislaufwirtschaftsgesetz (KrWG), Berufsgenossenschaftliche Regeln (BGR 234), Abfallgesetz, VerpackungsVO
- **Formen des Palettentauschs**
 - Doppel- oder Idealtausch
 - Einfacher Palettentausch
 - Palettentausch mit Rückführungsverpflichtung
 - Palettentausch mit Übernahme des Tauschrisikos
- **Anwendbare Rechtsvorschriften aus dem BGB**
- **Handling des Palettentauschs**
 - Dokumentationspflichten
 - Tauschvereinbarung oder Herausgabepflicht
 - Entschädigungsvereinbarung
 - Fahrervollmacht
 - Palettenscheine
 - Palettenkonto/-Kontokorrent
 - Verjährung
- **Strukturen eines Palettenmanagements**
 - Analyse der tatsächlichen Situation
 - Prüfung und Bewertung der Rechtslage
 - Gestaltung der Vertragsbeziehungen
 - Erarbeitung eines Maßnahmenkatalogs
 - für das kfm. Personal
 - für das gewerbliche Personal
 - der durchzuführenden Kontrollen
 - Etablierung eines Palettenmanagers

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **640,- €**

Standardgebühr **800,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **400,- €**

Termine und Orte

23.11.18 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52181171

25.03.19 **Ratingen**
-> VA.-Nr.: 52191170

04.11.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52191171

Sie sind

Mitarbeiter/innen, die in Ihrem Unternehmen für das Palettenhandling verantwortlich sind.

Ihr Nutzen

Sie erfahren, wie Sie in Ihrem Unternehmen durch ein Palettenmanagementsystem das Handling von Tauschpaletten optimieren und die Kosten reduzieren können.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent

H. D. Thonfeld

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

Problemfeld Wareneingang

- Organisation und Prozessoptimierung in der Praxis

In vielen Unternehmen ist der Bereich Wareneingang ein kritisches Nadelöhr. An der Schnittstelle zwischen Einkauf, Administration, Qualitätskontrolle und Produktion muss den Anforderungen und Ablaufroutinen verschiedenster betrieblicher Funktionen entsprochen werden. Die praxisingerechte Organisation und Dokumentation der Vereinnahmung eingehender Güter ist Grundvoraussetzung für die zeitgerechte Verfügbarkeit der eingehenden Materialien bei den betrieblichen Bedarfsträgern. Neben den Erfordernissen einer sachgerechten physischen Abwicklung gilt es, qualitative und quantitative Kontrollfunktionen wahrzunehmen und einen schnellen Informationsfluss durch zeitnahe Einbuchung sicherzustellen. Die mit der Arbeitsorganisation und Abwicklung des Wareneingangs beauftragten Mitarbeiter müssen qualitätssichernde Verfahren und das Wissen um haftungsrechtliche Aspekte und Konsequenzen in ihr Handeln einbeziehen.

In der Praxis führen jedoch eine unzulängliche Organisation und schlechte Rahmenbedingungen im Wareneingang häufig zu überlangen Wartezeiten, einer hohen Fehlerquote und damit einhergehend zu hohen Durchlaufzeiten und Verfügbarkeitsproblemen. Der nicht optimal organisierte Wareneingang wird zu einer wesentlichen Ursache für hohe Logistikkosten und einen schlechten Servicegrad. In unserem Seminar werden durch beispielhafte systematische Bewertungen der verschiedenen Schwachstellen im Wareneingang und die Gegenüberstellung organisatorischer und technischer Möglichkeiten individuelle Lösungen erarbeitet, die für das jeweilige Unternehmen eine nachhaltige Verbesserung darstellen.

Seminarinhalte

- **Grundlagen und Zusammenhänge**
 - Bedeutung des Wareneingangs in der Logistik-Kette
 - Ziele und Aufgaben des Wareneingangs
 - Rechtliche Zusammenhänge
 - Varianten der Wareneingangsabwicklung
- **Typische Schwachstellen im Wareneingang: Fallbeispiele**
 - Layout und Materialfluss
 - Abladen und transportieren
 - Das Arbeitsaufkommen
 - Form und Zustand der Anliefergebände
 - Warenbegleitpapiere und Identifikation
 - Die Wareneingangskontrolle
 - Vorbereitung und Einlagerung
 - Die "Bypass-Funktion"
- **Praxisbewährte Methoden zur Analyse von Schwachstellen**
 - Systematische Beobachtung der Arbeitsabläufe
 - Analyse des Mengengerüsts und der Lieferantenstruktur
 - Produktivitätsanalyse
 - Fallbeispiele zur Vorgehensweise in der Analysephase
- **Organisatorische und technische Verbesserungsmaßnahmen**
 - Die Abstimmung mit den Lieferanten
 - Gestaltung von Beleg- und Informationsfluss
 - Gestaltung der Anliefergebäude
 - "Materialflussbegleitende" Kontrolle
 - Einlagerstrategien
 - Layout und Materialfluss im Wareneingang
 - Richtige Wahl der technischen Ausrüstung für Abladen, Transport und Handling
- **Fallbeispiele für Verbesserungsmaßnahmen**

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr

nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **640,- €**

Standardgebühr

800,- €

Kleingruppengebühr

ab dem 2. Teilnehmer **400,- €**

Termine und Orte

31.10.18 **Köln**
-> VA.-Nr.: 52186282

26.02.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196280

10.09.19 **Darmstadt**
-> VA.-Nr.: 52196281

Sie sind

als Fach- oder Führungskraft aus Industrie und Handel für den Bereich Wareneingang / Logistik verantwortlich und wollen die Organisation und die Abläufe in Ihrem Wareneingang optimieren.

Ihr Nutzen

Dieses Seminar vermittelt Ihnen eine praxisorientierte Vorgehensweise, mit der es gelingt, das Verbesserungspotenzial zu ermitteln und durch geeignete Maßnahmen dauerhaft und erfolgreich zu erschließen. Zahlreiche Praxisbeispiele aus erfolgreichen Reorganisationsprojekten ermöglichen die Übertragung auf die eigene Situation. Der Trainer gibt ganz konkrete, sofort umsetzbare Handlungsempfehlungen für die aktuellen Situationen im eigenen Unternehmen.

Teilnehmer/-innen

Maximal 12 Teilnehmer, um Beispiele aus der Praxis verwerten zu können.

Referent

C. Pink

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

Praxis des Seefrachtverkehrs für Auftraggeber aus Einkauf und Logistik

Bei der Vergabe von Transportaufträgen nach Übersee (Seefracht) sind die Mitarbeiter von Einkaufs- und Versandabteilungen mit verkehrstypischen Besonderheiten und Vorschriften konfrontiert, die - auch bei guter Kenntnis der Gegebenheiten und rechtlichen Bedingungen des Landfrachtverkehrs - in ihrer verwirrenden Vielfalt eine zusätzliche fachliche Vertiefung erfordern.

Der Einkäufer/Versandleiter möchte seine Aufträge fachgerecht und kostengünstig vergeben. Dafür ist es erforderlich, die Dienstleistungen und Abwicklungspraxis von Spediteuren und Seefrachtcarriern zu verstehen und in ihrem Umfang abschätzen zu können.

Eine strategische Entscheidung für den Verkehrsträger Seeverkehr setzt bei den Entscheidungsträgern vertiefte Kenntnisse über die Abläufe und Kostenstrukturen voraus. Die gesetzlichen Grundlagen des Seefrachtverkehrs und die daraus resultierenden Risiken bedürfen einer besonderen Betrachtung.

Seminarinhalte

- Gesetzliche Grundlagen des Seefrachtverkehrs
- Seefrachtverträge und ihre Beteiligten
- Internationale Handelsklauseln
- Haftung, Zurückbehaltungsansprüche, Schadensabwicklung
- Schiffs- und Containertypen
- Abwicklungsalternativen für Inlandstransporte
- Buchung und Dokumentation
- Seefrachtraten und Seefrachtberechnung
- Reedereien, Konferenzen, Allianzen
- **Darstellung eines kompletten Seefrachtvorgangs von der Buchung über die Gestellung, Vortransport, Hafenabwicklung (Zoll, BHT, Dakosy, Hafenämtner), Manifestierung, Dokumentation, Track + Trace, Verzollung, am Empfangsort bis zur Auslieferung**
- Aktuelle Trends und Marktgegebenheiten auf den 7 Weltmeeren (Trade Lanes)
- Besonderheiten und Bemerkenswertes bei der Seefrachtverladung

Teilnehmergebühren
jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr **1.200,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

26.-27.03.19 **Darmstadt**
-> VA.-Nr.: 52191147

29.-30.10.19 **Darmstadt**
-> VA.-Nr.: 52191148

Sie sind

mit der Vergabe von Transportaufträgen nach Übersee und dem Abschluss von Rahmenverträgen für Einkauf und Logistik betraute qualifizierte Mitarbeiter in Einkauf, Logistik und Versandwesen.

Ihr Nutzen

Sie erhalten eine praxisnahe Einführung in die rechtlichen Grundlagen, die Abwicklungspraxis sowie aktuelle Ratentrends im Seefrachtverkehr nach Übersee. Dieses Seminar ermöglicht Ihnen, als Auftraggeber Ihrer Vertragspartner und Dienstleister, deren Leistungsumfang besser einzuordnen und mögliche Konfliktsituationen zu erkennen.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referentin

A. von Nostitz

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Einkauf und Ausschreibung von Lager- und Transportdienstleistungen

Der Einkauf von Lager- und Transportdienstleistungen verlangt von den damit betrauten Fach- und Führungskräften - neben fundierten Kenntnissen der rechtlichen Grundlagen und technischen Möglichkeiten - die Beherrschung und Anwendung von effizienten Ausschreibungs- und praxiserprobten Auswahlverfahren. Bis zur endgültigen Vergabe an den besten Anbieter müssen aussagefähige Ausschreibungsunterlagen erstellt und der Kreis möglicher Anbieter klar definiert werden. Das Angebotsverfahren sowie die etwaige Einbeziehung von Frachtenbörsen und elektronischen Auktionen erfordern eine systematische Vorgehensweise.

In diesem Seminar steht die praktische Umsetzung der Ausschreibung und Vergabe von Lager- und Transportdienstleistungen im Vordergrund. Verfahrensweisen und Hintergrundwissen werden erarbeitet und konkrete Entscheidungshilfen vermittelt.

Seminarinhalte

- **Wirtschaftliche Rahmenbedingungen**
 - Auftragsabwicklung
 - Lieferservice
 - Kunden-, Absatz-, Sendungsstruktur
 - Transportstruktur
 - Lagerorganisation
 - Logistikkosten, Kennzahlen
- **Die Ausschreibung von Lager- und Transportdienstleistungen**
 - Inhalte und Details
- **Die Vorauswahl von Lager- und Transportdienstleistern**
- **Transportbörsen im Internet**
- **Elektronische Auktionen**
- **Die Eingrenzung der "besten" Anbieter (short-list)**
- **Die Auswahl des "richtigen" Anbieters**
- **Rechtliche Bedingungen**
- **Vertragsgestaltung von Lager- und Transportverträgen**
- **Die Vertragsinhalte im Detail**
- **Haftungsgrundlagen**
- **Konventionalstrafen und deren Durchsetzbarkeit**
- **Preise und Kosten**
- **Fallbeispiele**

Teilnehmergebühren
jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr nur bei Einzelanmeldungen (bis 42 Tage vor Beginn)	960,- €
Standardgebühr	1.200,- €
Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer	600,- €

Termine und Orte

26.-27.03.19 **Darmstadt**
-> VA.-Nr.: 52196267

17.-18.09.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196268

Sie sind

als Fach- oder Führungskraft aus Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik für die externe Vergabe von Lager- und/oder Transportdienstleistungen verantwortlich oder üben Controllingfunktionen für diesen Bereich aus.

Ihr Nutzen

Anhand von Praxisbeispielen erlernen Sie, bei der Ausschreibung und Vergabe von Lager- und Transportdienstleistungen systematisch vorzugehen und praxiserprobte Verfahrensweisen bei der Auswahl des besten Anbieters sicher anzuwenden.

Teilnehmer können eigene Ausschreibungs- und Vergabebeispiele zum Seminar mitbringen. Diese werden zusammen mit anderen ausgewählten Beispielen analysiert und bewertet.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent

S. Möller

Uhrzeiten

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

Supply Chain Management (SCM) im Einkauf

Die unternehmensübergreifende Gestaltung von Leistungsprozessen in Einkauf, Logistik, Produktion und Distribution ist das Aufgabenfeld des Supply Chain Managements. Durch die Nutzung von Kostensenkungspotenzialen innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette (Supply Chain) und durch die optimale Verwendung von Ressourcen soll der Unternehmenserfolg nachhaltig gesteigert werden.

Um dieses strategische Ziel des Supply Chain Managements (SCM) zu erreichen, bedarf es der Zusammenarbeit verschiedener betrieblicher Funktionen. Einkauf und Logistik sind dabei keine Gegenspieler, sondern wesentliche Elemente einer ganzheitlichen, integrativen Supply Chain.

Der Einkauf ist Auslöser der Wertschöpfungskette. Er legt durch ein professionelles Lieferantenmanagement und transparente Monitoringsysteme zur Sicherung der Qualitätsstandards und der Liefertreue von Lieferanten die Grundlage für ein effektives und wertschöpfendes Supply Chain Management.

Der Einkäufer wird als Mitglied des Managementteams in die Gestaltung der Wertschöpfungskette von Anbeginn planerisch eingebunden. Er leistet seinen werthaltigen Beitrag als Teil eines integrativen Supply Chain Managements, das somit mehr ist als nur ein strategisches Logistikmanagement zur Optimierung von Warenfluss, Informationsaustausch und Dienstleistungen.

Seminarinhalte

- **Einführung: Wirkungsweisen und Zusammenhänge des Supply Chain Managements**
 - Entwicklung und Begriffsdefinition
 - Abgrenzung zu verwandten Konzepten (Beschaffungslogistik, Supplier Relationship Management, Wertschöpfung ...)
 - Traditionelle und neue Begriffe
 - Aufgaben und Zielsetzungen
- **Gründe für eine interdisziplinäre Zusammenarbeit des Einkaufs- und Supply Chain Managements**
 - TCO
 - Transaktionskosten
 - Globalisierung und gestiegene Kundenanforderungen
 - Bullwhip Effekt
- **Gemeinsame strategische Aspekte im Einkaufs- und Supply Chain Management**
 - Strategien der Versorgung (VMI, Cross Docking, Synchronisation der Produktion, ...)
 - Postponement (Form- und Time Postponement)
 - Sourcing-, Beschaffungs- und Bereitstellungsstrategien (Kanban, Retrograde Terminierung, ...)
 - E-Supply Chains (E-Marktplätze, etc.)
- **Klassische Instrumente, Werkzeuge und Methoden des Einkaufsmanagements zur Optimierung der Supply Chain**
 - Werkzeuge und Methoden zur Bestandssenkung
 - Instrumente zur Frachtkostenreduzierung
 - Werkzeuge zur Qualitätssicherung
 - Instrumente der Beschaffungslogistik zur IT-Unterstützung (RFID, Barcode, Data Warehouse, ...)
- **Effektiver und effizienter Einsatz des Einkaufscontrollings im Supply Chain Management**
 - Cost Tracking
 - Kennzahlenmanagement
 - Hilfsmittel des Controlling

Teilnehmergebühren
jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr **1.200,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

19.-20.11.18 **Darmstadt**
-> VA.-Nr.: 52181141

02.-03.05.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52191140

27.-28.11.19 **Darmstadt**
-> VA.-Nr.: 52191141

Sie sind

Fach- oder Führungskraft aus Einkauf, Logistik oder Produktion. Sie wollen den strategischen Beitrag des Einkaufs zur Gestaltung einer Supply Chain erkennen und realisieren.

Ihr Nutzen

Sie werden in diesem Seminar mit der effektiven Planung und Gestaltung von Beschaffungs-, Produktions- und Logistiknetzwerken vertraut gemacht. Ein besonderer Schwerpunkt liegt in der Darstellung einer möglichen Verzahnung des klassischen Einkaufs in das Supply Chain Management.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent

A. Büngers

Uhrzeiten

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

<https://www.excellenceakademie.de>

Strategischer Einkauf

- Trends und Expertenwissen

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.

Seminarinhalte

- **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**
- **Risikomanagement im Einkauf**
 - Risikoportfolio
 - Risikoradar
 - Praxis-Checklisten und Hilfsmittel

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr

nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr

1.200,- €

Kleingruppengebühr

ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

28.-29.05.19

Frankfurt/Main

-> VA.-Nr.: 52196141

02.-03.12.19

Stuttgart

-> VA.-Nr.: 52196142

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.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent

R. Präuer

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Dienstleistungseinkauf:

Strategien, Tools und operative Abwicklung

Der Einkauf von Dienstleistungen unterscheidet sich in erheblichem Maße vom Einkauf von Produktionsmitteln. Dies betrifft sowohl die organisatorische Zuständigkeit sowie die Auswahl und Bewertung von Lieferanten, als auch die operativen Einkaufsprozesse und die rechtlichen Grundlagen. Dienstleistungen, die nicht zur Kernkompetenz eines Unternehmens gehören, oder die durch externe Experten erbracht werden, nehmen im Rahmen einer generellen Tendenz zum Outsourcing in ihrer betrieblichen Bedeutung zu. Zur optimalen Gestaltung der Beschaffung solcher Dienstleistungen bedarf es einer engen Zusammenarbeit zwischen der inhaltlich zuständigen Fachabteilung und der kaufmännisch und vertragstechnisch verantwortlichen Einkaufsabteilung.

Die oft fehlende Markttransparenz und mangelnde Vergleichbarkeit von Dienstleistungen erfordert seitens der Einkaufsabteilung eine strukturierte Bedarfsanalyse und die Entwicklung von dienstleistungsgerechten Einkaufsstrategien. Mit Hilfe von geeigneten Tools des Einkaufscontrollings können vorhandene Optimierungspotenziale genutzt und Kosteneinsparungen erzielt werden.

Seminarinhalt

- **Grundlagen des Einkaufs von Dienstleistungen**
 - Die Bedeutung des Einkaufs von Dienstleistungen
 - Einsatzbereiche von Dienstleistungen im Unternehmen
 - "Versteckte Leistungseigenschaften" bei Dienstleistungen
- **Organisation des Einkaufs von Dienstleistungen**
 - Interessenbereiche der Fachabteilungen
 - Fach- und Methodenkompetenz im Dienstleistungseinkauf
 - Organisation des Einkaufs von Dienstleistungen
- **Bedarfs- und Kostenanalyse im Einkauf von Dienstleistungen**
 - Spendanalyse im Dienstleistungseinkauf
 - Erkennen des faktischen Bedarfs
 - Analyse und Bewertung von Bedarfsprofilen
 - Life-Cycle-Costing - Die gesamten Kosten erkennen und bewerten
 - Die F-E-L-S - Methode: Analyse von Kosteneinsparpotenzialen
- **Entwicklung von Einkaufsstrategien**
 - Entwicklung von Einkaufs- und Lieferantenstrategien
 - SWOT Analyse im Dienstleistungseinkauf
 - Make-or-Buy - Eine mögliche Alternative?
- **Methodik des Einkaufs von Dienstleistungen**
 - Formulierung von Zielwerten und Service-Level im Dienstleistungseinkauf
 - Bedarfsanalyse und Umgang mit Interesseninhabern (Stakeholder)
 - Die wichtigsten Informationsquellen im Dienstleistungseinkauf
 - Erstellung von Lastenheften und Leistungsverzeichnissen
 - Ausschreibung des Dienstleistungsbedarfs
 - Dienstleisterauswahl und Bewertungskriterien
 - Angebotsanalyse und Bewertung von Pflichtenheften
 - Qualitative Leistungsbewertungskriterien
- **Prozessmanagement, Kennzahlen und Einkaufscontrolling**
 - Prozessoptimierung im Einkauf von Dienstleistungen
 - Kennzahlen im Dienstleistungseinkauf
 - Betreibermodelle: Contracting, Partnership

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr nur bei Einzelanmeldungen (bis 42 Tage vor Beginn)	960,- €
Standardgebühr	1.200,- €
Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer	600,- €

Termine und Orte

27.-28.05.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196081

11.-12.11.19 **Ratingen**
-> VA.-Nr.: 52196082

Sie sind

Fach- oder Führungskraft im Einkauf oder der allgemeinen Verwaltung und für die Beschaffung von Dienstleistungen zuständig. Sie suchen nach Möglichkeiten der weiteren Optimierung Ihrer Beschaffungsstrategien und Einkaufsprozesse.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar werden Sie mit Strategien und Analysetools vertraut gemacht, um die Organisation und die operative Abwicklung des Dienstleistungseinkaufs Ihres Unternehmens nachhaltig zu verbessern.

Teilnehmer/-innen

Maximal 18 Personen

Referent

Dr. R. Freidinger

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Einsparpotenziale bei Lieferanten erkennen und nutzen

Das Erkennen und Nutzen von bei Lieferanten vorhandenen Einsparpotenzialen erfordert Transparenz über die gesamte Lieferkette. Dabei gilt es, durch Kostenstrukturanalysen und Markt- bzw. Angebotsvergleiche die Gestaltungsspielräume für Preisreduzierungen auszuloten und - im Sinne einer proaktiven Lieferantenentwicklung - gemeinsam mit dem Lieferanten in Kostensenkungsinitiativen umzusetzen. Neben diesen Preisreduzierungsmaßnahmen sollte dabei der verantwortliche Einkäufer auch Faktoren, die nicht direkt den Einkaufspreis bestimmen, aber die totalen Prozesskosten der Beschaffung nachhaltig beeinflussen in Betracht ziehen. Einkäufer, Lieferanten und Dienstleister streben durch das gemeinsame Aufspüren von Einsparpotenzialen bei den Zulieferkosten eine partnerschaftliche Kostenführerschaft an.

Dieses Seminar zeigt auf, wie Sie Einsparpotenziale bei fremdbezogenen Zukäufen und Leistungen erkennen und die Prioritäten richtig setzen können. Sie lernen wichtige Tools kennen, um Preise und Kosten effektiv zu reduzieren.

Seminarinhalt

- **Ergebnisbeitrag des Einkaufs**
 - Auswirkungen von Materialkosteneinsparungen auf den Unternehmensgewinn
 - Einschätzung realistischer Einsparpotenziale von Lieferanten
- **Methoden zum Erkennen von Einsparpotenzialen bei Lieferanten**
 - Überprüfung der Angemessenheit von Preisen durch Kostenstrukturanalysen
 - Einsparungen durch Produktveränderungen und -optimierung im Rahmen der Wertanalyse
 - Reverse Engineering als funktionsübergreifender Ansatz zur Kostenoptimierung von Zukäufen
 - Identifizierung von Bauelementen und Fertigungstoleranzen als Kostentreiber
- **Anfragetechnik zur Vermeidung von Kostenzuschlägen in der Angebotsphase**
 - Vermeiden von Nachteilen durch kommerzielle Vorgaben
 - Anfragen auf der Basis eines funktionalen Lastenheftes
- **Nutzung von Einsparmöglichkeiten durch Angebotsvergleiche**
 - Schnelle Einsparfolge über Äquivalenzziffernrechnungen
 - Verbesserung der Angebotstransparenz über partielle Preisvergleiche
- **Die Auswirkung exemplarischer Kostentreiber auf die Gesamtkosten**
 - Lieferzeiten / Wiederbeschaffungszeiten / Beschaffungsrisiken
 - Skonto / Zahlungsziel / Fremdfinanzierung
 - Tariflohnerhöhungen / Lohnkosten- / Produktivitätssteigerung
- **Gesamtkostenbetrachtung und Lösungsansätze**
 - Auswirkung technischer Parameter
 - Systematische Vorgehensweise zur Berechnung der einzelnen Kostenelemente am Beispiel einer technischen Anlage
- **Nutzung und Anwendungsbereiche von Tools und Entscheidungshilfen**
 - Schnelldiagnosetool zur einfachen Ermittlung von Einsparungen
 - SWOT-Analyse
 - Skonto-/Zahlungszielrechner

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr **1.200,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

13.-14.11.18 **Darmstadt**
-> VA.-Nr.: 52186051

06.-07.05.19 **Köln**
-> VA.-Nr.: 52196050

14.-15.11.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196051

Sie sind

Einkäuferin bzw. Einkäufer mit der Aufgabe, Ihre Zulieferkosten nachhaltig zu reduzieren.

Ihr Nutzen

Sie erwerben praxiserprobtes Wissen über Methoden und Werkzeuge zur nachhaltigen Senkung von Lieferantenkosten. Konkrete Maßnahmen für die schnelle Umsetzbarkeit von Kostensenkungsinitiativen werden im Seminar anhand von praktischen Übungen erarbeitet.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent

W. Kurtz

Uhrzeiten

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

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.

Seminarinhalt

- **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 sogenannten 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 Risikopotenzials
 - Risikokennzahlen im Einkaufsmanagement
- **Effizientes Berichtswesen für die Einkaufsleistung**
 - Grundregeln der Einkaufsberichtserstattung
 - Bedarfsorientierte Zusammenstellung der Einkaufsinformationen
 - "Tue Gutes und rede darüber": Die professionelle Vermarktung der Einkaufserfolge

Teilnehmergebühren
jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr **1.200,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

26.-27.11.18 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52186101

14.-15.03.19 **Ratingen**
-> VA.-Nr.: 52196100

04.-05.11.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196101

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.

Teilnehmer/-innen

Maximal 18 Personen

Referent

A. Stollenwerk

Uhrzeiten

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

Projektmanagement im Einkauf

- Workshop mit Praxisbeispielen

Projektarbeit und Projektmanagement haben in einer komplexer gewordenen Wirtschafts- und Arbeitswelt zunehmend an Bedeutung gewonnen. Fach- und bereichsübergreifende Aufgaben lassen sich im Team - möglichst losgelöst von hierarchischen und organisatorischen Strukturen - am besten erfüllen. Dies gilt sowohl für vom Einkauf selbst initiierte Projekte als auch für Projekte, in die der Einkauf als beteiligte Fachabteilung eingebunden ist. Die Vorgehensweise beim Einsatz von Methoden des Projektmanagements ist je nach Unternehmen sehr unterschiedlich und schafft dadurch auch unterschiedliche Herausforderungen. Daraus ergeben sich individuelle Problemstellungen, die erst bei der Realisierung der einzelnen Projektschritte ersichtlich werden.

Dieser Workshop soll die Methodik und Tools eines professionellen Projektmanagements im Einkauf darstellen und erläutern. Es bietet die Gelegenheit, aktuelle "mitgebrachte" Fallbeispiele aus der Projektpraxis der Teilnehmer aufzugreifen und zu behandeln. Projektpläne werden gemeinsam erarbeitet, kritische Punkte und Situationen werden analysiert und Lösungen werden, unter Berücksichtigung von firmenspezifischen Vorgaben, entwickelt.

Seminarinhalt

- **Der Einsatz von Projektmanagement in der Praxis**
 - Projektifizierung der Arbeitswelt und der Nutzen von Projektmanagement im Unternehmen
 - Projektmanagement im Einkauf und mit dem Einkauf
 - Projektphasen und Projektmanagement-Methoden im Überblick
 - Erfolgsfaktoren in Projekten
 - Verschiedene Projektarten und Vorgehensmodelle
- **Projektinitialisierung**
 - Rahmenbedingungen und Zieldefinition
 - Risikoanalyse
 - Stakeholder- und Umfeldanalyse
 - Phasenplan des Projektes
 - Projektauftrag
- **Projektorganisation**
 - Projektorganisationsstrukturen
 - Klärung von Rollen und Zuständigkeiten der Projektbeteiligten
 - Die Rolle des Projektleiters
 - Die Rolle des Einkaufs
 - Delegationsprinzip: Aufgabe, Verantwortung und Befugnisse
- **Projektplanung**
 - Projektstrukturplan (PSP)
 - Terminplanung, Meilensteine
 - Aufwandsschätzung und Ressourcenplanung
 - Softwareeinsatz im Projekt
- **Projektdurchführung und -steuerung**
 - Projektsteuerung, Dokumentation und Berichtswesen
 - Umgang mit Störungen und Unvorhergesehenem
 - Änderungsmanagement (Change Request Management)
 - Projekt-Meetings
 - Führung im Projekt
- **Projektabschluss**
 - Die letzte Phase planen
 - Teamauflösung
 - Offizieller Abschluss

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr

nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr

1.200,- €

Kleingruppengebühr

ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

27.-28.05.19

Frankfurt/Main

-> VA.-Nr.: 52196010

21.-22.11.19

Stuttgart

-> VA.-Nr.: 52196011

Sie sind

in verantwortlicher Position im Einkauf und sind mit der Leitung eines Projektes betraut oder arbeiten in Projekten Ihres Unternehmens mit.

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen Überblick über die relevanten Tools des Projektmanagements und lernen, wie Sie die Interessen des Einkaufs in den einzelnen Phasen einbringen.

Projektbeispiele aus der Praxis der Teilnehmer können mitgebracht und berücksichtigt werden. Bitte bringen Sie hierfür, soweit vorhanden, Ihr firmeninternes Projektmanagement-Handbuch, interne Standards bzw. Leitfäden oder Anweisungen für die Projektarbeit mit. Sie werden im Workshop ein "echtes" Fallbeispiel bearbeiten und unter Anleitung die Planungsschritte in den verschiedenen Projektphasen vornehmen.

Teilnehmer/-innen

Maximal 12 Personen

Referentin

Dr. S. Dierig

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr

2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Jahresgespräche, Performance Meetings, Zielvereinbarungen - Gesprächsführungsstrategien für Einkäufer

Der regelmäßige Dialog zwischen Lieferant und Einkäufer ist im Rahmen langjährig bestehender Lieferantenbeziehungen ein wichtiges Instrument zur Förderung einer erfolgreichen Zusammenarbeit. Der Inhalt solcher Kommunikation kann vielfältig sein und geht über das reine Preisgespräch hinaus.

In Jahresgesprächen erfolgt periodisch eine Bestandsaufnahme der Beziehung zwischen dem Kunden/Einkauf und dem Lieferanten. Dabei werden alle Aspekte der geschäftlichen Zusammenarbeit auf mögliche Verbesserungspotenziale überprüft. Als Grundlage dienen meist eine Lieferantenbeurteilung aus der Sicht des Einkaufs und eine Kundenbeurteilung aus der Sicht des Lieferanten. Die Rahmenbedingungen für das nächste Jahr werden auf Basis der Leistungsbilanzen der vergangenen Periode festgelegt. Zielvereinbarungen für die weiteren Geschäftsbeziehungen werden ausgehandelt und vereinbart. Die regelmäßigen Performance Meetings sowie etwaige Reklamationsgespräche stellen darüber hinaus ebenfalls einen wichtigen Bestandteil des Dialogs mit dem Lieferanten dar.

Auch diese Möglichkeiten der Kommunikation gilt es für die Mitarbeiter des Einkaufsbereiches, unabhängig von möglicherweise anstehenden Preisverhandlungen, für sich zu nutzen. Eine konsensorientierte aber zielgerichtete Gesprächsführung mit dem Lieferanten führt zu einem besseren gegenseitigen Verständnis und zum Bewusstsein einer gemeinsamen Produktpartnerschaft.

Seminarinhalt

- **Gesprächsanlässe und -situationen**
 - Gesprächsanlässe: Jahres-, Reklamations-, Performance-, Zielvereinbarungsgespräche
 - Gesprächsfaktoren und qualifizierte Gesprächsziele
- **Zahlen, Daten und Fakten (Recherche - Informationsquellen - Aufbereitung und Präsentation)**
- **Klärung der Verhandlungssituation**
 - Positionsbestimmung, Analyse der Verhandlungsmacht und Verhandlungsspielräume
 - Unterbrechung und Vertagungen planen
- **Checkliste zur Vorbereitung auf Gespräche**
 - Organisatorische Vorbereitung eines Gesprächs
 - Gesprächs- und Verhandlungstaktiken
 - Clevere Argumente und bestmöglichen Gesprächsverlauf gezielt entwickeln
- **Gesprächs- und Verhandlungspsychologie**
 - Auftreten: Selbst- und Fremdwahrnehmung
 - Die innere Einstellung zum Gespräch
 - Körpersprache: Mimik, Gestik, Ausdrucksformen
 - DISG-Modell: Die Persönlichkeit des Gegenübers besser verstehen
- **Gesprächstechnik und Kommunikation**
 - "Wer fragt, der führt": Fragen richtig stellen
 - Die Metaebene eines Gesprächs: "Wer spricht da wirklich?"
 - Schlagfertigkeit: "Auf die Technik kommt es an"
 - Mit Einwänden gekonnt umgehen
- **Praxisorientierte Rollenspiele** (Zielvereinbarungs-, Performance-, Jahres-, Reklamationsgespräch)

Teilnehmergebühren
jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr **1.200,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

27.-28.06.19 **Darmstadt**
-> VA.-Nr.: 52196239

17.-18.10.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196240

Sie sind

Fach- oder Führungskraft im Bereich Einkauf, Materialwirtschaft oder Logistik und stehen im regelmäßigen Dialog mit Ihren Lieferanten.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer erlernen Jahresgespräche, Performance Meetings und Gespräche mit Zielvereinbarungen strategisch vorzubereiten und erfolgreich und eigenverantwortlich zu führen. Auf der Basis von Fallstudien, praktischen Übungen und Rollenspielen trainieren die Teilnehmer ihre sachlich inhaltlichen Positionen zu vertreten und durchzusetzen.

Teilnehmer/-innen

Maximal 12 Personen

Referent

A. Stollenwerk

Uhrzeiten

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

Smartes Lieferantenmanagement in der Supply Chain

NEU

Bei der Auswahl, Analyse und Bewertung von Lieferanten stehen die permanente Kostenoptimierung sowie eine größtmögliche Risikominimierung als Prozesse zur Verbesserung der Kostensituation und der Versorgungssicherheit im Vordergrund. Bezugsquellenermittlung und Lieferantenganalysen sind Grundlagen für ein effizientes Auswahlverfahren. Programme zur Lieferantenentwicklung und Lieferantenintegration unterstützen die Umsetzung von getroffenen Auswahlentscheidungen. Durch den Einsatz von Lieferantenbewertungssysteme wird die erbrachte Leistung (Performance) eines Lieferanten periodisch ermittelt und mit den Vorgaben der Zielvereinbarungen verglichen. Forderungen nach Veränderungen und Verbesserungen in der Supply Chain lassen sich gegenüber dem jeweiligen Lieferanten, basierend auf dem ermittelten Datenmaterial, sachgerecht argumentativ begründen und leichter umsetzen.

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr

nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr

1.200,- €

Kleingruppengebühr

ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

18.-19.02.19**Ratingen**

-> VA.-Nr.: 52196060

19.-20.09.19**Darmstadt**

-> VA.-Nr.: 52196061

Seminarinhalt

- **Erfolgsfaktoren im Lieferantenmanagement**
 - Die entscheidenden Ziele im Lieferantenmanagement
 - Bedarfe frühzeitig erkennen und analysieren
 - Bewertungsmethoden für zukünftige Technologien und Materialien
 - Segmentierung des Lieferantenportfolios
 - Analyse der Gesamtkostensituation
- **Management der Lieferantenbasis im Überblick**
 - Lieferantenklassifizierung
 - Optimierung der Lieferantenzahl
 - Lieferantensteuerung und Auditierung
 - Prototypenmanagement
- **Auswahl der strategischen Lieferanten**
 - Strategische und Operative Lieferantenauswahl
 - Methoden zur Lieferantenauskunft
 - Analyse der Total Costs of Ownership
- **Lieferantenentwicklung**
 - Entwicklung des Lieferantenportfolios
 - Zielvereinbarungen und Steuerungsmaßnahmen
 - Erfolgreiche Lieferantenförderung in der Praxis
 - Aktive und passive Lieferantenentwicklungsmaßnahmen
 - Supply Management – Vereinbarungen
- **Lieferantenintegration**
 - Voraussetzungen für eine erfolgreiche Integration in die Supply Chain
 - Phasen der Lieferantenintegration im Produktentstehungsprozess
 - Methode: Wertstromanalyse
 - Methode: Target Costing
 - Qualitätssicherungsvereinbarungen
 - Integrative Methoden der Zusammenarbeit in der Supply Chain
- **Lieferantenrisiko absichern**
 - Weiterentwicklung der Beschaffungsmärkte: Ein Blick in die Zukunft
 - Bewertung und Absichern der Risiken in der Supply Chain
 - Kennzahlengesteuerte Risikoüberwachung und Risikosteuerung
- **Kennzahlen im Lieferantenmanagement**
 - Steuerung der Lieferantenleistung mithilfe der Balanced Scorecard
 - Einkaufskennzahlen im Lieferantenmanagement
 - Entwicklung und Interpretation geeigneter Kennzahlen
 - Kennzahlenreporting und Zielvereinbarungen mit Lieferanten

Sie sind

Fach oder Führungskraft aus Einkauf und Logistik und nehmen Aufgaben in den Bereichen Lieferantenmanagement und Entwicklung der Zulieferqualität wahr.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen die erfolgreichsten Methoden eines effizienten Lieferantenmanagement kennen. Sie erarbeiten Methoden, um durch Analyse und Steuerungskennzahlen die Leistungen ihrer Lieferantenbasis nachhaltig zu verbessern und vorhandene Optimierungspotenziale zu erkennen.

Teilnehmer/-innen

Maximal 18 Personen

Referent

A. Stollenwerk

Uhrzeiten

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

<https://www.excellenceakademie.de>

Das Lieferantenaudit

Basis für Lieferantenpartnerschaft und Kostenmanagement

Lieferantenaudits sind ein wichtiger Bestandteil beim Aufbau und der Sicherstellung eines effizienten Lieferantenmanagements. Bei der Auswahl von neuen Lieferanten sollen durch das Audit die Qualitätsfähigkeit, die Potenziale sowie die Risiken dieser neuen Partnerschaft methodisch sichtbar gemacht werden.

Die Auditierung von bestehenden Lieferanten dient der Beurteilung inwieweit Qualitätsvereinbarungen mit diesem Lieferanten eingehalten und effektiv umgesetzt werden sowie der Unterstützung des Lieferanten bei der Verbesserung von Systemen und Prozessen seines bestehenden Qualitätsmanagementsystems.

Dadurch soll es im Sinne einer partnerschaftlichen Lieferantenentwicklung zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Wertschöpfung innerhalb der Lieferkette kommen.

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr

nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **640,- €**

Standardgebühr

800,- €

Kleingruppengebühr

ab dem 2. Teilnehmer **400,- €**

Termine und Orte

05.02.19 **Stuttgart**

-> VA.-Nr.: 52196094

09.10.19

Frankfurt/Main

-> VA.-Nr.: 52196095

Seminarinhalt

• Grundlagen von Audits bei Lieferanten

- Überblick über die verschiedenen Auditarten
- Grundbegriffe im Zusammenhang mit Audits
- Ziele und Gründe für die Durchführung von Audits bei Lieferanten
- Die Auditphasen und grundsätzliches Vorgehen
- Verzahnung von Audit und Lieferantenbewertung
- Überblick: Aktuelle QM-Normen, bspw. DIN EN ISO 9001

• Vorbereitung und Durchführung von Audits beim Lieferanten

- Das Audit-Team: Zusammensetzung und Qualifikation
- Einbindung des Lieferanten und Lieferantenkommunikation
- Der Auditablauf
- Der Auditplan und wesentliche Auditinhalte
- Erstellung von Audit-Checklisten
- Eigene Aufgabe im Audit: Systematik, Verhalten, Interviewführung, Auftreten

• Dokumentation und Inhalte der Audits

- Betrachtung der Prozesse
- Zielbezogene Prüfung des Qualitätsmanagementsystems des Lieferanten
- Prüfung der auferlegten QM-/Prozess-/Dokumentations-Maßnahmen
- Auditdokumentation

• Auswertung von Lieferantenaudits

- Bewertung des Audits
- Maßnahmen, Feststellungen und Abweichungen
- Das Abschlussgespräch

• Abschlussdokumentation, -kommunikation und Maßnahmenfestlegung

- Der Auditbericht
- Korrekturmaßnahmen und Umsetzungsüberwachung
- Vereinbarung mit dem Lieferanten

Sie sind

Fach- oder Führungskraft aus den Bereichen Einkauf, Logistik, Disposition und Qualitätsmanagement.

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen Überblick über die Vorbereitung, Durchführung und Auswertung von Lieferantenaudits. Die Abläufe und Kriterien werden mit Hilfe von praxisbezogenen Unterlagen und Checklisten vermittelt.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent

R. Präuer

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung im Einkauf

Durch eine fortschreitende Diversifizierung und Globalisierung des Beschaffungsmarktes gewinnt die Notwendigkeit einer konsequenten Qualitätspolitik für die Bereiche Einkauf und Beschaffungslogistik rasant an Bedeutung. Damit die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens erhalten und gestärkt wird, muss ein ganzheitliches Qualitätsmanagement die gesamte Supply Chain und damit auch die Beschaffung erfassen. Ein effizientes Qualitätsmanagement im Einkauf senkt Kosten und minimiert vorhandene Beschaffungsrisiken nachhaltig. Es sichert den Wettbewerbsfaktor Qualität bei der Beschaffung von Materialien und Dienstleistungen. Maßnahmen der Qualitätssicherung und des Qualitätsmanagements sind somit ein wesentlicher Bestandteil des strategischen Beschaffungsmanagements.

Seminarinhalt

- **Einführung und Grundlagen eines ganzheitlichen Qualitätsmanagements**
 - Bedeutung der Qualität als Wettbewerbsfaktor
 - QM als ganzheitlich strategischer Ansatz im Unternehmen
 - Wechselbeziehung (Qualität - Kosten - Termin)
- **Bedeutung des Einkaufs im Qualitätsmanagement**
 - Einordnung der Funktion des Einkaufs im Qualitätsmanagementprozess
 - Interne und externe Aufgaben des Einkaufs im Rahmen eines ganzheitlichen Qualitätssicherungsprozesses
 - Einkaufsunterlagen / -dokumentationen
 - Eskalationsmodelle und Reklamationsbearbeitung
- **Lieferantenauswahl, -beurteilung und Entwicklung**
 - Finden und Auswählen des richtigen Lieferanten
 - Lieferantenerstbewertung und kontinuierliche Folgebewertung
 - Quantitative und qualitative Bewertungsmerkmale
 - Zielsetzung und Vorgehensweise bei Lieferantenaudits
 - Klassifizierung und Entwicklung der Lieferanten
 - Einfluss- und Umsetzungsmöglichkeiten des Einkaufs auf Prozess und Produktqualität
 - Kompetenter Partner im Lieferantenentwicklungsprozess
- **Qualitätssicherungsvereinbarung (QSV) und ihr rechtlicher Rahmen**
 - Ziele, Inhalte und Funktionen der QSV
 - Praxisbeispiele von QSV's
 - Garantie, Kulanz und Produkthaftung
 - Abbedingung der Wareneingangsprüfung - Verträglichkeit mit Produkthaftungs- und Handelsrecht § 377 HGB
 - Verschiedene nationale und internationale Normen und Standards
 - Die am häufigsten verwendeten QM-Normen und ihre Bedeutung
 - Second Party- oder Third-Party-Certification
 - Konformitätserklärung des Herstellers
- **Werkzeuge und Methoden des Qualitätsmanagements (Qualitätstechniken)**
 - Qualitätsprüfung
 - SPC, FMEA, QFD, Six Sigma
 - Seven old Tools und Seven new Tools
 - Wareneingang und Wareneingangskontrolle
 - Grundlegende Betrachtung
 - Prüfverzicht im Wareneingang
- **Die Sicherstellung der Qualität bei der Beschaffung im internationalen Umfeld**
 - International ausgerichtetes Beschaffungsmanagement
 - Risk Management
 - Länderrisiken, Risiko-Analyse und -Minimierung
 - Total Cost of Ownership Concept (TCO)

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchegebühr

nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr

1.200,- €

Kleingruppengebühr

ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

28.-29.05.19

-> VA.-Nr.: 52196075

Ratingen

23.-24.10.19

-> VA.-Nr.: 52196076

Stuttgart

Sie sind

Fach- oder Führungskraft aus Einkauf, Logistik oder Supply Chain und wollen sich einen Überblick über effiziente Methoden, Techniken und Werkzeuge des Qualitätsmanagements und der Qualitätssicherung verschaffen.

Ihr Nutzen

Sie erfahren den Stellenwert der Beschaffung beim Aufbau eines funktionierenden Qualitätsmanagementprozesses. Der wirksame Einsatz von Qualitätssicherungsvereinbarungen und Lieferantenaudits wird anhand von Praxisbeispielen erläutert und eingeübt. Wichtige nationale und internationale Normen und Qualitätstechniken werden dargestellt.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent

A. Büngers

Uhrzeiten

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

Risikomanagement im Einkauf

- Beschaffungsrisiken erkennen, bewerten und vermeiden

Die Identifizierung, Bewertung und Beherrschung von Beschaffungsrisiken sind unerlässliche Bestandteile eines erfolgreichen Lieferantenmanagements. Insbesondere Unternehmen, die bei einer hohen externen Wertschöpfungstiefe komplexe und innovative Produkte herstellen, unterliegen einer hohen Abhängigkeit von ihren Lieferanten. Durch immer schlankere Supply Chains werden bei Störungen im Wertschöpfungsnetz die verfügbaren Reaktionszeiten dramatisch verkürzt. Für die Einleitung von zielgerichteten Gegenmaßnahmen bleibt nur dann genügend Zeit, wenn diese Risiken frühzeitig erkannt und rechtzeitig bewertet werden. Auch der Gesetzgeber fordert neben adäquaten Reportingstrukturen ein Risikoüberwachungssystem und entsprechende Frühwarnsysteme. Die zuverlässige Identifikation von kritischen Lieferanten, die Erarbeitung einer belastbaren Entscheidungsgrundlage und effiziente Maßnahmen im Lieferantenmanagement werden durch standardisierte Abläufe und Methoden sichergestellt. Dieses präventive Risikomanagement ermöglicht es, akute und drohende Risikoereignisse zu erkennen, zu vermeiden und zu minimieren. Aussagekräftige Überwachungssysteme und die Auswahl einer stabilen und leistungsfähigen Lieferantenbasis sichern langfristig die Wettbewerbsfähigkeit und den Erfolg des eigenen Unternehmens.

Seminarinhalt

- **Interne und externe Risikoquellen für den Einkauf**
 - Risikopotenzial im operativen/strategischen Beschaffungsmanagement
 - Lieferantenrisiken und Umgang mit Insolvenzen
 - Lieferanteneinbindung und Einbindung in Geschäftsprozesse
 - Veränderung der Beschaffungsmärkte
 - Change Management - Risiken bei Personal- und Organisationsveränderungen
 - Auswirkungen von Entwicklungszyklen
- **Anforderungen an ein praxisorientiertes Risikomanagement**
 - Entwicklung und Bedeutung von Risikomanagementsystemen
 - Rahmenbedingungen und Vorschriften (KonTraG, DIN EN ISO 31000)
 - Die Beschaffungsorganisation - heute und morgen
 - Beschaffungsmärkte, Lieferanteneinbindung und Zulieferer
 - Einbindung von IT-Systemen und Wirtschaftsprüfungsordnung
- **Indikatoren und Frühwarnsysteme des Risikomanagements**
 - Früh- und Spätindikatoren
 - Faktor "Zeit" und Kostenentwicklung
 - Risiken erkennen, aufzeigen und vermeiden
 - Wege zur eigenen Risikolandkarte im Risikomanagement
- **Risikoklassen, Bewertung von Risiken und Handlungsmöglichkeiten**
 - Grundsätze der Gliederung und Einordnung von Beschaffungsrisiken
 - Bewertung der Auswirkungen
 - Handlungsmöglichkeiten und -alternativen
 - Ableitung von Handlungsszenarien und Maßnahmen
 - Die spezifische Handlungsmatrix
- **Einführung und Integration von Risikomanagementsystemen**
 - Bestandteil der integrierten Managementsysteme
 - Aufbau und Einführung eines Risikomanagementsystems im Einkauf
 - Gestaltungsfelder des Risikomanagements in der Beschaffung

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr nur bei Einzelanmeldungen (bis 42 Tage vor Beginn)	960,- €
Standardgebühr	1.200,- €
Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer	600,- €

Termine und Orte

13.-14.02.19 **Frankfurt/Main**
-> VA.-Nr.: 52191143

05.-06.11.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52191144

Sie sind

Fach- oder Führungskraft aus den Bereichen Einkauf, Logistik und Disposition und wollen die Möglichkeiten der risikobewussten Beurteilung und Steuerung von Lieferantenbeziehungen kennenlernen.

Ihr Nutzen

Sie werden mit der systematischen Vorgehensweise bei der Identifizierung, Bewertung und Vermeidung von Beschaffungsrisiken vertraut gemacht. Ein Maßnahmenkatalog für die Handhabung von Risikoereignissen wird erarbeitet und diskutiert.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent

R. Präuer

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

<https://www.excellenceakademie.de>

Preiserhöhungen abwehren und Preisverhandlungen mit Lieferanten sicher führen

Eine anspruchsvolle Zielsetzung von Fach- und Führungskräften im Einkauf besteht darin, für das eigene Unternehmen kostengünstige Lieferantenquellen zu erschließen und im Zeitablauf zu erhalten und zu sichern. Die Erhaltung und Sicherung kostengünstiger Bezugsquellen beinhaltet damit auch die Aufgabe drohende, ungerechtfertigte Preiserhöhungsforderungen und Verschlechterungen der Einkaufskonditionen zu vermeiden.

Hierzu benötigen Einkäufer in Preisgesprächen neben Verhandlungsgeschick und der Beherrschung von Fragetechniken auch das kaufmännische Rüstzeug zur Entwicklung von Argumentationsketten, damit die Forderungen nach Preiserhöhungen bzw. Verbesserungen der Lieferkonditionen abgewehrt werden können.

In diesem Seminar erfahren die Teilnehmer von einem erfahrenen Einkaufsexperten praxiserprobte Möglichkeiten und Wege zur erfolgreichen Abwehr von Preiserhöhungsforderungen. Weiterhin üben die Teilnehmer in Rollenspielen die Gesprächslenkung von Preisverhandlungen mit Lieferanten. Wege zur Sicherung und Erhaltung von kostengünstigen Lieferantenquellen werden aufgezeigt.

Seminarinhalt

- **Preise kalkulieren und festlegen**
 - Kalkulationen des Lieferanten nachvollziehen
 - Auswirkungen von Mengenänderungen
 - Argumentation auf der Basis der Deckungsbeitragsrechnung
 - Staffelpreise analysieren und als Argumentationshilfe nutzen
 - Kennzahlen und Benchmarks
- **Preiserhöhungsforderungen analysieren**
 - Kostenelemente innerhalb einer Kalkulation ohne Wertschöpfungsanteil
 - Preiserhöhungsschreiben analysieren und abwehren
 - Preissenkungen mit Kostenargumenten fordern und umsetzen
 - Tariflohnerhöhungen als Begründung des Lieferanten für Preiserhöhungsforderungen
- **Beschaffungsmarketing**
 - Informationen über Länder, Branchen, Lieferanten und Märkte als Vorbereitung auf Preisverhandlungen
 - Eigenauskünfte und Informationen des Lieferanten nutzen
- **Vorbereitung von Preisverhandlungen**
- **Sachgerechte Verhandlungen mit Lieferanten führen**
 - Grundsätze der Verhandlungsführung
 - Verhandlungstechniken
 - Gesprächsführung und Fragetechniken
 - Einwandbehandlung
 - Tricks und Manipulationen erkennen
 - Preisveränderungen - agieren und reagieren
 - Rollenspiele mit Videoanalyse

Teilnehmergebühren
jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr **1.200,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

22.-23.11.18 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52186069

15.-16.04.19 **Köln**
-> VA.-Nr.: 52196067

07.-08.11.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196068

Sie sind

Fach- oder Führungskraft im Einkauf und müssen im Rahmen von Verhandlungen Preiserhöhungsforderungen abwehren sowie im Rahmen von Preisverhandlungen Preise und weitere Vertragsmodalitäten mit Lieferanten festlegen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen auf der Basis von praxisorientierten Beispielen und Fallstudien argumentativ Preiserhöhungsforderungen von Lieferanten abzuwehren. Weiterhin erhalten die Teilnehmer konkrete Hinweise für die Fehlervermeidung bei Lieferantenverhandlungen.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent

J. Simon

Uhrzeiten

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

Einkaufsrecht kompakt

Kenntnisse im Vertragsrecht sind für Einkäufer heutzutage unabdingbar. Zwar haben sich durch die DV-technischen Umstellungen in den Unternehmen erleichterte Möglichkeiten ergeben, Vertragstexte einzusetzen und Verträge zu gestalten. Der richtige Umgang mit diesen und die Einschätzung der Vorstellungen der Vertragspartner über Vertragsinhalte sind dennoch notwendig, weil sowohl bei Einzel- als auch bei Rahmenverträgen die Herausbildung eines gemeinsamen Geschäftswillens sich im Vertragstext niederschlagen muss.

Seminarinhalt

- **Stadium vor Vertragsabschluss**
 - Anfrage
 - Letter of intent
 - Angebot
 - Verhandlungsprotokoll
 - Vorvertragliche Rechte und Pflichten
- **Zustandekommen des Vertrages**
 - Antrag und Annahme
 - Bestellung, Auftragsbestätigung
 - Das kaufmännische Bestätigungsschreiben
 - Offener Einigungsmangel
- **Einbeziehung von Geschäftsbedingungen in Verträge**
 - Einbeziehungs- und Abwehrklausel
 - Widersprüchliche AGB
- **Die verschiedenen gesetzlichen Vertragstypen**
 - Kaufvertrag
 - Werkvertrag
 - Dienstvertrag
- **Einfluss von Handelsklauseln/Incoterms auf das Vertragsgefüge**
- **Rahmenverträge**
- **Verzug**
 - Voraussetzungen und Rechtsfolgen des Verzugs
 - Vertragsstrafe
- **Kaufmännische Untersuchungs- und Rügepflicht**
- **Mängelhaftung beim Kauf- und Werkvertrag**
 - Beschaffenheitsvereinbarung und Garantie
 - Verjährungsfristen
 - Haftung für Personen- und Sachschäden
- **Abgrenzung Mängelhaftung zur außervertraglichen Produkthaftung**
- **Anwendbares Recht und Gerichtsstand**
 - Bestimmung des auf einen Vertrag anwendbaren Rechts
 - Geltungsbereich des UN-Kaufrechts
 - Bestimmung des Gerichtsstands

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr nur bei Einzelanmeldungen (bis 42 Tage vor Beginn)	1.240,- €
Standardgebühr	1.550,- €
Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer	775,- €

Termine und Orte

28.-30.11.18 -> VA.-Nr.: 52186322	Ratingen
11.-13.03.19 -> VA.-Nr.: 52196320	Darmstadt
13.-15.11.19 -> VA.-Nr.: 52196321	Stuttgart

Sie sind

Einkaufsleiter bzw. Mitarbeiter in einer Einkaufsabteilung und schließen verantwortlich Verträge ab.

Ihr Nutzen

Im Wechselspiel von theoretischem Input und praktischer Anwendung erarbeiten Sie gemeinsam die Grundlagen des einkäuferrelevanten Vertragsrechts. Sie entwickeln und vertiefen so Ihr Verständnis und den sicheren Umgang mit Rechtsformulierungen und erhalten Einblicke in die aktuelle Rechtsprechung.

Teilnehmer/-innen

Maximal 18 Personen

Referentin

C. Zwilling-Pinna

Uhrzeiten

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

Rahmenverträge im Einkauf

- sicher gestalten und erfüllen

Rahmenverträge mit Lieferanten spielen in der Einkaufstätigkeit eine wichtige Rolle. Sie sollen stabile Preise und Liefersicherheit über einen bestimmten Zeitraum gewährleisten und erforderlichen Verwaltungsaufwand auf ein Minimum beschränken. Doch wie können diese Ziele rechtlich sicher umgesetzt werden? Häufig ist den Vertragsparteien nicht klar, wie Rahmenverträge oder auch Rahmenvereinbarungen rechtlich einzuordnen sind. Führt bereits der Abschluss des Rahmenvertrages zu einer Abnahmeverpflichtung? Kann man wirksam den Lieferanten zur Lieferung verpflichten und gleichzeitig eine eigene Abnahmeverpflichtung ausschließen? Bedarf es beim Abruf auf einen Rahmenvertrag einer Auftragsbestätigung von Lieferanten? Welche Regelungen gehören in einen Rahmenvertrag? Können Sie sich auf die Wirksamkeit Ihrer Regelungen aus dem Rahmenvertrag verlassen? Solche und ähnliche bei der Gestaltung und Durchführung von Rahmenverträgen in der Praxis immer wieder auftretenden Fragen sind Gegenstand dieses Seminars. Zahlreiche Formulierungshilfen werden zur Verfügung gestellt und gemeinsam besprochen.

Seminarinhalt

- **Grundsätzliches**
 - Wie sind Rahmenverträge rechtlich einzuordnen?
- **Besondere Typen von Rahmenverträgen**
 - Sukzessivlieferungsvertrag
 - Zuliefer-Rahmenvereinbarung
 - Mengenkonzentrat
 - Qualitätssicherungsvereinbarung
- **Sind Regelungen aus Rahmenverträgen Allgemeine Geschäftsbedingungen?**
 - Abgrenzung zur Individualvereinbarung
 - Wann sind die einzelnen Regelungen ausgehandelt?
 - Tipps zur Gestaltung als Individualvereinbarung
- **Besprechung typischer Regelungspunkte (Formulierung und Auslegung)**
 - **Regelungen zum Vertragsabschluss**
 - Spezifikationen / Spezifikationsänderungen
 - Liefer- und Abnahmeverpflichtung
 - Regelungen zum Abschluss der Einzelverträge
 - Einbeziehung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen / Ausschluss der Lieferbedingungen
 - **Regelungen zur Vertragsdurchführung**
 - Beschaffungsgarantie
 - Ersatz von Ein- und Ausbaurkosten - Rechtsprechung / vertragliche Gestaltung
 - Regelung des Erfüllungsortes der Nacherfüllung
 - Wareneingangskontrolle - Vertragliche Modifizierung von Untersuchungs- und Rügeverpflichtungen
 - Umgang mit Haftungsbegrenzungen von Seiten des Lieferanten
 - Verjährungsfristen
 - Vertragsstrafe
 - Rechtswahl (im internationalen Vertragswesen)
 - Streiterledigung - Schiedsgericht, Verfahren von ordentlichen Gerichten, Mediation
- **Die Durchführung von Rahmenverträgen**
 - Was ist bei Abrufen zu beachten?
 - Bedarf es zur Lieferverpflichtung einer Auftragsbestätigung?
 - Was gilt bei Abweichungen in der Auftragsbestätigung von der Bestellung?
 - Kann der Vertrag bei Wegfall des Interesses an einer weiteren vertraglichen Bindung gekündigt werden?

Teilnehmergebühren
jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **640,- €**

Standardgebühr **800,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **400,- €**

Termine und Orte

06.05.19 **Darmstadt**
-> VA.-Nr.: 52196385

18.11.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196386

Sie sind

Fach- oder Führungskraft aus Einkauf, Materialwirtschaft, Controlling oder Recht und gestalten Rahmenverträge oder sind mit deren Durchführung und Erfüllung betraut.

Ihr Nutzen

- Sie erhalten:
- Notwendiges Rechtswissen um Rahmenverträge rechtssicher und präzise zu gestalten und an die individuellen Abläufe Ihres Unternehmens anzupassen
 - Antwort auf Ihre speziellen Fragen
 - Ausgewählte Musterformulierungen, die Ihnen die Umsetzung des Erlernten bei Gestaltung und Durchführung von Rahmenverträgen erleichtern

Teilnehmer/-innen

Maximal 18 Personen

Referent

Dr. S. Hartung

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

<https://www.excellenceakademie.de>

Einkaufsverträge: Internationales Einkaufsrecht

Rechtsfragen beim Einkauf im Ausland

Bei der Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen aus dem Ausland bedarf es neben dem Eingehen auf Mentalitätsunterschiede und landesspezifische wirtschaftliche Usancen, der Gestaltung eines eindeutigen und rechtswirksamen internationalen Kaufvertrages. Fragen der Rechtswahl, der Vertragsgestaltung sowie der etwaigen Durchsetzung von Ansprüchen aus dem Einkaufsvertrag gegenüber einem ausländischen Lieferanten müssen während der Vertragsverhandlung einvernehmlich geklärt werden. Unterschiedliche Rechtssysteme und Vertragspflichten sollten in ihrer Bedeutung erkannt und berücksichtigt werden.

In diesem Seminar werden die Geltung und Anwendbarkeit von Rechtsnormen im internationalen Einkaufsrecht, die Anwendung von international anerkannten Vertragsklauseln sowie die internationalen Zuständigkeiten und Lösungsmöglichkeiten bei Rechtsstreitigkeiten detailliert dargestellt. Die Teilnehmer gewinnen Sicherheit in der Beurteilung von internationalen Lieferbeziehungen und in der Einschätzung von vertraglichen Risiken.

Seminarinhalt

- **Anwendbares Vertragsrecht bei internationalem Einkaufsvertrag**
 - Bestimmung durch internationales Privatrecht
 - Bestimmung durch Rechtswahl im Vertrag
 - Auswirkungen bei Rechtswahl fremder Rechtsordnung
- **Verschiedene Rechtssysteme**
 - europäischer Rechtsraum (Italien, Frankreich, Schweiz, Osteuropa)
 - asiatischer Rechtsraum (China, Japan)
 - englischer Rechtsraum (Common Law/Case Law, US-Vertragsrecht, Indien)
- **Internationale Zuständigkeit bei Rechtsstreitigkeiten**
 - ausländischer Gerichtsstand / inländischer Gerichtsstand (jurisdiction)
 - Gerichtsstandvereinbarungen
 - Schiedsgerichtsvereinbarungen (arbitration clauses)
 - Schlichtung (conciliation, mediation)
- **Geltung und Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts**
 - automatische Geltung oder Geltung durch Vereinbarung
 - Anwendung nur bei bestimmten Inhalten der Auslandsbeschaffung
- **Einfluss von Geschäftsbedingungen**
 - Einbeziehung in den internationalen Einkaufsvertrag
 - Abwehr von Geschäftsbedingungen des ausländischen Lieferanten
- **Vertragsabschluss und Vertragspflichten nach UN-Kaufrecht**
 - Abgrenzung zum BGB und zum Common Law/Case Law
- **Einfluss Internationaler Handelsbräuche**
 - Geltung von Incoterms
 - sonstige internationale Handelsklauseln
- **Ansprüche des Bestellers bei Vertragsverletzung nach UN-Kaufrecht**
 - Abgrenzung zum BGB und zum Common Law
- **Wichtige Vertragsklauseln in internationalen Verträgen**
 - Liquidated damages
 - Penalty
 - Force Majeure Clauses
 - Geheimhaltung / Non Disclosure Agreement
- **Sicherheiten**
 - Demand Guaranties
- **Vollstreckung von Ansprüchen gegen ausländische Vertragspartner**
 - Voraussetzungen und Chancen

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr

nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr

1.200,- €

Kleingruppengebühr

ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

12.-13.02.19

Stuttgart

-> VA.-Nr.: 52196331

10.-11.10.19

Frankfurt/Main

-> VA.-Nr.: 52196332

Sie sind

Fach- oder Führungskraft im Einkauf und mit der Beschaffung aus dem Ausland betraut.

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen umfassenden Überblick über das internationale Kaufrecht, anwendbare Rechtsnormen, unterschiedliche Rechtssysteme, Ansprüche bei Vertragsverletzungen und wichtige internationale Vertragsklauseln. Exemplarische Fälle verdeutlichen die Relevanz und den Nutzen für die tägliche Einkaufsarbeit.

Teilnehmer/-innen

Maximal 18 Personen

Referentin

C. Zwilling-Pinna

Uhrzeiten

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

Einkaufsverträge: Dienstleistungseinkauf

Verträge über Dienstleistungen stellen hohe Anforderungen an Unternehmen, weil sie im Vordergrund vielgestaltige Konstellationen regeln müssen, denen Tätigkeiten in ganz unterschiedlichen Bereichen zugrunde liegen. Der Erfolg/Misserfolg der Vertragsarbeit für diese Verträge hängt oft nicht vom Einkauf, sondern von denjenigen ab, die aufgrund ihrer Sachkenntnis das Leistungsgefüge für einen Dienstleistungsvertrag aufbauen müssen. Hinzu kommt eine Erschwernis gegenüber der sonstigen Vertragsarbeit, weil die Anbieterunterlagen regelmäßig einen Vorsprung in der Definition und Beschreibung der Leistungen haben. Da immer häufiger darauf zurückgegriffen wird, auch für das Kerngeschäft im Unternehmen notwendige Leistungen durch Drittunternehmen erbringen zu lassen, steigt gleichzeitig die Abhängigkeit von Dienstleistern und damit die Gefahr von Schäden bei nicht anforderungsgemäßer Vertragsausführung. Im Seminar wird ein strukturierter Vertragsaufbau mit den Teilnehmern unter Berücksichtigung der Rechtsgrundlagen erarbeitet. Dieser kann dann als Leitfaden für die Vertragsgestaltung unterschiedlicher Dienstleistungsverträge eingesetzt werden.

Seminarinhalt

- **Spektrum der Dienstleistungsverträge in der Praxis**
- **Rechtliches Umfeld**
 - Einordnung der Dienstleistungsverträge in Vertragstypen
 - Abgrenzung Dienst- von Werkvertrag
 - Gemischte Verträge
 - Nutzung gewerblicher Schutzrechte
 - Arbeitnehmerüberlassung
 - Schwarzarbeit
 - Scheinselbstständigkeit
 - Besondere Gesichtspunkte des Outsourcings von Diensten
 - AGB-Kontrolle vorformulierter Vertragsunterlagen
- **Wesentliche Vertragspunkte**
 - Leistungsverzeichnis
 - Mitwirkungspflichten des Auftraggebers
 - Besondere Pflichten des Dienstleisters
 - Kontrolle der Vertragserfüllung
 - Vergütungsformen
 - Gewährleistung, Haftung, Versicherung
 - Sicherheiten
 - Vertragslaufzeit
 - Rückabwicklung
- **Beispiele von Dienstleistungsverträgen**
 - Reinigungsvertrag
 - Ergänzende Vertragsbedingungen für die Beschaffung von IT-Dienstleistungen (EVB-IT)
 - Consultingvertrag

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr nur bei Einzelanmeldungen (bis 42 Tage vor Beginn)	960,- €
Standardgebühr	1.200,- €
Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer	600,- €

Termine und Orte

03.-04.12.18 -> VA.-Nr.: 52186346	Frankfurt/Main
27.-28.06.19 -> VA.-Nr.: 52196345	Stuttgart
02.-03.12.19 -> VA.-Nr.: 52196346	Ratingen

Sie sind

Einkaufsleiter bzw. Mitarbeiter in einer Einkaufsabteilung und schließen verantwortlich Dienstleistungsverträge ab.

Ihr Nutzen

Sie erhalten Kenntnisse der für Dienstleistungsverträge wichtigen Rechtsgrundlagen und der für die Vertragsgestaltung zu abstrahierenden Regelungspunkte. Außerdem entwickeln und vertiefen Sie Fähigkeiten zur Bewertung und im Umgang mit Rechtsformulierungen, weil Sie deren Wirkungen besser erkennen und bewerten können.

Teilnehmer/-innen

Maximal 18 Personen

Referentin

C. Zwilling-Pinna

Uhrzeiten

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

Baurecht / VOB für Einkäufer

Mit der Entscheidung zur Realisierung von Baumaßnahmen sind in der Regel große Investitionen verbunden. Um die wirtschaftlichen Risiken eines solchen Investitionsvorhabens in überschaubaren Dimensionen zu halten und die rechtlichen Beziehungen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer klar zu gestalten, erfordert die Vergabe von Bauleistungen von den verhandelnden Einkäufern intensive Kenntnisse im Baurecht - insbesondere da sie auf der "Gegenseite" in der Regel auf sehr gut geschulte Partner treffen. Kann bei der Vertragsgestaltung häufig noch auf im Unternehmen vorhandene Vertragstexte zurückgegriffen werden, stehen dem Einkäufer bei der Vertragsdurchführung jedoch solche Hilfsmittel nicht zur Verfügung. Hier werden von ihm Kenntnisse der VOB oder anderer bauvertragsrechtlicher Regelungen verlangt. Der richtige Umgang mit diesen und die Einschätzung der rechtlichen Situation sind daher notwendig, um die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Seminarinhalt

- **Vergabe von Bauleistungen**
 - Grundsätze des Vertragsschlusses
 - Anwendungsbereiche der VOB
 - Vergabefehler
- **Vertragsdurchführung**
 - BGB-Werkvertragsrecht
 - VOB-Bauvertrag
 - Unterschiede zum BGB-Werkvertrag
 - Vereinbarkeit VOB mit AGB-Gesetz
 - Grundsätze der Vergütung
 - Verhalten bei Mengenabweichungen und Nachträge
 - Fristen/Termine/Behinderung
 - Mängelbeseitigung
 - Abnahme
 - Gewährleistung
 - Vertragsstrafe

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr **1.200,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

26.-27.11.18 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52186351

06.-07.02.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196350

04.-05.11.19 **Darmstadt**
-> VA.-Nr.: 52196351

Sie sind

Einkaufsleiter oder Mitarbeiter in einer Einkaufsabteilung, der verantwortlich Bauverträge abschließt und gestaltet.

Ihr Nutzen

Sie erhalten intensive Kenntnisse zum Baurecht und erarbeiten gemeinsam mit den Teilnehmern und dem Referenten das einkaufsrelevante Baurecht anhand von praktischen Fällen. Sie erwerben so Verständnis für Rechtsformulierungen und Sicherheit im Umgang mit diesen. Darüber hinaus erhalten Sie Einblicke in die aktuelle Rechtsprechung zum Baurecht.

Teilnehmer/-innen

Maximal 18 Personen

Referent

B. Bockamp

Uhrzeiten

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

Fremdfirmeneinsatz, Arbeitnehmerüberlassung, Scheinselbstständigkeit

Risiken beim Einsatz von Fremdpersonal

Der Einsatz von Fremdfirmen und Selbstständigen im eigenen Betrieb sowie bei Kunden gehört für viele Unternehmen zum Tagesgeschäft. Bedingt durch die Erfordernisse einer größeren Kostenflexibilität kommen darüber hinaus in zunehmendem Maße Leiharbeiter zum Einsatz. Bei der Gestaltung und Abwicklung der dafür erforderlichen Verträge gilt es, Risiken zu erkennen und zu vermeiden und klare Abgrenzungen und Verantwortlichkeiten herzustellen. Dafür reichen allgemeine Kenntnisse des Vertragsrechts nicht aus.

Dieses Seminar vermittelt praxisnah die spezifischen rechtlichen Sachverhalte, die beim Einsatz und der Beschäftigung von "Betriebsfremden" zu berücksichtigen sind.

Verkehrssicherungspflichten, Montage-, Reinigungs- und Wartungsarbeiten, Arbeitnehmerüberlassung, Scheinselbstständigkeit, Begründung arbeitnehmerähnlicher Dienstverhältnisse und die Verantwortung für "Mindestlöhne", werden anhand von Fallbeispielen dargestellt. Lösungsvorschläge bieten rechtssichere und realitätsgerechte Handlungsempfehlungen.

Seminarinhalt

- **Vertragliches Umfeld: Dienst-, Werk- und Geschäftsbesorgungsverträge**
- **Gesetzliche Rahmenbedingungen durch das Gewerberecht/Handwerksrecht**
- **Scheinselbstständigkeit**
 - Kriterien für die Einordnung eines Selbstständigen / Unternehmers als "Scheinselbstständiger"
 - Statusfeststellungsverfahren
 - Pflicht zur Nachentrichtung von Sozialabgaben
- **Entstehen eines arbeitnehmerähnlichen Dienstverhältnisses**
 - Ungewollte Gefahrenherde und Rechtsfolgen aus dem Arbeitsrecht
- **Schnittstelle zwischen legaler und illegaler Arbeitnehmerüberlassung**
 - Wichtige Abgrenzungsmerkmale
 - Überlassung von Maschinen mit Bedienungspersonal
 - Arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Folgen
 - Ordnungswidrigkeiten und Straftatbestände
- **Voraussetzungen für gesetzlich zulässige Arbeitnehmerüberlassung**
 - Verleiherlaubnis
 - Ausnahmen von der Erlaubnispflicht
 - Gleichheit der Arbeitsbedingungen
- **Berührungspunkte zum Arbeitnehmerentendegesetz**
 - Verantwortung für die Zahlung von Mindestlöhnen
 - betroffene Unternehmen, Ausnahmen
- **Haftung in Schadensfällen**
 - Überschneidung der Verantwortung für entstehende Schäden
 - Verkehrssicherungspflichten und Betreiberpflichten des Auftraggebers
 - Versicherungsschutz

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr

nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **640,- €**

Standardgebühr

800,- €

Kleingruppengebühr

ab dem 2. Teilnehmer **400,- €**

Termine und Orte

13.05.19 **Köln**

-> VA.-Nr.: 52196365

18.10.19

Stuttgart

-> VA.-Nr.: 52196366

Sie sind

Fach- oder Führungskraft aus Einkauf, Personalwesen oder Verwaltung und wollen sich über die rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten und Risiken beim Einsatz von Fremdpersonal praxisgerecht informieren.

Ihr Nutzen

Sie erwerben fundierte Rechtskenntnisse um die Risiken beim Fremdfirmeneinsatz zu vermeiden und vorteilhafte Verträge abschließen zu können.

Teilnehmer/-innen

Maximal 18 Personen

Referentin

C. Zwilling-Pinna

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

Haftung und Versicherung bei Transport- und Speditionsverträgen

Bei der Vergabe und Abwicklung von Aufträgen an Frachtführer, Speditionen, Logistikdienstleister und Lagerbetriebe können - aufgrund von unterschiedlichen Anspruchsgrundlagen und Erstattungshöchstgrenzen - erhebliche Risikopotenziale und Haftungslücken auftreten. Das Erkennen und Vermeiden dieser - oft verdeckten - Risiken ist für den Auftraggeber aus Einkauf, Logistik und Versandwesen ohne fundiertes Wissen über die gesetzlichen Regelungen nicht möglich. Auftretende Haftungslücken müssen durch geeignete Versicherungsverträge abgedeckt werden. Individualvereinbarungen sollten möglichen Haftungsszenarien angepasst werden und zur Risikominimierung beitragen. Bei der Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen gilt es, Ausschluss- und Verjährungsfristen zu beachten und den Schadensverursacher rechtswirksam haftbar zu machen.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen einen Überblick über die Anspruchsgrundlagen und Rechtsbeziehungen im Fracht-, Speditions- und Lagerrecht. Sie erwerben Kenntnisse über das Wesen und den Umfang von Transport- und Haftpflichtversicherungen und lernen Ihre Schadensersatzansprüche professionell und rechtswirksam geltend zu machen.

Seminarinhalt

- **Rechtsgrundlagen des Speditions-, Fracht- und Lagergeschäfts**
 - Nationale und internationale Bestimmungen im Überblick
 - Transportrechtliche Begriffe
 - Verträge mit ausländischen Vertragspartnern
 - Allgemeine Geschäftsbedingungen am Beispiel der ADSp
- **Transportrechtliche Vertragstypen und ihre Unterschiede im Überblick**
 - Frachtvertrag
 - Speditionsvertrag
 - Lagervertrag
 - Abgrenzung zum Logistikvertrag
- **Die Rechtsbeziehung des Empfängers zu Spediteur und Frachtführer**
- **Pflichten des Auftraggebers gegenüber dem Transportdienstleister**
 - Informationsquellen
 - Verpackungs- und Kennzeichnungspflicht
 - Verladeverpflichtung
 - Notwendige Transportdokumente
 - Haftung des Auftraggebers gegenüber dem Transportunternehmen
- **Haftung des Transportdienstleisters gegenüber dem Auftraggeber nach Speditions-, Fracht- und Lagerrecht**
 - Haftungsgrundsätze
 - Beweisfragen
 - Haftungsausschlüsse und -begrenzungen
- **Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen**
 - Geltendmachung des Schadens
 - Verjährung, Gerichtsstand / anwendbares Recht
- **Bedeutung der Transportversicherung / Lagerversicherung für den Wareneigentümer**
 - Wesen und Funktion der Transportversicherung
 - Wesen und Funktion der Lagerversicherung
- **Bedeutung und Funktionsweise der Haftpflichtversicherung von Spediteur, Frachtführer und Lagerhalter für den Auftraggeber**

Teilnehmergebühren
jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **640,- €**

Standardgebühr **800,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **400,- €**

Termine und Orte

06.05.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52191160

28.10.19 **Frankfurt/Main**
-> VA.-Nr.: 52191161

Sie sind

Fach- oder Führungskraft aus Einkauf, Logistik oder Versandwesen.

Ihr Nutzen

Sie erwerben Praxiswissen über die Rechtsbeziehungen und Haftungsgrundlagen bei Fracht-, Speditions- und Lagergeschäften um die Haftungsgefahren und denkbaren Risiken besser erkennen und vermeiden zu können. Anhand von Praxisbeispielen wird die Geltendmachung und Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen dargestellt und eingeübt. Der sinnvolle Abschluss einer Transportversicherung und deren Leistungsumfang als Mittel der Risikominimierung wird exemplarisch erläutert.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent

H. D. Thonfeld

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

<https://www.excellenceakademie.de>

Garantie, Gewährleistung und Produkthaftung

- Verträge rechtssicher gestalten, professionell verhandeln, Ansprüche durchsetzen

Gewährleistung (Sachmängelhaftung), Garantie und Produkthaftung sind rechtlich gesehen drei völlig unterschiedlich ausgestaltete Anspruchsgrundlagen, werden aber in der Praxis oft nicht auseinandergehalten. Dies führt häufig zu Verwirrungen und belastet Vertragsverhandlungen und die Vertragsabwicklung unnötig. Auch für ein professionelles Fehlermanagement ist die Kenntnis und Unterscheidung der einzelnen Ansprüche von großem Nutzen. Das Seminar beleuchtet aus Beschaffungssicht die gesetzlichen Ansprüche im Falle von mangelhaften Leistungen und stellt darüber hinaus dar, wie durch vertragliche Gestaltung die gesetzliche Situation zugunsten der Einkaufsseite verbessert werden kann. Dabei werden den Teilnehmern zahlreiche Formulierungshilfen zur Verfügung gestellt und gemeinsam besprochen.

Seminarinhalt

- **Gesamtüberblick - Abgrenzung der Gewährleistung (Mängelansprüche) von der Garantie und von der Produkthaftung**
- **Gewährleistung (Mängelhaftung) des Auftragnehmers**
 - Mängelansprüche des Auftraggebers bei Kauf- und Werkverträgen nach dem Gesetz
 - Wichtige Vorbedingung beim Kaufvertrag: Kaufmännische Untersuchungs- und Rügepflicht
 - Schnittstelle zwischen Vertragserfüllung durch Lieferung oder erst durch Abnahme des Auftraggebers
 - Unterscheidung zwischen vom Auftragnehmer zu tragenden Nacherfüllungskosten und Schadensersatzansprüchen
 - Der Ersatz von Ein- und Ausbaurkosten
 - Umgang mit Haftungsbegrenzungen von Seiten des Lieferanten
 - Gesetzliche Verjährungsfristen - Sachmängel, Rechtsmängel, Mängel an Baustoffen, Verschleißteile
 - Vertragliche Gestaltung der Verjährungsfristen - Verlängerung/Verkürzung
 - Aktuelle Urteile zu Mängelansprüchen
 - Einfluss des AGB-Rechts
- **Garantien**
 - Der Wert von Garantien für den Einkauf
 - Vertraglich vereinbarte Garantien: Beschaffungsgarantien, Haftungsgarantien
 - Haftung aus selbstständiger Herstellergarantie
 - Verjährung von Garantieansprüchen
- **Produkthaftung**
 - Die produkthaftungsrechtlichen Ansprüche des Käufers nach dem Gesetz
 - Umfang der Haftung
 - Unterscheidung zwischen Produzentenhaftung und Produkthaftung
 - Haftung des Herstellers nach Produkthaftungsgesetz (ProdHaftG)
 - Einfluss des Geräte- und Produktsicherheitsgesetzes (GPSG)
 - Rückrufpflichten des Herstellers
 - Haftung des Lieferanten auf Ersatz der Kosten von Rückrufaktionen

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr nur bei Einzelanmeldungen (bis 42 Tage vor Beginn)	960,- €
Standardgebühr	1.200,- €
Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer	600,- €

Termine und Orte

22.-23.11.18 -> VA.-Nr.: 52186371	Ratingen
10.-11.04.19 -> VA.-Nr.: 52196370	Frankfurt/Main
20.-21.11.19 -> VA.-Nr.: 52196371	Stuttgart

Sie sind

Führungskraft, Projektleiter oder qualifizierter Mitarbeiter aus Einkauf, Materialwirtschaft, Controlling oder Vertrieb.

Ihr Nutzen

Sie erhalten:

- Individuelle Betreuung durch begrenzte Teilnehmerzahl
- Aktuelles Rechtswissen in komprimierter Form
- Antwort auf Ihre spezifischen Fragen
- Konkrete Fallbeispiele
- Profundes rechtliches Wissen, praxisnah vermittelt
- Konkrete Musterformulierungen
- Umfangreiche Vortragsunterlagen zum ergänzenden Studium

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referentin

C. Zwilling-Pinna

Uhrzeiten

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

www.excellenceakademie.de

EXCELLENCE NETWORK

EXCELLENCE NETWORK GmbH & Co. KG
Darmstädter Straße 29 · 64331 Weiterstadt
Telefon: 06150/1070-0 · Telefax: 06150/1070-22
www.excellenceakademie.de · email: info@excellenceakademie.de