



IHR WEG ZU  
EXCELLENCE

**Wissen schafft Zukunft**  
**EXCELLENCE Akademie**  
**Einkauf**

**[www.excellenceakademie.de](http://www.excellenceakademie.de)**

## Supply Chain Management (SCM) im Einkauf

**NEU**

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.

### 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.

### Referent

Dipl.-Ing. **A. Büngers** verfügt über langjährige Fach- und Führungserfahrung bei der Konzeption und Strukturierung von Einkaufs-, Produktions- und Logistikstrukturen. Er ist Lehrbeauftragter für Produktions- und Beschaffungslogistik an der Technischen Hochschule Mittelhessen und Partner einer globalen Supply Chain Agentur.

### Teilnehmer

Maximal 16 Personen

### Inhalt

#### 1. Einführung: Wirkungsweisen und Zusammenhänge des Supply Chain Managements

- Entwicklung und Begriffsdefinitionen
- Abgrenzung zu verwandten Konzepten (Beschaffungslogistik, Supplier Relationship Management, Wertschöpfung ...)
- Traditionelle und neue Begriffe
- Aufgaben und Zielsetzungen

#### 2. Gründe für eine interdisziplinäre Zusammenarbeit des Einkaufs- und Supply Chain Managements

- TCO
- Transaktionskosten
- Globalisierung und gestiegene Kundenanforderungen
- Bullwhip Effekt

#### 3. Gemeinsame strategische Aspekte im Einkaufs- und Supply Chain Management

- Strategien der Versorgung (VMI, Cross Docking, Synchronisation der Produktion, ...)
- Postponement (Form- & Time Postponement)
- Sourcing-, Beschaffungs- & Bereitstellstrategien (Kanban, Retrograde Terminierung, ...)
- E-Supply Chains (E-Marktplätze etc.)

#### 4. Klassische Instrumente, Werkzeuge und Methoden des Einkaufsmanagements zur Optimierung und Steigerung der Supply Chain

- Werkzeuge und Methoden zur Bestandssenkung
- Instrument zur Frachtkostenreduzierung
- Werkzeuge zur Qualitätssicherung
- Instrumente der Beschaffungslogistik zur IT-Unterstützung (RFID, Barcode, Data Warehouse, ...)

#### 5. Effektiver und effizienter Einsatz des Einkaufscontrollings im Supply Chain Management

- Cost Tracking
- Kennzahlenmanagement
- Hilfsmittel des Controllings

### Termine und Orte

23.–24.11.17	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52171141
16.–17.05.18	Köln	→ VA.-Nr.: 52181140
19.–20.11.18	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52181141

### Uhrzeiten

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

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## Methoden und Techniken des strategischen Einkaufs

Der strategische Einkauf ist heute als unternehmerische Grundfunktion anerkannt. Es ist state of the art, die Industrie nicht mehr rein technisch und/oder vertriebsgesteuert zu betrachten, sondern alle Aspekte betriebswirtschaftlichen Handelns zu berücksichtigen. Für Einkäufer, die sich mehr und mehr von den operativen Aufgaben hin zu strategischen Aufgaben entwickeln, bedeutet dies, dass nicht mehr eine reine Bestellabwicklung erfolgt. Vielmehr sind strategisch denkende Einkäufer Teammitglieder, die sich mit komplexen Beschaffungssituationen beschäftigen und als Nahtstelle zwischen eigenem Unternehmen (Entwicklung, Konstruktion, Produktion, Vertrieb) und Lieferanten Aufgaben zu bewältigen haben. Umfangreiches Wissen über betriebswirtschaftliche Abhängigkeiten und unternehmerische Denkweise sind dabei Gegenstand dieses Seminars. Sie bestimmen den Erfolg der Mitarbeiter und damit der Einkaufs- abteilung.

### Sie sind

Mitarbeiter im Einkauf, der bislang schwerpunktmäßig seine Aufgabe im operativen Einkauf hatte und in Zukunft verstärkt strategische Aufgabenfelder im Einkauf übernimmt.

### Ihr Nutzen

Sie bekommen einen umfassenden Über- und Einblick in die strategischen Fragestellungen im Einkauf und erlernen diese zielsicher einzusetzen. Durch die Diskussion mit dem Referenten und den weiteren Teilnehmern erweitern Sie Ihren Erfahrungshorizont und üben die Betrachtung und Beurteilung von Sachverhalten aus verschiedenen Blickwinkeln.

### Referent

**B. Schneider** ist selbstständiger Berater für Einkauf und Logistik. In seinen früheren Tätigkeiten hat er vielfältige einkäuferische Erfahrungen in (Führungs-) Positionen in mittelständischen wie großen Unternehmen unterschiedlicher Branchen gesammelt. Diese Erfahrungen kombiniert er mit langjähriger erfolgreicher Praxis in der Aus- und Weiterbildung von Einkäufern und Logistikern sowohl in offenen als auch in internen Schulungen.

### Teilnehmer

Maximal 18 Personen

### Inhalt

- **Einkaufspolitik**
  - Abhängigkeiten von der Unternehmenspolitik
  - Fristigkeiten verschiedener politischer Vorgaben
  - Beispiele zu einzelnen unternehmens- und einkaufspolitischen Vorgaben
- **Einkaufsstrategien**
  - Zeitliche Abhängigkeit
  - Strategische Modelle
  - Hilfsmittel zum Aufbau von Strategien
    - SWOT-Analyse
    - Portfolio-Technik
  - Beispiele verschiedener Strategien in Einkauf und Materialmanagement
  - Darstellung der Abhängigkeiten und Widersprüche verschiedener Strategien
- **Preispolitik**
  - Fristigkeiten
  - Methoden/Verhandlungsansätze
- **Sourcing-Politik**
  - Lieferantensuche
  - Lieferantenbewertung
    - Bewertung inländischer Lieferanten
    - Bewertung ausländischer Lieferanten
  - Sourcing Strategien
    - Single Sourcing
    - Multiple Sourcing
    - Modular Sourcing
    - National Sourcing
    - International/Global Sourcing
- **Abwicklungsprozesse**
  - Prozesskosten
  - TCO-Betrachtung
  - Abwicklungsschritte von der Bedarfsmeldung bis zum termingerechten Wareneingang

### Termine und Orte

15.–16.11.17 Darmstadt → VA.-Nr.: 52176114  
 28.–29.11.18 Darmstadt → VA.-Nr.: 52186114

### Uhrzeiten

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

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## Strategischer Einkauf

### - Trends und Expertenwissen

NEU

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

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

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

#### Sie sind

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

#### Ihr Nutzen

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

#### Referent

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

#### Teilnehmer

Maximal 16 Personen

#### Inhalt

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

#### Termine und Orte

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

#### Uhrzeiten

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

#### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## 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.

### 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.

### Referent

Dipl.-Kaufmann **W. Werner** ist Trainer und Unternehmensberater mit den Schwerpunkten Einkaufsstrategien und Prozessoptimierung. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung im Einkaufs- und Vertriebsmanagement.

### Teilnehmer

Maximal 18 Personen

### Inhalt

- **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**
  - Interessensbereiche 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
  - Analysen 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
  - Bedarfsanalysen und Umgang mit Interessensinhabern (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

### Termine und Orte

23.–24.10.17	Köln	→ VA.-Nr.: 52176082
18.–19.06.18	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52186081
15.–16.10.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186082

### Uhrzeiten

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

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## 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 spezifische 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.

### Sie sind

Einkäuferin bzw. 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.

### Referent

**W. Kurtz** ist VP Global Supply Chain Management für einen Geschäftsbereich in einem international agierenden Technologiekonzern. Zu einem Schwerpunkt seines Aufgabebereiches gehört die weltweite einkäuferische Betreuung und Abwicklung von Projekten. Durch seine langjährige Erfahrung in unterschiedlichen leitenden Funktionen im Einkauf, Vertrieb und Entwicklung verfügt er über fundierte Kenntnisse im Investitionsgüter- und Projekteinkauf verschiedener Branchen.

### Teilnehmer

Maximal 16 Personen

### Inhalt:

- **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**

### Termine und Orte

18.–19.10.17	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52176502
11.–12.04.18	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52186501
18.–19.10.18	Köln	→ VA.-Nr.: 52186502

### Uhrzeiten

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

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## 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.

### **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.

### **Referent**

**M. Lensing** hat nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann bei einem Automobilzulieferer und seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften langjährige Erfahrung als Akademie-Geschäftsführer eines Fachverbandes und als Geschäftsführer der EXCELLENCE Network für die Weiterbildung und Beratung von Einkäufern auf nationaler und internationaler Ebene.

### **Teilnehmer**

Maximal 16 Personen

### **Inhalt**

- 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

### **Termine und Orte**

07.–08.12.17	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52176132
08.–09.03.18	Köln	→ VA.-Nr.: 52186130
03.–04.07.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186131
03.–04.12.18	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52186132

### **Uhrzeiten**

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

### **Teilnehmergebühren** (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## Eckpfeiler der operativen Beschaffung

### - Auftragsabwicklung und Materialdisposition

Die bedarfsgerechte Bereitstellung von Gütern und Dienstleistungen durch Lieferanten gehört zu den Kernaufgaben der betrieblichen Beschaffung. Dabei kommt den Prozessen der Auftragsabwicklung und Disposition eine besondere Bedeutung zu. Sie dienen dem strategischen Zweck, eine größtmögliche Versorgungssicherheit zur Aufrechterhaltung aller betriebsnotwendigen Funktionen zu schaffen. Ineffiziente Ablaufstrukturen und unzureichend definierte Schnittstellen können die Durchlaufzeiten signifikant erhöhen und somit längere Bearbeitungszeiten und höhere Kosten verursachen.

In diesem Seminar werden die verschiedenen Aufgaben und Aktivitäten des operativen Einkaufs bei der Auftragsabwicklung und der Materialdisposition praxisnah dargestellt. Möglichkeiten der Optimierung von Abläufen und Schnittstellen werden aufgezeigt und durch erprobte Tipps aus der Einkaufspraxis ergänzt. Sowohl die Beschaffung bei Auftragsfertigung als auch die Beschaffung aufgrund von Bedarfs- bzw. Vertriebsprognosen sind Gegenstand der Wissensvermittlung.

#### **Sie sind**

Mitarbeiter(in) in Einkauf, Auftragsabwicklung und Disposition und wollen die Schlüsselfunktionen und Prozesse der operativen Beschaffung verstehen und noch besser beherrschen.

#### **Ihr Nutzen**

Sie erwerben fundierte Kenntnisse über professionelle Vorgehensweisen bei der Prozess- und Schnittstellenoptimierung von Auftragsabwicklung und Disposition in der Beschaffung.

#### **Referent**

Dipl.-Wirtschaftsingenieur **J. Simon** ist freiberuflicher Trainer und Inhaber eines Ingenieurbüros im Bereich Einkauf und Materialwirtschaft. Er verfügt über eine zwanzigjährige Berufs- und Führungspraxis in Einkauf und Materialwirtschaft mehrerer Konzerne und mittelständischer Unternehmen unterschiedlicher Branchen.

#### **Teilnehmer**

Maximal 18 Personen

#### **Inhalt**

##### **Auftragsabwicklung und Materialdisposition in der betrieblichen Wertschöpfungskette**

- Auftragsabwicklung in der Beschaffung
- Materialdisposition und Bestandsführung

##### **Die Materialdisposition**

- Bestandsführung und -bewertung
- Brutto- /Nettobedarfsrechnung
- Bestellmengenrechnung
- Bestellterminrechnung
- Melde- /Mindestbestand und mehr ...
- Stamm- und Bewegungsdaten – mit praktischen Tipps!

##### **Bestellanforderung und Angebotseinholung**

- Anfrageprozesse festlegen
- Angebote einholen
- Angebote prüfen und vergleichen
- Für internationale Anfragen: der 2 stufige Ausschreibungsprozess RFI / RFQ
- Bestellarten und ihre unterschiedliche Bedeutung
- Auftragserteilung und Auftragsbestätigung

##### **Die Praxis der Auftragsabwicklung in der Beschaffung**

- Bestellüberwachung und Terminverfolgung
- Mindermengen/ Überlieferungen
- Der Klassiker: Zuspätlieferungen
- Der Alltag: Reklamationen und ihre Abwicklung
- Rechnungsprüfung und Abgleich zur Bestellung

##### **Vertragliche Grundlagen**

- Liegt überhaupt ein Vertrag vor ... ?
- Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- Wiedervorlage von Rahmenverträgen
- Konventionalstrafe und Schadensersatz

##### **Gesprächsführung und Kommunikation**

- Ausgewählte Verhandlungstaktiken
- Kommunikation am Telefon ( mit Übungen)
- Fragetechnik und Verhandlungsführung

#### **Termin und Ort**

06.–07.11.17	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52176151
28.–29.05.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186150
17.–18.12.18	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52186151

#### **Uhrzeiten**

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

#### **Teilnehmergebühren** (jeweils zzgl. MwSt.)

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



## 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 pro-aktiven 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.

### 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.

### Referent

**W. Kurtz** ist VP Global Supply Chain Management für einen Geschäftsbereich in einem international agierenden Technologiekonzern. Zu einem Schwerpunkt seines Aufgabenbereiches gehört die weltweite einkäuferische Betreuung und Abwicklung von Projekten. Durch seine langjährige Erfahrung in unterschiedlichen leitenden Funktionen im Einkauf, Vertrieb und Entwicklung verfügt er über fundierte Kenntnisse im Investitionsgüter- und Projekteinkauf verschiedener Branchen.

### Teilnehmer

Maximal 16 Personen

### Inhalt

- **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 Einsparererfolge über Äquivalenzziffernrechnungen
  - Verbesserung der Angebotstransparenz über partielle Preisvergleiche
- **Die Auswirkung exemplarischer Kostentreiber auf die Gesamtkosten**
  - Lieferzeiten/Wiederbeschaffungszeiten/Beschaffungsrisiken
  - Skonto/Zahlungsziel/Fremdfinanzierung
  - Tarifierhöhungen/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

### Termine und Orte

14.–15.11.17	Köln	→ VA.-Nr.: 52176051
16.–17.05.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186050
13.–14.11.18	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52186051

### Uhrzeiten

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

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## Produktkostenoptimierung im technischen Einkauf

Die erfolgreiche und kostenoptimierte Beschaffung von Maschinen, Anlagen und Komponenten setzt eine professionelle und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Entwicklung, Produktion und technischem Einkauf voraus. Dies gilt sowohl für die Neu- oder Weiterentwicklungen von eigenen Produkten und die damit verbundenen Einkaufsprojekte, als auch für die Erarbeitung von Spezifikationen für Kaufteile. Gemeinsames Ziel ist die technische Optimierung sowie eine größtmögliche Kosteneinsparung beim betrieblichen Wertschöpfungsprozess.

Der Einkaufsbereich nimmt hierbei eine Schlüsselposition bei der Aufdeckung von Kostensenkungspotenzialen ein. Er nimmt eine Schnittstellenfunktion zu den potentiellen Lieferanten wahr und arbeitet im interdisziplinären Entwicklungsteam von Technik und Einkauf als gleichberechtigter Wertschöpfungspartner mit. Durch seine Beteiligung bei der Erstellung von Lasten- und Pflichtenheften sowie bei der Spezifikation für den Komponenteneinkauf wird eine nachhaltige Produktkostenoptimierung erreicht.

### Sie sind

Fach- oder Führungskraft in den Bereichen Einkauf, Entwicklung, Technik oder Produktion und wollen Wege zur erfolgreichen Zusammenarbeit von Einkauf und Technik bei der Kostenoptimierung sowie als Wertschöpfungspartner kennenlernen.

### Ihr Nutzen

In diesem Seminar werden die Prozesse und Einflussfaktoren bei der Beschaffung und Entwicklung von Maschinen, Anlagen und Kaufteilen aufgezeigt und die Verbesserung der Entwicklungsergebnisse (Qualität, Zeit und Kosten) durch ein gemeinsames Vorgehen dargestellt.

### Referent

Dipl.-Ing. **A. Büngers** verfügt über langjährige Fach- und Führungserfahrung bei der Konzeption und Strukturierung von Einkaufs-, Produktions- und Logistikstrukturen. Er ist Lehrbeauftragter für Produktions- & Beschaffungslogistik an der Technischen Hochschule Mittelhessen und Partner einer globalen Supply Chain Agentur.

### Teilnehmer

Maximal 16 Personen

### Inhalt

- Integration des Einkaufs in den Produktentwicklungsprozess
- Die Einkaufsmitarbeiter als kreative Mitglieder bei der Produktentwicklung
- Impulse für die Produktentwicklung aus dem Einkaufsbereich (Design-to-cost richtig organisieren, Komplexität reduzieren, Produkt-Reengineering als Treiber von Einkaufsoffensiven)
- Konsequentes und effizientes Kostenmanagement entlang des Produktentstehungsprozesses
- Herausforderung für die Einkaufsmitarbeiter im Produktentwicklungsprozess
- Crossfunktionale Zusammenarbeit der internen Funktionsbereiche
- Innovationspotenzial von Lieferanten konsequent nutzen
- Interdisziplinäre Simultaneous Engineering Teams
- Qualifizierung und Weiterentwicklung von Lieferanten unter Performance- und Risikogesichtspunkten
- Know-how schützen – Rechtliche Strukturierungsoptionen bei Entwicklungsprojekten
- Lieferantenrisiken erkennen, bewerten und beherrschen

### Termine und Orte

17.10.17	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52176246
16.03.18	Köln	→ VA.-Nr.: 52186245
30.10.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186246

### Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 640,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 800,- EURO Standardgebühr
- 400,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

## Lieferantenbewertung und Risikosteuerung im internationalen Einkauf

Durch die Internationalisierung und Globalisierung der Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen werden komplexe Lieferketten mit vielen verschiedenen Partnern und mit logistischen, qualitativen, kulturellen und finanziellen Versorgungsrisiken geschaffen.

Aufgrund ihrer systematischen Verknüpfung können gerade die hocheffizienten internationalen Supply Chains bereits durch das Auftreten einer einzigen Störursache hochgradig betroffen sein.

Aber auch weniger komplexe Geschäftsbeziehungen mit Lieferanten im Ausland bergen nicht unerhebliche spezifische Risiken.

Zur Vermeidung von „Störfällen“ in der Supply Chain gilt es sowohl beim Lieferantenmanagement als auch beim Risikocontrolling durch entsprechende Frühwarnsysteme gegenzusteuern.

### Sie sind

Fach oder Führungskraft aus den Bereichen Einkauf, Logistik und Disposition und wollen Risiken in Ihren internationalen Lieferketten frühzeitig erkennen und zeitnah gegensteuern.

### Ihr Nutzen

Die potenziellen Risiken für die Globale Supply Chain werden in diesem Seminar detailliert aufgezeigt. Möglichkeiten und Methoden der systematischen Risikovorsorge werden aufgezeigt und eingeübt.

### Referent

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

### Teilnehmer

Maximal 16 Personen

### Inhalt:

- 1. Trends, Entwicklungen und Gestaltungsfelder von Supply Chain und Beschaffung**
- 2. Schritte zum Risikomanagement in Einkauf und Supply Chain**
  - 2.1. Transparenz durch die Analyse der vorhandenen Einkaufsdaten
  - 2.2. Identifizierung und Bewertung von Versorgungsrisiken
  - 2.3. Lieferanten als Risiko im SCM
  - 2.4. Risiken aus Lieferantenabhängigkeiten
- 3. Risikocontrolling und Implementierung von Frühwarnsystemen**
  - 3.1. Intensivbetrachtung von Lieferanten
  - 3.2. Das Lieferanten-Risiko-Cockpit
  - 3.3. Risikobewertung und Maßnahmenaufwand
  - 3.4. Prozesskosten im Lieferanten-Risikomanagement
  - 3.5. Praxis des kontinuierlichen Risikocontrollings
- 4. Lieferantenkrisen erkennen und gegensteuern**
  - 4.1. Relevante Bilanz-Kennzahlen des Lieferanten
  - 4.2. Die Chancen-Risiken-Bilanz
  - 4.3. Lieferanteninsolvenzen frühzeitig erkennen
- 5. Risikominimierung durch Lieferantenmanagement**
  - 5.1. Professionelle Lieferantenauswahl und Risikoaspekte
  - 5.2. Zukunftsorientierte Lieferantenentwicklung und -integration
  - 5.3. Entscheidend: Die Lieferantenstrategie
  - 5.4. Aufbau alternativer Lieferanten – der Lieferantenpool
  - 5.5. Durchführung und Auswertung von Lieferantenaudits
- 6. Beherrschung der Risiken im internationalen Einkauf**
  - 6.1. Besonderheiten der internationalen Beschaffung
  - 6.2. Die Risikokette im internationalen Einkauf
  - 6.3. Aufbau eines globalen Lieferantennetzwerkes zur Sicherstellung der Versorgung
  - 6.4. Robuste und flexible Logistiklösungen
  - 6.5. Absicherungsmöglichkeiten in der internationalen Beschaffung
- 7. Der Risiko(not)fall: Handlungsoptionen bei kritischen Lieferanten**
  - 7.1. Notfallpläne
  - 7.2. Vorgehen bei der Umstellung auf andere Lieferanten
  - 7.3. Management von lieferantenverursachten Risikokosten
  - 7.4. Simulationsmodelle in der SCM
- 8. Radarsysteme zur Risikoerkennung bei Lieferanten**
  - 8.1. Performance-Messung mittels Balanced Score Card
  - 8.2. Supply Chain Operation Reference-Modell (SCOR)

### Termine und Orte

20.–21.11.17	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52176091
15.–16.05.18	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52186090
13.–14.12.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186091

### Uhrzeiten

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

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## Erfolgsfaktor Einkaufscontrolling: Methoden, Kennzahlen und Reporting

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

### Sie sind

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

### Ihr Nutzen

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

### Referent

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

### Teilnehmer

Maximal 18 Personen

### Inhalt:

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

### Termine und Orte

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

### Uhrzeiten

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

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## 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.

### Sie sind

in verantwortungsvoller 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.

### Referent

**Dr. S. Dierig** ist Unternehmensberaterin mit dem Themenschwerpunkt Projektmanagement. Seit 10 Jahren berät sie Unternehmen bei der Optimierung ihrer Projektarbeit und trainiert Projektleiter und -mitarbeiter im methodischen Vorgehen bei der Realisierung und Führung von Projekten.

### Teilnehmer

Maximal 12 Personen

### Inhalt

- **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

### Termine und Orte

26.–27.10.17	Ratingen	→ VA.-Nr.: 52176011
03.–04.05.18	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52186010
11.–12.10.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186011

### Uhrzeiten

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

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## 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 weit 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.

### **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.

### **Referent**

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

### **Teilnehmer**

Maximal 12 Personen

### **Inhalt**

- **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 von Verhandlungsmacht und Verhandlungsspielräumen
  - Unterbrechungen 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)

### **Termine und Orte**

23.–24.10.17	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52176240
13.–14.06.18	Ratingen	→ VA.-Nr.: 52186239
29.–30.10.18	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52186240

### **Uhrzeiten**

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

### **Teilnehmergebühren** (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## 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.

### 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.

### Referent

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

### Teilnehmer

Maximal 12 Personen

### Inhalt

#### Recherchetechniken und Suchstrategien im Internet

- Arbeiterleichterungen, 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

### Methodik

Vortrag mit vielen Beispielen und der Möglichkeit eigener Erprobung durch die Teilnehmer. Für jeden Teilnehmer steht ein PC-Arbeitsplatz zur Verfügung.

### Termine und Orte

17.11.17 Mainz	→ VA.-Nr.: 52176174
18.04.18 Mainz	→ VA.-Nr.: 52186173
14.11.18 Mainz	→ VA.-Nr.: 52186174

### Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.00 Uhr

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

720,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)  
 900,- EURO Standardgebühr  
 450,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

## 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.

#### 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.

#### Referent

**H.-P. Stiemer** ist Unternehmensberater und Trainer für Einkauf und Controlling. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung in Einkauf/Materialwirtschaft und Controlling bei namhaften Unternehmen.

#### Teilnehmer

Maximal 18 Personen

#### Inhalt

**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 von 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

#### Methodik

Referate, Fallstudien mit Gruppenarbeit, viele Praxisbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, detailliertes – sehr gut bewertetes Manuskript

**Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit!**

#### Termine und Orte

13.12.17	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52176098
20.04.18	Ratingen	→ VA.-Nr.: 52186096
18.09.18	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52186097
07.12.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186098

#### Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

**Teilnehmergebühren** (jeweils zzgl. MwSt.)

640,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)

800,- EURO Standardgebühr

400,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)



## Professionelles Lieferantenmanagement im Einkauf – Zulieferer erfolgreich auswählen, bewerten und entwickeln

Erfolgreich agierende Unternehmen unterliegen einem stetigen Wandel. Steigender Wettbewerbs- und Kostendruck sowie zunehmende Internationalisierung erfordern eine nachhaltige Veränderung des Beschaffungsverhaltens. Die Fertigungstiefe vieler Unternehmen verringert sich - während gleichzeitig der Kostenanteil für Material und Zukaufteile steigt.

Ein modernes Lieferantenmanagement im Einkauf muss diese geänderten Marktgegebenheiten berücksichtigen. Bei der Auswahl, Analyse und Bewertung von Lieferanten stehen die permanente Kostenoptimierung und Risikominimierung als Prozesse zur Verbesserung der Kostensituation und der Versorgungssicherheit im Vordergrund.

Der Einsatz eines effizienten Lieferantenmanagements setzt praxiserprobte Sourcing- bzw. Beschaffungsstrategien voraus. Dabei sind die Bezugsquellenermittlung und Lieferantanalysen Grundlage für den Entscheidungsprozess. Betroffene Entscheidungen werden über Programme zur Lieferantenentwicklung und -qualifizierung unterstützt während Lieferantenbewertungssysteme die permanente Messung der Leistung (Performance) eines Lieferanten ermöglichen und Hinweise auf notwendige Veränderungen und Verbesserungen geben.

In diesem Seminar erhalten Sie von einem erfahrenen Praktiker und langjährigem Einkaufsleiter einen fundierten Einblick in den Aufbau und die Optimierungsmöglichkeiten eines effizienten Lieferantenmanagements.

### 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 aktuellen Instrumente eines modernen Lieferantenmanagements durch den Einkauf und Zertifizierungen kennen. Durch die Möglichkeit der Einbringung von Praxisbeispielen der Teilnehmer werden konkrete Hinweise zur Fehlervermeidung und Umsetzbarkeit gegeben.

### Referent

Dipl.-Wirtschaftsing. **J. Simon** ist freiberuflicher Trainer und Inhaber eines Ingenieurbüros im Bereich Einkauf und Materialwirtschaft. Er verfügt über eine zwanzigjährige Berufs- und Führungspraxis in Einkauf und Materialwirtschaft mehrerer Konzerne und mittelständischer Unternehmen unterschiedlicher Branchen.

### Teilnehmer

Maximal 18 Personen

### Inhalt:

- **Einkaufskonzepte und Sourcing-Strategien**
  - Praxiserprobte Beschaffungsstrategien
  - Entwicklung von Normstrategien für den Einkauf von Produkten / Warengruppen auf Grundlage der Portfolio-Analyse
- **Bezugsquellenermittlung und Lieferantanalyse**
  - Beschaffungsmarketing – Wie Sie geeignete Lieferanten weltweit finden können
  - Aussagekräftige Entscheidungsgrundlagen durch Lieferantanalyse und Benchmarking
- **Lieferantenauswahl und Bestellentscheidung**
  - Verhandlungsvorbereitung und Verhandlungsführung mit potenziellen Lieferanten
  - Verträge, Liefervereinbarungen, Bestellungen – Grundlagen der Zusammenarbeit
  - Der neue Lieferant – Risiken für die Versorgungssicherheit durch geeignete Vorsorgemaßnahmen minimieren
- **Lieferantenentwicklung und Lieferantenqualifizierung**
  - Verbessern der Lieferantenqualität
  - Praxiserprobte Maßnahmen zur Verbesserung von Lieferzuverlässigkeit und Produktqualität
  - Lieferantenaudits, Zertifizierung
  - Qualitätssicherungsvereinbarungen
- **Lieferantenbewertungssysteme**
  - Anforderungen an ein aussagekräftiges Lieferantenbewertungssystem
  - Bewertungskriterien und Gewichtung
  - Daten aus ERP-Systemen sinnvoll nutzen – wo in der Praxis „Fallstricke“ lauern
  - Praxisbewährt und ISO 9001 – konform: Beispiel einer statisch-periodischen Lieferantenbewertung unabhängig von ERP-Systemen
- **Fallstudien und Praxisbeispiele**
  - Diskussion über die Umsetzbarkeit der Lieferantenauswahl und Lieferantenqualifizierung in der Praxis anhand von Beispielen der Teilnehmer!

### Termine und Orte

22.–23.03.18 Stuttgart → VA.-Nr.: 52186060  
17.–18.09.18 Darmstadt → VA.-Nr.: 52186061

### Uhrzeiten

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

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## Das Lieferantenaudit

### Basis für Lieferantenpartnerschaft und Kostenmanagement

NEU

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.

#### 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.

#### Referent

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

#### Teilnehmer

Maximal 16 Personen

#### Inhalt:

- **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 Rolle 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-/Dokumentationsmaßnahmen
  - Auditdokumentation
- **Auswertung von Lieferantenaudits**
  - Bewertung des Audits
  - Maßnahmen, Feststellungen und Abweichungen
  - Das Abschlussgespräch
- **Abschlussdokumentation, -kommunikation und Maßnahmenfestlegung**
  - Der Auditbericht
  - Korrekturmaßnahmen und Umsetzungsüberwachung
  - Vereinbarungen mit dem Lieferanten

#### Termine und Orte

25.10.17	Köln	→ VA.-Nr.: 52176095
19.03.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186094
26.09.18	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52186095

#### Uhrzeiten

10.00 – ca. 17.30 Uhr

#### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

640,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)  
 800,- EURO Standardgebühr  
 400,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

## 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.

### 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.

### Referent

Dipl.-Ing. **A. Büngers** verfügt über langjährige Fach- und Führungserfahrung bei der Konzeption und Strukturierung von Einkaufs-, Produktions- und Logistikstrukturen. Er ist Lehrbeauftragter für Produktions- und Beschaffungslogistik an der Technischen Hochschule Mittelhessen und Partner einer globalen Supply Chain Agentur.

### Teilnehmer

Maximal 16 Personen

### Inhalt:

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

### Termine und Orte

- |              |                |                     |
|--------------|----------------|---------------------|
| 24.–25.10.17 | Ratingen       | → VA.-Nr.: 52176076 |
| 23.–24.05.18 | Stuttgart      | → VA.-Nr.: 52186075 |
| 15.–16.10.18 | Frankfurt/Main | → VA.-Nr.: 52186076 |

### Uhrzeiten

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

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## 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 oder zu minimieren. Aussagekräftige Überwachungssysteme und die Auswahl einer stabilen und leistungsfähigen Lieferantenbasis sichern langfristig die Wettbewerbsfähigkeit und den Erfolg des eigenen Unternehmens.

#### 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.

#### Referent

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

#### Teilnehmer

Maximal 16 Personen

#### Inhalt:

- **Interne und externe Risikoquellen für den Einkauf**
  - Risikopotenziale im operativen/strategischen Beschaffungsmanagement
  - Lieferantenrisiken und Umgang mit Insolvenzen
  - Lieferanteneinbindung und Einbindung in Geschäftsprozesse
  - Veränderungen 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

#### Methoden

Kurzvortrag und moderierte Diskussionsrunden, Übungen in Gruppen- und Einzelarbeit, Praxistipps, Erfahrungsaustausch; die Teilnehmer erhalten praxiserprobte Checklisten und Formblätter zur Identifizierung und Analyse kritischer Lieferanten.

#### Termine und Orte

16.–17.10.17	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52171144
06.–07.02.18	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52181143
29.–30.10.18	Ratingen	→ VA.-Nr.: 52181144

#### Uhrzeiten

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

#### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## 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 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.

### 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.

### Referent

Dipl.-Wirtschaftsingenieur **J. Simon** ist freiberuflicher Trainer und Inhaber eines Ingenieurbüros im Bereich Einkauf und Materialwirtschaft. Er verfügt über eine zwanzigjährige Berufs- und Führungspraxis in Einkauf und Materialwirtschaft mehrerer Konzerne und mittelständischer Unternehmen unterschiedlicher Branchen.

### Teilnehmer

Maximal 16 Personen

### Inhalt:

- **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

### Termine und Orte

27.–28.11.17	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52176069
15.–16.01.18	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52186067
09.–10.04.18	Köln	→ VA.-Nr.: 52186068
22.–23.11.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186069

### Uhrzeiten

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

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## 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.

### 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.

### Bitte bringen Sie zur Veranstaltung einen Taschenrechner mit!

### Referent

**M. Lensing** hat nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann bei einem Automobilzulieferer und seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften langjährige Erfahrung als Akademie-Geschäftsführer eines Fachverbandes und als Geschäftsführer der EXCELLENCE Network für die Weiterbildung von Einkäufern auf nationaler und internationaler Ebene.

### Teilnehmer

Maximal 18 Personen

### Inhalt

- **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**

### Termine und Orte

23.–24.11.17	Ratingen	→ VA.-Nr.: 52176122
14.–15.03.18	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52186120
23.–24.05.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186121
05.–06.11.18	Köln	→ VA.-Nr.: 52186122

### Uhrzeiten

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

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## Nachhaltige Kostensenkung beim Einkauf von Bauelementen und Baugruppen der Elektronik

### Kostenanalyse, Preisfindung, Beschaffungssicherheit

Der Einkäufer von Elektronik befindet sich an der kaufmännischen und technischen Schnittstelle zwischen seinem Unternehmen und den Lieferanten. Informationen über die Preisstruktur der betreffenden Komponenten oder Baugruppen und Hintergrundwissen über das Beschaffungsumfeld der Sublieferanten müssen eingeholt werden. Im Vorfeld von etwaigen Angeboten und Preisverhandlungen über den Einkauf von Komponenten und Baugruppen der Elektronik oder Elektrotechnik ist häufig eine schnelle Vorkalkulation bzw. Grobabschätzung über die aktuelle Kostensituation und eine mögliche Preisfindung erforderlich. Praxisnahe Tools zur Kostenanalyse und Preisfindung sind dabei eine wertvolle Entscheidungshilfe.

Beim internationalen Einkauf von Elektronik geht es jedoch nicht nur um die Erzielung eines bestmöglichen Preises. Zusätzliche strategische Kriterien wie z.B. die Situation am Sublieferantenmarkt und der Schutz von geistigem Eigentum sind ebenfalls von erheblicher Bedeutung. Die erheblichen potenziellen Beschaffungsrisiken erfordern planmäßiges Vorgehen bei der Lieferantenvorauswahl und zusätzliche strukturierte Maßnahmen zur Gewährleistung der Versorgungssicherheit. Dazu gehören die Gestaltung und Überwachung des verwendeten Logistikkonzepts, die Beachtung von politischen und Währungsrisiken, sowie das Abwägen von möglichen Handlungsoptionen beim Auftreten einer „Allocation“-Situation.

#### Sie sind

Fach- oder Führungskraft in den Bereichen Materialwirtschaft, Einkauf, Logistik, Technik oder Controlling und in die Beschaffung von elektrischen bzw. elektronischen Komponenten eingebunden.

#### Ihr Nutzen

Planmäßige und erprobte Vorgehensweisen beim Einkauf von elektronischen Bauteilen und Komponenten werden Ihnen detailliert vorgestellt. Praxisnahe Tools zur Kostenanalyse und Preisfindung sowie Methoden zur Begrenzung des Beschaffungsrisikos erläutert der Referent ausführlich anhand von Beispielen.

#### Referent

**E. Buchinger** ist Global Sourcing Manager für Elektronik. Nach einem Studium der Elektrotechnik und mehrjähriger Tätigkeit in der Projektierung und Entwicklung von Automatisierungstechnik verfügt er über langjährige Erfahrung in der internationalen Beschaffung qualitativ hochwertiger Industriegüter, die er bei verschiedenen mittelständischen und größeren Unternehmen gesammelt hat.

#### Teilnehmer

Maximal 16 Personen

#### Inhalt:

- **Aufgabenstellung**
  - Bestandsaufnahme: Situation im Unternehmen und im Einkauf
  - Voraussetzungen im Strategischen Einkauf und Handlungskompetenzen des Einkäufers
  - Unterschiede zum und Gemeinsamkeiten mit Einkauf von mechanischen Produkten
- **Hintergrundinfo und Vorbereitung**
  - Reaktion auf Argumente der Vertriebsleute
  - Aufbereitung von Anfragedaten
  - Die Spezifikation = Messlatte für die Lieferanten
  - Strukturierung von Technischen Einkaufsspezifikationen
  - Vorzugsvarianten und Vorzugshersteller
- **Tools zur Kosten- und Preisfindung**
  - 8 Methoden zur Kostenfindung
  - Cost Break Downs und Kostenstrukturanalyse
  - Schnelle Vorkalkulation per selbstentwickeltem Tool (Beispiel: Leiterplatten)
  - Target Pricing und Wertanalyse
- **Ganzheitliche Lieferantenauswahl**
  - Informationsquellen und Beschaffungslandkarten für Elektronik
  - Planmäßige Vorselektion potenzieller Lieferanten
  - Messe: Ersteinstieg bei internationalen Lieferanten
  - Besonderheiten bei internationalem Einkauf aus Low Cost Countries
  - Konzept für erweiterte Gesamtkostenanalyse (Total Cost of Ownership)
- **Beschaffungs- und Versorgungssicherheit**
  - Interne und externe Voraussetzungen
  - Logistikkonzepte und deren Grenzen
  - Lieferengpässe und Allocation
  - Upgrades, Umstellungen und Abkündigungen
  - Kopien und Fälschungen
- **Ausblick**
  - Empfehlungen für erfolgreiche Umsetzung
  - Referenzwerte für den Zukauf bestimmter Materialgruppen

#### Termine und Orte

27.–28.11.17	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52176071
05.–06.03.18	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52186070
26.–27.11.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186071

#### Uhrzeiten

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

#### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

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

## 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.

### **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.**

### **Referent**

Dipl.-Betriebswirt **S. Möller** verfügt über fundierte Beratungs- und Berufserfahrung in den Bereichen Distribution und Materialwirtschaft. Ein Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in der Bearbeitung von Lager- und Transport-Ausschreibungen für Unternehmen aus Industrie und Handel.

### **Teilnehmer**

Maximal 16 Personen

### **Inhalt**

- 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

### **Methodik**

Präsentation, Moderation, Diskussion, Übungen

### **Termine und Orte**

18.–19.09.17	Ratingen	→ VA.-Nr.: 52176268
13.–14.03.18	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52186267
24.–25.09.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186268

### **Uhrzeiten**

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

### **Teilnehmergebühren** (jeweils zzgl. MwSt.)

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



## 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.

### 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.

### Referenten

**M. Lensing** hat nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann bei einem Automobilzulieferer und seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften langjährige Erfahrung als Akademie-Geschäftsführer eines Fachverbandes und als Geschäftsführer der EXCELLENCE NETWORK für die Weiterbildung von Einkäufern auf nationaler und internationaler Ebene.

**D. Osterfeld** ist Rechtsanwalt mit den Schwerpunkten Gesellschaftsrecht, Vertragsrecht und Steuerrecht in einer überregionalen Sozietät.

**C. Krabbe-Steggemann** ist seit vielen Jahren unter anderem als Kommunikationstrainerin und Beraterin in der Personalentwicklung tätig und hat umfangreiche Schulungserfahrung in den Bereichen Präsentation, Moderation und Verhandlungsführung.

oder

**R. Schulte-Spechtel** ist Trainerin im Bereich Kommunikation und Verhandlungsführung mit langjähriger Praxis in der Schulung von Einkäufern.

### Teilnehmer

Maximal 16 Personen

### Inhalt

#### ● 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

### Termine und Orte

16.–20.10.17	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52176903
22.–26.01.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186901
04.–08.06.18	Ratingen	→ VA.-Nr.: 52186902
22.–26.10.18	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52186903

### 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

### Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 1.680,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 2.100,- EURO Standardgebühr
- 1.050,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

## 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 Betriebswirtschaftliche Grundlagen des Einkaufs und Einkaufsrecht. Es macht Sie fit für die tägliche Arbeit in einer Funktion, die den Erfolg des Unternehmens wesentlich beeinflusst.

### **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 die wesentlichen Aspekte des Einkaufs und des Vertragsrechts im Einkauf in sehr komprimierter Form. Das Seminar befähigt Sie zu einer erfolgreichen Einarbeitung in Ihre neue Aufgabe mit dem Anspruch, schnell eigenständig im Arbeitsgebiet Einkauf zu agieren.

### **Referenten**

**M. Lensing** hat nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann bei einem Automobilzulieferer und seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften langjährige Erfahrung als Akademie-Geschäftsführer eines Fachverbandes und als Geschäftsführer der EXCELLENCE NETWORK für die Weiterbildung von Einkäufern auf nationaler und internationaler Ebene.

**D. Osterfeld** ist Rechtsanwalt mit den Schwerpunkten Gesellschaftsrecht, Vertragsrecht und Steuerrecht in einer überregionalen Sozietät.

### **Teilnehmer**

Maximal 16 Teilnehmer

### **Inhalt**

#### ● **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

### **Termine und Orte**

16.–18.10.17	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52176913
22.–24.01.18	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52186911
04.–06.06.18	Ratingen	→ VA.-Nr.: 52186912
22.–24.10.18	Darmstadt	→ VA.-Nr.: 52186913

### **Uhrzeiten**

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

### **Teilnehmergebühren** (jeweils zzgl. MwSt.)

- 1.240,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.550,- EURO Standardgebühr
- 775,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)

Veranstaltungstitel

Veranstaltungsname      Veranstaltungsdatum

Veranstaltungsort

**Unternehmen:**

**Unterschrift:**

Firmenbezeichnung

Datum:      Unterschrift / Firmenstempel

Strasse und Nr. / Postfach

**Ihre Bestellnummer** (optional)

Land      PLZ      Ort

Bestellnummer bzw. Bestelldaten Ihres Unternehmens

## Teilnehmer:

## Rechnungsanschrift: (falls abweichend)

### 1. Teilnehmer: (Hauptteilnehmer)

Vor- und Zuname

Unternehmen

Funktion / Abteilung

Abteilung

Telefon:      Telefax:

Ansprechpartner

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

Strasse und Nr. / Postfach

### 2. Teilnehmer: (optional)

Vor- und Zuname

Land      PLZ      Ort

Funktion / Abteilung

Telefon:      Telefax:

Telefon:      Telefax:

E-Mail:

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:

## 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 / Informationen

Excellence Network GmbH & Co. KG

Darmstädter Str. 29

64331 Weiterstadt

Telefon: 06150/1070-0

Telefax: 06150/1070-22

E-Mail: [info@excellenceakademie.de](mailto:info@excellenceakademie.de)

## Anmeldungen und Informationen

Für Ihre Anmeldung gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der EXCELLENCE Network (siehe Seite 67 im Veranstaltungsprogramm oder <http://www.excellenceakademie.de/download/agb.pdf>). Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie schnellstmöglich auf postalischem Weg 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.

[www.excellenceakademie.de](http://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](http://www.excellenceakademie.de) · email: [info@excellenceakademie.de](mailto:info@excellenceakademie.de)