



IHR WEG ZU
EXCELLENCE

Wissen schafft Zukunft
EXCELLENCE Akademie
Einkauf

www.excellenceakademie.de

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

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

Projekteinkauf und Einkauf von Investitionsgütern erfolgreich gestalten

Beim Projekteinkauf für Großserien müssen weitreichende unternehmerische Entscheidungen hinsichtlich der langfristigen Bindung an bestimmte Lieferanten getroffen werden. Der Einkauf von Investitionsgütern und Anlagen beeinflusst die langfristige Kapitalbindung sowie die Entwicklung zukünftiger Erträge eines Unternehmens. Beide Tätigkeitsfelder erfordern vom verantwortlichen Einkäufer zur Bewältigung der damit verbundenen komplexen Aufgaben spezielle Fach- und Methodenkenntnisse.

In diesem Praktikerseminar werden Ihnen von einem Fachmann "aus erster Hand" beispielhafte Strategien, Methoden und Tools für einen erfolgreichen Projekteinkauf dargestellt. Gemeinsam erarbeiten Sie organisatorische Fragestellungen, notwendige Voraussetzungen und praxisorientierte Lösungen.

Praxisbeispiele veranschaulichen Ihnen die wesentlichen Einflussfaktoren und Tools beim Projekteinkauf für Großserien sowie beim Einkauf von Investitionsgütern und Anlagen.

Seminarinhalt

- **Grundlagen der Projektarbeit**
 - Kennzeichen eines Projektes
 - Ablauf eines Projektes
 - Erfolgsfaktoren und Einflussnahme durch den Einkauf
- **Einbindung des Einkaufs in ein Projekt**
- **Ergebnisbeitrag des Einkaufs**
- **Investitionen**
 - Was ist eine Investition
 - Zweck und Voraussetzung für Abschreibungen
- **Richtiges Anfragen auf Basis eines funktionalen Lastenheftes**
- **Angebote richtig vergleichen**
- **Total Cost Betrachtung**
- **Absicherung des Projektes durch den Einkauf**
 - Lieferantensuche
 - Lieferantenauswahl
 - Vertragliche Absicherung von Projekten
- **Entscheidungsmatrix**
 - Grundlagen der Entscheidungsmatrix
 - Anwendungsbereiche
 - Praktische Übung
- **Checklisten und Templates für den praktischen Einsatz**
- **Zielorientierte Steuerung von Projekten**

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

20.-21.03.19	Darmstadt
-> VA.-Nr.: 52196501	
17.-18.10.19	Stuttgart
-> VA.-Nr.: 52196502	

Sie sind

Einkäuferin oder Einkäufer von Investitionsgütern oder im Projekteinkauf für Großserien und Anlagen tätig und wollen neue Methoden und Strategien zur Verbesserung des Ergebnisbeitrags des Einkaufs kennen lernen.

Ihr Nutzen

Das Seminar gibt Ihnen einen umfassenden Einblick in die Erfordernisse des erfolgreichen Projekteinkaufs. Es werden sowohl investitionsrelevante Gesichtspunkte als auch Aspekte des Großserien- und Anlageneinkaufs berücksichtigt. Die praxisorientierte Gestaltung und eine Vielzahl von Checklisten und Templates vermitteln Ihnen Methodenkompetenz und Sicherheit für die Gestaltung nachhaltiger Verbesserungen und Vereinfachungen bei Ihrer eigenen Projektabwicklung.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent

W. Kurtz

Uhrzeiten

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

<https://www.excellenceakademie.de>

Effiziente Beschaffungsabwicklung im operativen Einkauf

Einkaufserfolge werden abgesichert durch die Mitarbeiter, die mit der operativen Abwicklung von Beschaffungsvorgängen betraut sind. Die grundsätzliche Bedeutung der Ergebnisbeeinflussung durch den Einkauf wird von den meisten Unternehmen erkannt und insbesondere durch strategisch ausgerichtete Systeme gefördert. Positive Einkaufsergebnisse können aber schnell durch mangelnde Schulung der operativen Einkaufsmitarbeiter gefährdet werden. Das Know-how dieser Mitarbeiter - vielfach Seiten- oder Quereinsteiger ohne systematische Einkäuferausbildung - wird wenig gefördert.

Die Bedeutung und Ergebnisauswirkungen daraus resultierender, fehlerhafter Beschaffungsabwicklung werden von Unternehmen bisweilen unterschätzt. Mittelpunkt dieses Seminars ist daher die Erarbeitung und Darstellung effizienter Arbeitshilfen, Checklisten und Muster für die tägliche operative Beschaffungsabwicklung.

Seminarinhalt

- **Aufgabengebiet und Ziele des operativen Einkaufs**
- **Operativer Prozess der Beschaffung in einem Unternehmen**
 - Bedarfsmeldung
 - Bestimmung des möglichen Lieferantenkreises
 - ABC- Analyse als Grundlage
 - Lieferantenrecherche
 - Anfrage
 - Angebot
 - Angebotsprüfung
 - Angebotsvergleich
 - Auswahl und Bestellentscheidung
 - Bestellung, Bestellverfahren
 - Kaufmännisches Bestätigungsschreiben
 - Auftrags- bzw. Bestellbestätigung
 - Terminüberwachung
 - Wareneingang
 - Rechnungsprüfung
 - Zahlungsabwicklung
 - Bestelldokumentation
- **Zusammenarbeit, Schnittstellen und Kommunikation mit weiteren Funktionsbereichen des Unternehmens**

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 **Darmstadt**
-> VA.-Nr.: 52186132

14.-15.02.19 **Ratingen**
-> VA.-Nr.: 52196130

12.-13.06.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196131

11.-12.11.19 **Darmstadt**
-> VA.-Nr.: 52196132

Sie sind

im operativen Einkauf bzw. mit operativen Aufgaben der Abwicklung von Beschaffungsvorgängen betraut und suchen nach Verbesserungen in der Beschaffungsabwicklung.

Ihr Nutzen

Sie erarbeiten über Checklisten und Muster die wesentlichen einkaufsrelevanten Aspekte einer sicheren und effizienten Abwicklung von Beschaffungsvorgängen. Auf dieser Basis erhalten Sie mehr Verständnis und bessere Ergebnisse für die Umsetzung von Beschaffungsvorhaben, mit deren Abwicklung Sie betraut werden.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent

M. Lensing

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

<https://www.excellenceakademie.de>

Internetrecherche für Einkäufer

Die Angebote, die im Internet dem Einkäufer für seine Bedürfnisse zur Verfügung stehen, werden immer umfassender und ausgereifter. Marktplätze bieten umfangreiche Suchmöglichkeiten nach Lieferanten und qualifizierten Marktdaten an. Auktionen und umgekehrte Auktionen (Reverse Auctions) erleichtern ein strukturiertes Vorgehen im Bereich des Beschaffungsmarketings. Firmendatenbanken und Lieferantenverzeichnisse bieten sowohl Unternehmensprofile als auch elektronische Werkzeuge, um Ausschreibungen vorzunehmen.

Für das Fach- und Führungspersonal im Einkauf gilt es, das Potenzial des Internets effizient zu nutzen und neue Recherchemöglichkeiten kennen zu lernen.

Seminarinhalt

- **Recherchetechniken und Suchstrategien im Internet**
 - Arbeitserleichterungen, Übersetzer, Suchagenten, Datenquellensuche
 - Suchdienste, Suchmaschinen, Meta-Suchmaschinen, Webkataloge
- **Lieferantenverzeichnisse, elektronische Marktplätze und Firmendatenbanken**
 - Bezugsquellenverzeichnisse: WLW, Thomas Register, etc.
 - Kostenpflichtige Firmendatenbanken und Bonitätsinformationen
 - Informationsdienste und Verbandsinformationen
 - Branchenspezifische Marktplätze: Industrie, Chemie, etc.
 - öffentliche Informationsdienste, Rohstoffpreise und Kursinfos
- **Auktionen und Virtual Purchasing**
 - Überblick über verschiedene Auktionsplattformen
 - Umgekehrte Auktionen/(Reverse Auctions)
- **Wichtige Informationsquellen für Einkauf und Beschaffung**
 - Plattformen und Portale für den Einkauf
 - Messen und Messeterminale
 - Global Sourcing, Preise und Preisentwicklungen
 - Länder, Markt- und Branchenberichte
 - Vertragsgestaltung und Rechtsprechung
 - Maschinen- und Materialbörsen
 - Usergroups, Foren und Diskussionsgruppen
 - Weiterbildung über neue Trends in der elektronischen Beschaffung

Teilnehmergebühren
jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **720,- €**

Standardgebühr **900,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **450,- €**

Termine und Orte

07.11.18 **Mainz**
-> VA.-Nr.: 52186174

08.04.19 **Mainz**
-> VA.-Nr.: 52196173

06.11.19 **Mainz**
-> VA.-Nr.: 52196174

Sie sind

Fach- oder Führungskraft im Einkauf und wollen Ihr Wissen über die Möglichkeiten der Internetrecherche erweitern und vertiefen.

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen Überblick über vorhandene Informationsquellen im Internet. Das Seminar bietet einen komprimierten Leitfaden für die effiziente Recherche im Internet. Der Schwerpunkt liegt auf der Suche nach geeigneten Lieferanten sowie der Nutzung von online-Marktplätzen und -Plattformen.

Teilnehmer/-innen

Maximal 12 Personen

Referent

A. Stollenwerk

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.00 Uhr

<https://www.excellenceakademie.de>

Ergebnis- und Bilanzanalyse für Einkäufer

Jahresabschlüsse von Lieferanten interpretieren - Verhandlungspositionen stärken

Ein wichtiger Gesichtspunkt bei der Auswahl und Bewertung von Lieferanten durch den Einkauf ist die Beurteilung ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Dabei kommt der Analyse des jeweils letzten Jahresabschlusses eine besondere Bedeutung zu.

Durch die Verwendung und Auswertung von spezifischen Bilanzkennzahlen kann man die Ertragskraft, Vermögensstruktur und Bonität eines Lieferanten systematisch darstellen und etwaige wirtschaftliche Beschaffungsrisiken frühzeitig erkennen. Die dadurch erworbenen Detailkenntnisse verbessern darüber hinaus die eigene Verhandlungsposition und ermöglichen eine zielführende Argumentation bei anstehenden Preisverhandlungen mit dem Lieferanten.

Seminarinhalt

- **Wichtige Begriffe - verständlich erklärt**
- **Welche Infoquellen gibt es und wie können diese gezielt genutzt werden?**
 - Private Auskunftsteien
 - Behördliche und Verbandsquellen
 - Publierte Geschäftsberichte
 - Lieferantenbesuche und Audit
- **Der Jahresabschluss - was sagt er aus?**
 - Anschauliches Demobeispiel zu Bilanz, G+V, Anhang/Lagebericht
 - Aufbereitung des Jahresabschlusses für die vorzunehmende Kennzahlen-Auswertung
- **Kennzahlen zur Analyse der Bilanz**
 - Beurteilung der Struktur des Vermögens
 - Beurteilung der Finanzierung
 - Beurteilung der Liquidität (L1, L2, L3, Cash to Cash Cycle, DIO Days Inventory Outstanding ...)
- **Kennzahlen zur Analyse der G+V**
 - Rentabilität, ROI, EBIT, Cash Flow, Working Capital, ...
 - Spezielle Kennzahlen zur Beurteilung der Investitionstätigkeit, zum Lagerumschlag
 - Gravierend: separierte Betrachtung vom Operativem und Neutralem Ergebnis
- **Welche Argumente gewinnen Sie für anstehende Lieferantengespräche?**
- **Die wichtigsten Schnell-Check-Kennzahlen**
 - Wo erreichen Kennzahlen die Grenzen ihrer Aussagefähigkeit?
- **Zusammenfassung:**
 - Aufbau einer Einkaufsargumentations-Checkliste
 - Datenaufbereitung für anstehende Lieferantengespräche
 - Erstellung eines Lieferanten-Risikofragebogens
 - Konfrontation des Lieferanten mit den Fragen
 - Verbesserung des Lieferantenmanagements
 - Stärkung der eigenen Verhandlungsposition

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

07.12.18 -> VA.-Nr.: 52186098	Stuttgart
12.03.19 -> VA.-Nr.: 52196097	Darmstadt
08.10.19 -> VA.-Nr.: 52196098	Stuttgart

Sie sind

Fachkraft aus Einkauf, Lieferantenmanagement oder Qualitätsmanagement und wollen die betriebliche Erfolgsrechnung Ihrer Lieferanten besser verstehen und für Ihre Zwecke nutzen.

Bilanzanalytische Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Ihr Nutzen

Sie werten exemplarisch die Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) eines Musterlieferanten nach Einkaufsgesichtspunkten aus und sind in der Lage, die Vermögenslage, Liquidität und Wirtschaftlichkeit zu interpretieren sowie etwaige Schwachstellen zu erkennen.

Teilnehmer/-innen

Maximal 18 Personen

Referent

H.-P. Stiemer

Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

<https://www.excellenceakademie.de>

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

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

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

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

<https://www.excellenceakademie.de>

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

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

Preisanalyse - Kostenstrukturen von Lieferanten verstehen und gewinnbringend nutzen

Zum Erkennen sachgerechter Einsparungspotenziale bei Lieferanten, müssen Sie als Einkäufer die Kostenstruktur Ihrer Lieferanten und deren Leistungen und Produkte verstehen und beurteilen können.

Ausgehend von generell verfügbaren Kostenstrukturen und den gängigen betriebswirtschaftlichen Kalkulationsverfahren erlernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Kalkulationen und Preise Ihrer Lieferanten mit zum Teil einfachen Mitteln und Wegen nachvollziehen können. Die Bewertung und Beurteilung der Preisstrukturelemente ermöglicht Ihnen, den Dialog mit Ihrem Lieferanten sachorientiert zu führen, Einsparungspotenziale gemeinsam aufzuspüren und für beide Seiten gewinnbringend zu nutzen.

Seminarinhalt

- **Einflüsse auf den Preis einzukaufender Leistungen**
- **Methodischer Ansatz zur Kostenreduzierung**
- **Grundsätzliche Kostenstrukturen von Lieferanten**
 - in der verarbeitenden Industrie
 - im Dienstleistungsbereich
- **Informationsquellen über Kostenstrukturen von Lieferanten**
 - Allgemein zugängliche Informationsquellen
 - Fallstudie: Abwehr einer Preiserhöhungsforderung / Vorbereitung auf eine Preisverhandlung / Aufbau von sachgerechten Verhandlungsargumenten gegenüber Lieferanten
 - Fallstudie: Berechnung eines Stundenverrechnungssatzes am Beispiel einer handwerklichen Leistung oder einer Industriearbeitsleistung
 - Ableitung einer Faustformel zur Berechnung von Stundenverrechnungssätzen
 - Potenziale zur Arbeitskosteneinsparung durch Global Sourcing
- **Kostenstrukturanalyse als Tool für den Einkäufer**
 - Ziele der Preisanalyse im Rahmen der Einkaufstätigkeit
 - Partieller Preisvergleich - Cherry Picking
 - Preisanalyse als Kostenstrukturanalyse
 - Vollkostenrechnung (Cost Break Down)
 - Fallstudie: Berechnung eines Maschinenstundensatzes
 - Teilkostenrechnung / Deckungsbeitragsrechnung
 - Fallstudie: Auswirkungen von Mengenänderungen auf den Preis
- **Nutzung von Preis- und Wertanalyse**
- **Zielkostenmanagement über Target Costing**
- **Total Cost of Ownership - Betrachtung**

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.-06.11.18 **Köln**
-> VA.-Nr.: 52186122

28.-29.03.19 **Frankfurt/Main**
-> VA.-Nr.: 52196120

03.-04.07.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196121

21.-22.11.19 **Köln**
-> VA.-Nr.: 52196122

Sie sind

EinkäuferIn in verantwortlicher Position oder bereiten sich auf eigenverantwortliche Kompetenzen vor. Sie verhandeln mit Lieferanten ständig über Verbesserungs- und Einsparpotenziale.

Ihr Nutzen

Sie bekommen Informationen über Preiskalkulationen und Preisentwicklungen. Anhand von Fallbeispielen erhalten Sie neue Anregungen für Preisverhandlungen und Anregungen für Ihr Tagesgeschäft.

Teilnehmer/-innen

Maximal 18 Personen

Referent

M. Lensing

Uhrzeiten

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

Basiswissen Einkauf

Unternehmen haben zunehmend den Einkauf im Fokus, wenn es um die Realisierung von Einsparpotenzialen, die Optimierung der Wertschöpfungskette und die langfristige Bindung von wichtigen Lieferanten geht. Um in diesem Bereich den vielfältigen Anforderungen durch Globalisierung, Dynamik der Märkte, Einbindung von E-Procurement-Lösungen u. ä. gerecht werden zu können, benötigen neue Mitarbeiter im Einkauf fundiertes Grundlagenwissen. Dieses Seminar vermittelt entsprechende Kenntnisse in den Bereichen Betriebswirtschaft, Einkaufsrecht und Verhandlungsführung. Es macht Sie fit für den erfolgreichen Einstieg in eine Funktion, die den Erfolg des Unternehmens wesentlich beeinflusst.

Seminarinhalt

• Kaufmännisches Grundwissen

- Bedeutung und Einordnung des Einkaufs im Unternehmen
- Betriebswirtschaftliche Kenngrößen für den Ergebnisbeitrag des Einkaufs
- Prozess der Beschaffung von der Bedarfserhebung und Beschaffungsmarktforschung bis zur Bereitstellung der zugekauften Leistungen im Unternehmen
- Grundlegende Methoden und Tools im Einkauf
- Zunehmende Bedeutung von E-Procurement-Lösungen im Einkauf

• Rechtliches Grundwissen

- Vertragsrechtliche Grundlagen
- Vorstufen des Vertrags
- Vertragsabschluss
- Vertragsarten
 - Kaufvertrag
 - Werkvertrag
 - Dienstvertrag
 - Spezielle Verträge im Einkauf
- Leistungsstörungenrecht
 - Pflichtverletzung
 - Rechtsfolgen einer Pflichtverletzung
 - Sachmängelhaftung Kaufrecht
 - Sachmängelhaftung Werkvertragsrecht

• Grundwissen Verhandlungsführung

- Grundlagenwissen Kommunikation
- Verhandlungsvorbereitung
- Verhandlungsablauf
- Abschluss und Nachbereitung
- Umgang mit Konflikten in der Verhandlung

Teilnehmergebühren

jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr

nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **1.680,- €**

Standardgebühr

2.100,- €

Kleingruppengebühr

ab dem 2. Teilnehmer **1.050,- €**

Termine und Orte

01.-05.04.19

Stuttgart

-> VA.-Nr.: 52196901

21.-25.10.19

Frankfurt/Main

-> VA.-Nr.: 52196902

Sie sind

Jungkaufmann/-frau oder Quereinsteiger im Bereich Einkauf und Beschaffung und möchten sich auf Ihre Tätigkeit optimal und effizient vorbereiten.

Ihr Nutzen

Sie bekommen einen systematischen Einstieg in alle wesentlichen Aspekte des Einkaufs in sehr komprimierter Form. Das Seminar befähigt Sie zu einer erfolgreichen Einarbeitung in Ihre neue Aufgabe mit dem Anspruch, schnell eigenständig und erfolgreich in einem neuen Arbeitsgebiet zu agieren.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referenten

M. Lensing

D. Osterfeld

C. Krabbe-Steggemann

oder

R. Schulte-Spechtel

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr

2.-3. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

4. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr

5. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Einkaufs- und Rechtspraxis für Einsteiger

Unternehmen haben zunehmend den Einkauf im Fokus, wenn es um die Realisierung von Einsparpotenzialen, die Optimierung der Wertschöpfungskette und die langfristige Bindung von wichtigen Lieferanten geht. Um in diesem Bereich den vielfältigen Anforderungen durch Globalisierung, Dynamik der Märkte, Einbindung von E-Procurement-Lösungen u. ä. gerecht werden zu können, benötigen neue Mitarbeiter im Einkauf fundiertes Grundlagenwissen.

Dieses Seminar vermittelt entsprechende Kenntnisse in den Bereichen Betriebswirtschaft, Einkaufsrecht. Es macht Sie fit für den erfolgreichen Einstieg in eine Funktion, die den Erfolg des Unternehmens wesentlich beeinflusst.

Seminarinhalt

• Kaufmännisches Grundwissen

- Bedeutung und Einordnung des Einkaufs im Unternehmen
- Betriebswirtschaftliche Kenngrößen für den Ergebnisbeitrag des Einkaufs
- Prozess der Beschaffung von der Bedarfserhebung und Beschaffungsmarktforschung bis zur Bereitstellung der zugekauften Leistungen im Unternehmen
- Grundlegende Methoden und Tools im Einkauf
- Zunehmende Bedeutung von E-Procurement-Lösungen im Einkauf

• Rechtliches Grundwissen

- Vertragsrechtliche Grundlagen
- Vorstufen des Vertrags
- Vertragsabschluss
- Vertragsarten
 - Kaufvertrag
 - Werkvertrag
 - Dienstvertrag
 - Spezielle Verträge im Einkauf
- Leistungsstörungen
 - Pflichtverletzung
 - Rechtsfolgen einer Pflichtverletzung
 - Sachmängelhaftung Kaufrecht
 - Sachmängelhaftung Werkvertragsrecht

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

22.-24.10.18

Darmstadt

-> VA.-Nr.: 52186913

01.-03.04.19

Stuttgart

-> VA.-Nr.: 52196911

21.-23.10.19

Frankfurt/Main

-> VA.-Nr.: 52196912

Sie sind

Jungkaufmann/-frau oder Quereinsteiger im Bereich Einkauf und Beschaffung und möchten sich auf Ihre Tätigkeit optimal und effizient vorbereiten.

Ihr Nutzen

Sie bekommen einen systematischen Einstieg in alle wesentlichen Aspekte des Einkaufs und des Vertragsrechts in sehr komprimierter Form. Das Seminar befähigt Sie zu einer erfolgreichen Einarbeitung in Ihre neue Aufgabe mit dem Anspruch, schnell eigenständig und erfolgreich in einem neuen Arbeitsgebiet zu agieren.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referenten

M. Lensing
D. Osterfeld

Uhrzeiten

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

Anmeldeinformationen

Ihre Anmeldung können Sie formlos schriftlich auf dem Anmeldeformular oder per Online-Anmeldung vornehmen. Bitte geben Sie den Vor- und Zunamen des Teilnehmers, seine Funktion und/oder Abteilungszugehörigkeit im Unternehmen, die Rechnungsanschrift sowie die Veranstaltungsnummer (VA-Nr.) an.

Für Ihre Anmeldung gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Seminare der Excellence Akademie.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie schnellstmöglich per E-Mail und/oder auf postalischem Weg die Bestätigung des Eingangs Ihrer Anmeldung über die Anmeldebestätigung, welche noch keine Bestätigung zur Durchführung der Veranstaltung darstellt. Die Anmeldebestätigung enthält neben Ihren Buchungsdaten die genaue Tagungsanschrift.

Die überwiegende Anzahl der Tagungsstätten sind Hotels, in denen Sie auf der Basis eines durch EXCELLENCE Network vereinbarten Zimmerkontingents Ihre Zimmerreservierungen zu Sonderkonditionen selbst vornehmen können. Informieren Sie uns, wenn Sie bei der Zimmerreservierung durch EXCELLENCE Network unterstützt werden möchten.

Bei Buchung einer Kleingruppe erfolgt die Bestätigung des Eingangs der Kleingruppenbuchung über **eine** E-Mail und/oder **ein** Schreiben, welches dem Hauptteilnehmer oder der in der Korrespondenzadresse angegebenen Kontaktperson für alle Teilnehmer der Kleingruppe zugesandt wird.

Zeitplan

Wenn nichts anderes angegeben ist, gelten die Termine als volle Seminartage. Am ersten Tag ist der Beginn in der Regel auf 10.00 Uhr, das Ende je nach Veranstaltungstyp auf 17.00, 17.30 oder 18.00 Uhr festgelegt. Alle weiteren Tage beginnen in der Regel um 9.00 Uhr und enden im Regelfall um 16.30 oder 17.00 Uhr.

Teilnehmergebühren

Die jeweils angegebenen Teilnehmergebühren verstehen sich inklusive Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen.

Frühbuchergebühren

Nutzen Sie bei Einzelbuchungen unsere gegenüber der Standardgebühr in der Regel um 20% reduzierte **Frühbuchergebühr**, indem Sie sich bis 42 Tage vor Veranstaltungsbeginn anmelden und die Rechnung bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn zahlen. Die Frühbuchergebühr ist **nicht** mit der Kleingruppengebühr kombinierbar.

Kleingruppengebühren

Informieren Sie sich bei mehreren Teilnehmern aus Ihrem Unternehmen für eine Veranstaltung über unsere spezielle **Kleingruppengebühr**. Bei Buchung einer Kleingruppe von mindestens zwei Personen eines Unternehmens innerhalb einer Veranstaltung berechnen wir für den ersten Teilnehmer für eine Veranstaltung die Standard-Teilnehmergebühr und für jeden weiteren Teilnehmer aus Ihrem Haus für diese Veranstaltung 50% der Standard-Teilnehmergebühr.

Informationen und Anmeldungen

EXCELLENCE Network GmbH & Co. KG
Darmstädter Str. 29
64331 Weiterstadt

Telefon: 06150 - 1070 0
Telefax: 06150 - 1070 22
E-Mail: info@excellenceakademie.de

Alle Angaben zu Inhalten und Konditionen vorheriger Veranstaltungsprogramme werden durch die Angaben in diesem Programm ersetzt.

Stand: 15. Oktober 2018

Nutzen Sie zur Anmeldung die praktische und unkomplizierte Möglichkeit zur

Online-Anmeldung.

Fordern Sie ebenfalls weitere Informationen online an.

Das jeweils aktualisierte Angebot der EXCELLENCE Akademie finden Sie auch im Internet unter

<https://www.excellenceakademie.de>

<https://www.excellenceakademie.de>

Telefon: +49 6150 1070 0

Telefax: +49 6150 1070 22

E-Mail: info@excellenceakademie.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

- 1. Anmeldung**

Die Anmeldung zu Veranstaltungen der Excellence Network erfolgt formlos schriftlich, auf dem Anmeldeformular oder per Online-Anmeldung. Anzugeben sind Vor- und Zuname des Teilnehmers, seine Funktion und Abteilungszugehörigkeit im Unternehmen, die Rechnungsanschrift sowie Veranstaltungsnummer. Die Anmeldung ist verbindlich, wenn sie mit Unterschrift versehen ist und Excellence Network auf dem Postweg oder per Telefax zugeht oder per Online-Anmeldung an Excellence Network übertragen wurde.
- 2. Buchung**

Die Einbuchung der Teilnehmer in eine Veranstaltung erfolgt in der Reihenfolge der Eingänge der Anmeldungen. In den Fällen, in denen eine Veranstaltung bei Anmeldungseingang bereits ausgebucht ist oder nicht in der bekannt gegebenen Form stattfinden kann, teilt Excellence Network dies dem Anmelder unverzüglich mit. Wenn möglich, werden eine Ersatzveranstaltung und/oder ein Wiederholungstermin offeriert.
- 3. Anmelde- und Veranstaltungsbestätigung**

Bei Eingang einer Anmeldung zu einer Veranstaltung der Excellence Network erhält der Teilnehmer eine Anmeldebestätigung, welche **noch nicht** als Veranstaltungsbestätigung gilt. Diese erhält der Teilnehmer erst bei Erreichen der Mindestteilnehmerzahl für eine Veranstaltung. Die Veranstaltungsbestätigung berechtigt den Teilnehmer, an der gebuchten Veranstaltung teilzunehmen. Sie ist bei der Veranstaltung auf Nachfrage vorzulegen.
- 4. Gebühren**

Die Rechnung wird zusammen mit der Veranstaltungsbestätigung zugestellt. Die ausgewiesene Veranstaltungsgebühr ist zuzüglich Mehrwertsteuer direkt und ohne Abzug fällig und auf das dort angegebene Konto zu überweisen.
- 5. Rücktritt von Veranstaltungen**

Tritt ein Teilnehmer von seiner Anmeldung zu einer Veranstaltung zurück, so ist dies bis 42 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei möglich. Bei Rücktritt innerhalb eines Zeitraums von 41 bis 14 Tagen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr pro Teilnehmer von 100,- Euro + MwSt. erhoben. Erfolgt der Rücktritt 13 Tage vor Veranstaltungsbeginn oder später, wird die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer gestellt, fallen keine Stornierungsgebühren an. Der Rücktritt muss schriftlich auf dem Postwege, per E-Mail oder per Telefax erfolgen. Die Fristen beziehen sich auf den Eingang bei der Excellence Network.
- 6. Wechsel von Referenten**

Excellence Network behält sich vor, im Falle des kurzfristigen Ausfalls von Referenten aus Krankheits- oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen, einen Ersatzreferenten zu stellen und/oder den organisatorischen Ablauf der Veranstaltung zu ändern, um eine ansonsten notwendige Absage der Veranstaltung zu vermeiden.
- 7. Veranstaltungsabsage**

Ist Excellence Network gezwungen, eine Veranstaltung aus unvorhergesehenen Gründen wie Ausfall des Referenten, ungenügender Beteiligung durch Stornierungen oder sonstigen organisatorischen Gründen abzusagen, teilt sie dies den Teilnehmern unverzüglich mit. Die bezahlte Teilnehmergebühr wird umgehend erstattet. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen, es sei denn, sie beruhen auf vorsätzlichem, grob fahrlässigem Verhalten der Excellence Network oder der Verletzung wesentlicher Vertragspflichten.
- 8. Buchung im Veranstaltungshotel**

Excellence Network reserviert bei mehrtägigen Veranstaltungen ein Zimmerkontingent im Veranstaltungshotel und nimmt auf Wunsch des Teilnehmers bis vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn eine Einbuchung zu Sonderkonditionen vor. Für Buchungen nach dieser Frist oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich. Bezüglich der Übernachtung ist alleiniger Vertragspartner des Hotels der Teilnehmer bzw. sein Unternehmen (Übernachtungs- und ggf. Stornierungskosten).
- 9. Urheberrecht**

Die Teilnehmer erhalten zu den Veranstaltungen Teilnehmerunterlagen. Diese sind urheberrechtlich geschützt. Eine Vervielfältigung oder andere Verwertung ist nur mit Einwilligung des Urhebers erlaubt.
- 10. Datenschutz**

Excellence Network speichert die ihr übermittelten Angaben digital. Hiermit erklärt sich der Teilnehmer einverstanden.
- 11. Gerichtsstand**

Gerichtsstand für alle Rechtsstreitigkeiten ist ausschließlich das für den Sitz von Excellence Network zuständige Gericht, wenn der Vertragspartner Kaufmann im Sinne des Handelsgesetzbuches ist.

Stand: Mai 2014

<https://www.excellenceakademie.de>

Anmeldung

Veranstaltungstitel

Veranstaltungsnummer Veranstaltungsdatum Veranstaltungsort

Unternehmen:

Firmenbezeichnung

Strasse und Nr. / Postfach

Land PLZ Ort

Teilnehmer:

1. Teilnehmer: (Hauptteilnehmer)

Vor- und Zuname

Funktion / Abteilung

Telefon: Telefax:

E-Mail: Informieren Sie mich bitte per E-Mail über aktuelle Veranstaltungen

2. Teilnehmer: (optional)

Vor- und Zuname

Funktion / Abteilung

Telefon: Telefax:

E-Mail: Informieren Sie mich bitte per E-Mail über aktuelle Veranstaltungen

3. Teilnehmer: (optional)

Vor- und Zuname

Funktion / Abteilung

Telefon: Telefax:

E-Mail: Informieren Sie mich bitte per E-Mail über aktuelle Veranstaltungen

Anmeldung durch / Korrespondenz an: (optional)

Vor- und Zuname

Funktion / Abteilung

Telefon: Telefax:

E-Mail:

Unterschrift:

Datum: Unterschrift / Firmenstempel

Ihre Bestellnummer (optional)

Bestellnummer bzw. Bestelldaten Ihres Unternehmens

Rechnungsanschrift: (falls abweichend)

Unternehmen

Abteilung

Ansprechpartner

Strasse und Nr. / Postfach

Land PLZ Ort

Telefon: Telefax:

E-Mail:

Teilnehmergebühren

Die jeweils angegebenen Teilnehmergebühren verstehen sich inklusive Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränken, Kaffeepausen und Mittagessen.

Bei Einzelbuchungen bis 42 Tage vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir die Frühbuchergebühr. Ansonsten berechnen wir bei Einzelbuchungen die Standardgebühr.

Bei Buchung einer Kleingruppe von mindestens zwei Personen eines Unternehmens innerhalb einer Veranstaltung berechnen wir immer für den ersten Teilnehmer einer Veranstaltung die Standard-Teilnehmergebühr und für jeden weiteren Teilnehmer des Unternehmens für diese Veranstaltung die Kleingruppengebühr (50 % von der Standard-Teilnehmergebühr).

Kontakt und Informationen

Excellence Network GmbH & Co. KG
Darmstädter Str. 29
64331 Weiterstadt
E-Mail: info@excellenceakademie.de

Anmeldungen und Informationen

Für Ihre Anmeldung gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der EXCELLENCE Network. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie schnellstmöglich die Bestätigung des Eingangs Ihrer Anmeldung über die Anmeldebestätigung, welche noch nicht als Veranstaltungsbestätigung gilt. Die Anmeldebestätigung enthält neben Ihren Buchungsdaten die genaue Tagungsanschrift. Die überwiegende Anzahl der Tagungsstätten sind Hotels, in denen Sie auf der Basis eines durch EXCELLENCE Network vereinbarten Zimmerkontingents Ihre Zimmerreservierungen zu Sonderkonditionen selbst vornehmen können. Informieren Sie uns, wenn Sie bei der Zimmerbuchung durch EXCELLENCE Network unterstützt werden möchten.

Bei Buchung einer Kleingruppe erfolgt die Bestätigung des Eingangs der Kleingruppenbuchung über ein Schreiben, welches dem Hauptteilnehmer oder der angegebenen Kontaktperson bei der Korrespondenzadresse für alle Teilnehmer der Kleingruppe zugesandt wird.

<https://www.excellenceakademie.de>

Telefon: +49 6150 1070 0 Telefax: +49 6150 1070 22 E-Mail: info@excellenceakademie.de

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