



A - **A** - **A** - **A**

→ **A**nders - **A**ls - **A**lle – **A**nderen

Seminare mit besten Referenzen

März - Dezember 2020

für

- Einkauf ● Materialwirtschaft ● Logistik
- Controlling ● Kostenrechnung ● Finanzen
- **BWL für Nicht-Betriebswirtschaftler**

NEU !

- **auch Einzel-Seminare * buchbar**
- optional mit Coaching- / oder Beratungscharakter
 - nach Ihren individuellen Terminwünschen
 - 100%-ige Durchführungsgarantie für Ihre Planung
(* nur in Tübingen)

www.stiemer.com

Beste Tätigkeits-Referenzen auf www.stiemer.com

- ➔ Aesculap Akademie, Tuttlingen (20 Jahre)
- ➔ Deutsches Institut für Betriebswirtschaft, Frankfurt (12 Jahre)
- ➔ Haufe Akademie, Freiburg i. Br. (12 Jahre)
- ➔ Technische Akademie Esslingen (seit 25 Jahren)
- ➔ TÜV Akademie Rheinland (seit 25 Jahren)
- ➔ Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen, WVIB, Freiburg i. Br. (22 Jahre)
- ➔



Der E-Learning - Marktführer – unser Partner !



AUTORISIERTER BERATER

OFFENSIVE MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND



A - A - A - A

Anders - Als - Alle - Anderen :

↓ **NEU !**

Zusätzlich zu den offenen bundesweiten Seminarterminen bieten wir Ihnen exklusiv

eine völlig **neue Variante der Veranstaltungsdurchführung mit beidseitiger Win-Win-Situation :**

- **Einzel-Seminare* mit 100% Durchführungsgarantie**
(für alle im Katalog gelisteten Veranstaltungen)
➔ **für Ihre Planungssicherheit !**

Ihre Vorteile:

- Termingestaltung zu 100% nach Ihren individuellen Wünschen,
- Reduzierung Ihres hohen Veranstalter-Suchaufwandes,
- optional mit „Einzelcoaching- / oder Einzelberatungs-Charakter“, d.h. es wird voll und ganz auf Ihre gewünschten Belange eingegangen,
- Berücksichtigung Ihrer firmenspezifischer Besonderheiten mit gesicherter Vertraulichkeit,
- volle Planungssicherheit Ihrer Weiterbildung,
- Topp-Location in einer der schönsten Unistädte Deutschlands (Tübingen),
- Beginn 2-tägiger Seminare am 1.Tag um 10 Uhr - Ihre Mitarbeiter sparen u.U. 1 Übernachtung,
- gesicherter Wissenstransfer mit hoher Umsetzbarkeit am Arbeitsplatz,
- Ihre Investition: Regulärer offener Veranstaltungs-Preis lt. Katalog bzw. Homepage
+ ca. 25% Einzel-Durchführungs-Aufschlag
- Bedingung: * Durchführung nur in Tübingen.

Unsere Vorteile:

- Wegfall zeitintensiver Reisetätigkeit,
- mehr Zeit für das Wesentliche !

Gerne erwarten wir Ihre Anfrage(n).

Darüber hinaus bieten wir Ihnen natürlich **auch „die Klassiker“ :**

Firmeninterne Seminare

+

bundesweite, offene Seminare

zu den im Katalog enthaltenen Themen. Dies in zentral gelegenen Metropolen zu fest eingeplanten Terminen.

Gerne erwarten wir auch hierzu Ihre Anfrage(n).

Inhaltsverzeichnis

NEU → Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !

Einzel-Seminare mit 100%-iger Durchführungsgarantie

für alle in diesem Katalog aufgeführten Veranstaltungen nach Ihren individuellen Terminwünschen

(optional mit Einzel-Coaching- oder -Beratungs-Charakter).

Bedingung : Durchführungsort = D-72072 Tübingen

Bundesweite **Offene SEMINARE** mit fest zugeordneten Terminen:

● **CONTROLLING** ● **KOSTENRECHNUNG** ● **FINANZEN** 8

BWA analysieren – als Steuerungsinstrument nutzen		9
Bilanz und Jahresabschluss auswerten		11
Finanz- und Rechnungswesen für Führungskräfte	NEU !!!	13
Controlling intensiv – Einsteiger Seminar		16
Controlling-Crashkurs für Führungskräfte		19
Einkaufscontrolling - Praxisseminar		21
Vertriebscontrolling intensiv		23
Target Costing - Zielkostenerreichung		25
Kostenrechnung und Kalkulation - Praxisseminar		27
Investitionscontrolling	NEU !!!	29

Bundesweite **Offene SEMINARE** mit fest zugeordneten Terminen:

● **EINKAUF** ● **MATERIALWIRTSCHAFT** ● **LOGISTIK** 31

S-Ek = Strategischer Einkauf O-Ek = Operativer Einkauf Mw = Materialwirtschaft

S-Ek Strategische Einkaufsinstrumente – Workshop	NEU !!!	32
O-Ek Einkauf und Logistik - Crashkurs		36
O-Ek Einkauf intensiv - Basiswissen für Einsteiger		39
S-Ek Lieferanten-Risikomanagement		42
S-Ek Target Costing im Einkauf	NEU !!!	45
S-Ek Target Costing – reach your goals	NEW !!!	47
S-Ek Einkaufscontrolling & Materialmanagement		49
O-Ek Reporting in Einkauf und Materialmanagement		51
O-Ek Preiserhöhungen abwehren – in der Einkaufspraxis		55
S-Ek Preisanalyse und Kostenanalyse im Einkauf		57

Bundesweite **Offene SEMINARE** mit fest zugeordneten Terminen:

● **EINKAUF** ● **MATERIALWIRTSCHAFT** ● **LOGISTIK**

S-Ek = Strategischer Einkauf O-Ek = Operativer Einkauf Mw = Materialwirtschaft

Mw Materialdisposition und -Controlling - die Praxis 60

Logistik :

Frachteneinkauf – Optimierungs-Seminar 53

Logistik intensiv – Basiswissen für Einsteiger 63

Lkw-Eigentransport vs. Fremdtransport 66

Bundesweite **Offene SEMINARE** mit fest zugeordneten Terminen:

● **BWL für Ingenieure und Techniker** 69

BWL für Ingenieure – Controlling, Investitionen → **20 Jahre Best practice !** 70

Ingenieure in Einkauf und Vertrieb → **NEU !** 73

Business Management for Engineers and Technicians → **NEW !** 76

● **Anmeldeformular** 78

● oder nutzen Sie bequem das **Online-Buchungssystem**
unter www.stiemer.com - mit umgehender Buchungsbestätigung

● **Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)** 79

Über uns :

STIEMER - Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling wurde Ende 1994 von Dipl.-Betriebsw. (DH) H.-P. Stiemer gegründet.

70% der Jahrestätigkeit liegen in projektbezogener Unternehmensberatung.

30% p.a.entfallen auf Coaching- / Seminartätigkeit. In diese fließen unmittelbar aktuellste Erfahrungen aus dem Beratungssektor ein. Damit ergibt sich der hochgradige Praxisbezug. Dieser sichert die erfolgreiche Umsetzbarkeit des Gelernten am Arbeitsplatz Ihrer Mitarbeiter.

Markante Differenzierungen – Mehrwerte (siehe dazu auch Seite 3) :

- Ihre Mitarbeiter erhalten nach dem Seminar per Mail wertvolle Excel-Dateien, Checklisten ... Damit lassen sich die während der Veranstaltung manuell erarbeitenden Erkenntnisse aus der Fallstudienarbeit unmittelbar am Arbeitsplatz in die Praxis transferieren.
- Günstiges Preis- / Leistungsverhältnis (Verzicht auf Papierprospekte und -kataloge).
- Schlanke Overheads, d.h. Sie vergüten die Schulung (Referent + Raumbereitstellung) und nicht den Backoffice-Verwaltungsapparat personal(kosten)intensiver Veranstalter.
- Frühbucher-, Mehrfachbucherrabatte, ESF-Förderung (Annahme v. Bildungsgutscheinen).
- Beginn 2-tägiger Seminare am 1.Tag um 10 Uhr - Ihre Mitarbeiter sparen u.U. 1 Übernachtung.
- Zentrale Lage der Veranstaltungshotels in Hauptbahnhofnähe der jeweiligen Metropole (bei uns ist München → München und nicht z.B. das 20 km außerhalb gelegene Unterhaching).
- Beste Referenzen (siehe Homepage www.stiemer.com).

A - A - A - A

Anders - Als - Alle - Anderen :



NEU → Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !

Einzel-Seminare mit 100%-iger Durchführungsgarantie
für alle in diesem Katalog aufgeführten Veranstaltungen nach Ihren individuellen Terminwünschen
(optional mit Einzel-Coaching- oder -Beratungs-Charakter).
Bedingung : Durchführungsort = D-72072 Tübingen

- Langjährige Kooperation mit starken, renommierten Partnern.
- Unmittelbare Einbringung aktuellster Praxis-Beratungserkenntnisse ins Seminar.
- Kompakter Wissenstransfer u.a. mittels praktischer Fallstudien.
- Gestandene Praktiker mit hochkarätiger Beratungs-, Seminar- und Berufserfahrung,
- Durchgängige Coaching- / Seminarerfahrung, seit 1982.

Zeichen - LEGENDE in den jeweiligen Seminarbeschreibungen:

Das Veranstaltungsangebot ist modular aufgebaut, d.h., dass zunächst die Einstiegs- / Basisveranstaltungen gefolgt von Aufbau- und Spezialisierungs-Veranstaltungen aufgeführt sind. Neben den Veranstaltungsüberschriften finden sich folgende Symbole:

Level → = keine Vorkenntnisse erforderlich
Level →↑ = Vorkenntnisse sind von Vorteil

Wir senden Ihnen - wenn wir dürfen, maximal zwei Mal im Jahr unseren PDF-Katalog. Ansonsten wollen wir Ihre Arbeit unterstützen und Sie nicht zumailen.

Mein Team wünscht Ihnen viel Freude bei der Lektüre des Angebots. Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören. Stellvertretend verbleibe ich bis dahin

Ihr

Hans-Peter Stierner

Tübingen im März 2020



Wir arbeiten nach dem „**Gleichbehandlungsgrundsatz**“ ! Sollten Sie in den Beschreibungen die Differenzierung in Mitarbeiter - - - Mitarbeiterinnen vermissen, heißt dies, dass sowohl Mitarbeiter wie auch Mitarbeiterinnen gleichermaßen gemeint sind. Um die Texte ansprechend zu halten, wurde auf die doppelt „gemoppelte“ Aufführung verzichtet.



SEMINARE

für

- Controlling
- Kostenrechnung
- Finanzen



STIEMER – Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Postfach 2502 ● D - 72015 Tübingen
FON +49 (0) 7071 / 49270 ● FAX +49 (0) 7071 / 49524
mgr@stiemer.com



BWA analysieren - als Steuerungsinstrument nutzen # 007

- die monatliche betriebswirtschaftliche Auswertung mit Kennzahlen analysieren und interpretieren -

**NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar
mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.**

- Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,
- optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,
- Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →

1 - tägig

Die monatliche BWA (= Betriebswirtschaftliche Auswertung) auch KER (= Kurzfristige Erfolgsrechnung, kurzfristige Ergebnisrechnung) leidet oft an einer wenig empangerorientierten, kaum aussagefähigen Aufbereitung und Darstellung. Dabei sollte sie auf einen Blick die erforderlichen Eckdaten liefern, die zu einer positiven Beeinflussung und Steuerung des Unternehmensergebnisses unerlässlich sind. Anhand praktischer Fallstudien erhalten Sie kompakt das Rüstzeug, das Sie benötigen, um sich ein einfaches Kennzahlen-Cockpit für die Unternehmenssteuerung aufzubauen. Sie lernen fallstudienmaig, wie man die monatliche betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) analysiert und als Steuerungsinstrument nutzt.

[Beste Referenzen - u.a. Aesculap Akademie, Haufe Akademie, Technische Akademie Esslingen, TUV Akademie Rheinland, WVIB ...](#)

Teilnehmerkreis

Inhaber, Unternehmer, Geschäftsführer und Führungskräfte kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) aller Branchen, Vertreter öffentlicher Unternehmen und Verwaltungen.

Referent

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270 ; FAX +49 7071 49524 ; mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema - Ihr Nutzen

Die Veranstaltung versetzt Sie mittels praktischer Fallstudien in die Lage

- * die für die Steuerung des Unternehmens wichtigen Daten zielgenau und schnell auszuwerten,
- * Übersicht schaffende, einfache Kennzahlen zur Unternehmensanalyse und -steuerung zu formulieren,
- * ein aussagefähiges Berichtswesen aufzubauen, das komplexe BWA-Daten verständlich und prasentationsreif darstellt,
- * Sie erfahren, wie Sie die BWA zu einer Kostenstellen- und Profitcenterrechnung erweitern,
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

(BWA analysieren – als Steuerungsinstrument nutzen)

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Zweck, Aussagegehalt der monatlichen BWA

Auf diese Daten der BWA kommt es besonders an

Erkennen, extrahieren und aufbereiten der liquiditäts- und rentabilitätsrelevanten Daten.

Bildung einfacher und Übersicht schaffender BWA-Kennzahlen (KPI)

Quick-Checks zur monatlichen Rentabilitäts- und Liquiditätsanalyse und -steuerung. Die zehn wichtigsten „Muss“ - Kennzahlen.

Auf diese Kennzahlen legen Banken beim Rating besonderen Wert

Ausbau eines einfachen aber effizienten Berichtswesens mit Hilfe der BWA

One page management - empfängerorientiert darstellen und visualisieren.

So baut man die BWA zu einer weiterführenden Profitcenter- und Kostenstellenrechnung aus

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole : 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

(+ zzgl. 19% MwSt.)

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		17.02.20
	Köln	575,- (+)		15.06.20
	Hamburg	575,- (+)		10.08.20
	Leipzig	575,- (+)		14.09.20
	Stuttgart	575,- (+)		12.10.20
	München	575,- (+)		14.12.20

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 725,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Bilanz und Jahresabschluss auswerten

004

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,**
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →

1 - t ä g i g

Professionelle Bilanzanalyse (Analyse der Bilanz und G+V) setzt neben detailliertem Fachwissen ein spezielles Kennzahlensystem (KPI) voraus. Mittels praktischer Fallstudien wird Ihnen alles Notwendige im Seminar kompakt vermittelt. Sie verbessern damit u.a. Ihr Reporting und Rating, z.B. bei anstehenden Bankengesprächen. Über den klassischen Personenkreis (Mitarbeiter aus Finanz- und Rechnungswesen, Controlling) hinaus ist der Kurs auch besonders wertvoll für Interessenten, die in Aufsichtsgremien tätig sind (Wirtschaftsausschuss, Aufsichtsrat, Prüfer der Kreditwürdigkeit bei Banken nach dem KWG ...). "Bilanz und Jahresabschluss auswerten" - danach analysieren und kommentieren Sie souverän die Auswertung einer Bilanz und G+V.

[Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

- * Mitarbeiter aus Buchhaltung, Mahnwesen, Controlling sowie aus Ressorts (z.B. Einkauf, Vertrieb) die eine Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung (auch von Lieferanten, Kunden) auswerten bzw. verstehen müssen.
- * Personen, die verantwortungsvoll ihre Funktion in Aufsichtsgremien wahrnehmen wollen (Betriebsräte, Aufsichtsräte, Politiker ...) und sich dazu kompakt das erforderliche Fachwissen aneignen möchten.
- * Mitarbeiter von Kreditinstituten / Banken die eine Prüfung der Kreditwürdigkeit nach dem KWG (Kreditwesengesetz) vornehmen müssen.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524

mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie werten mit Hilfe von speziellen Kennzahlen gezielt den Jahresabschluss / die Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung (G+V) aus und sind in der Lage, Schwachstellen der Liquidität und Wirtschaftlichkeit gezielt zu erkennen.
- * Sie eignen sich das Vorgehensmodell anhand zahlreicher, aus der Praxis entwickelter Fallstudien „von der Praxis - für die Praxis“ an.
- * Sie wissen, dass Infos aus dem Finanz- und Rechnungswesen sehr oft an einer höchst mangelhaften Aufbereitung und Darstellung leiden. Sie sind in der Lage, diesen Missstand durch das Gelernte zu optimieren und die erforderlichen Informationen zu extrahieren.
- * Sie lernen Kennzahlen kennen, die für die Kreditwürdigkeitsprüfung eine besondere Rolle spielen und können so im Vorfeld Einfluss auf das Rating (z.B. nach Basel ...) nehmen.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

(Bilanz und Jahresabschluss auswerten)

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Der Jahresabschluss und sein Aussagegehalt

- * Aufbau des Jahresabschlusses - leicht verständlich erklärt (Bilanz, G+V, Anhang, Lagebericht)
- * Aufbereitung der Bilanz und G+V für die nachfolgende Auswertung ; Handels- / Steuerbilanz

* Bewährte Kennzahlen (KPI) für die Analyse der Bilanz

- Beurteilung von Vermögensstruktur, Kapitalstruktur (= Finanzierung), Liquidität (L1, L2, L3, ...)

* Kennzahlen zur Analyse der G+V (Gewinn- und Verlustrechnung)

- Eigenkapital-, Gesamtkapital-, Umsatzrentabilität, ROI, ROCE, EBIT ... , Cash Flow ...
- Kennzahlen zur Beurteilung von Investitionstätigkeit, Lagerumschlag, Forderungsumschlag ...

* Besondere Auswertung: Betriebsergebnis (operatives Ergebnis) / Neutrales Ergebnis

- * Wichtige Kennzahlen mittels Quick-Check ; Grenzen der Kennzahlen-Aussagefähigkeit

Wesentliche Unterschiede zwischen HGB, BilMoG / IFRS / IAS und US-GAAP

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		03.04.20
	Leipzig	575,- (+)		15.06.20
	München	575,- (+)		22.06.20
	Hamburg	575,- (+)		10.08.20
	München	575,- (+)		14.12.20

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 725,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Finanz- und Rechnungswesen für Führungskräfte

025

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung:** Durchführungsort = Tübingen,
- **optional** mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,
- **Ihr Vorteil:** Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →

2 - t ä g i g

Besonders Nichtfachleuten / Quereinsteigern aus dem Führungsumfeld werden praxisnah und kompakt die wichtigsten Grundlagen des Finanz- und Rechnungswesens vermittelt, die zur wirksamen Steuerung des Unternehmenserfolges erforderlich sind. "Finanz- und Rechnungswesen für Führungskräfte" - danach sind Sie in der Lage, qualifiziert mitzureden. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Neueinsteiger / Quereinsteiger (Führungskräfte, verantwortliche Mitarbeiter), sowie qualifizierte Nachwuchskräfte - ohne Fachausbildung im Finanz- und Rechnungswesen.

Referenten

Dipl. Betriebswirt (DH) Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.
FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524 ; mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema - Ihr Nutzen

- * Sie werden in die Lage versetzt, durch Beachtung der sich aus dem Finanz- und Rechnungswesen ergebenden betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge zur Verbesserung des Unternehmenserfolges beizutragen.
- * Sie erhalten grundlegende Kenntnisse in den Bereichen Finanzwesen, Kostenrechnung, Planung / Controlling und langfristige Unternehmenssicherung.
- * Sie können das Gelernte unmittelbar in der Praxis anwenden.
- * Sie beherrschen die wichtigen Kennzahlen (KPI) und Quick Checks zur Verbesserung von Rentabilität und Liquidität.
- * Sie können Informationen aus der Kostenrechnung praxisgerecht umsetzen und wissen, wie sich das Ganze innerhalb des Controllingsystems auswirkt.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

(Finanz- und Rechnungswesen für Führungskräfte)

Programmübersicht

Lexikon der wichtigsten Begriffe (in deutscher und englischer Fassung)

* Grenzkosten, Deckungsbeitrag, Cash Flow, ROI, EBIT, Break-even ...

Die Information ist wichtigster Produktionsfaktor

Ursachen von Unternehmensproblemen und wie das Finanz- und Rechnungswesen zu deren Vermeidung bzw. Lösung beitragen kann

Das Finanz- und Rechnungswesen als betriebswirtschaftliches Informations- und Steuerungssystem

Grundzüge der Finanzbuchhaltung

- * Was ist eine Bilanz und wie liest man sie?
- * Was steht in der Gewinn- / Verlustrechnung?
- * Gewinn, Liquidität, Cash Flow im Zusammenhang
- * Die Aussage von Kennzahlen / KPI (Beispiele)
- * Erfolgsorientierte Finanzierung

Kostenrechnung / Kalkulation - was ist das?

- * Kosten, Leistungen, Aufwand, Ertrag
- * Ermittlung von Produktkosten und Produkterfolg
- * Aussage von Grenzkosten und Deckungsbeiträgen
- * Wie wird mit modernen Kostenrechnungssystemen in den gängigen ERP-Systemen kalkuliert?

Planung und Controlling

- * Planung heißt Zielsetzung
- * Controlling : Die Steuerung des Unternehmens anhand der Planziele
- * Operatives und strategisches Controlling
- * Aufbau und Ablauf der Planung
- * Fallbeispiel: Integrierte Unternehmensplanung mit Berichtswesen
- * Fallbeispiel: Gewinnverbesserung durch Controlling

Die Organisation des Finanz- und Rechnungswesens

Literaturhinweise und viele Praxistips

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole :

- 1. Tag: 10.00 – 17.45 Uhr
- 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr

(Finanz- und Rechnungswesen für Führungskräfte)

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	12.05.20	13.05.20
	Köln	975,- (+)	24.09.20	25.09.20
	Frankfurt	975,- (+)	24.11.20	25.11.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

<p>Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin (nur in Tübingen),</p> <ul style="list-style-type: none">- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,- hoher Wissenstransfer ! <p style="text-align: right;">€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)</p>

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Controlling intensiv – Einsteiger Seminar

006

**NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar
mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.**

- **Bedingung:** Durchführungsort = Tübingen,
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil:** Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →

2 - t ä g i g

Sie möchten sich kompakt das notwendige Wissen aneignen, um im Controlling (als Neueinsteiger, Quereinsteiger, Nichtcontroller) erfolgreich mitreden oder tätig werden zu können? Dieses über viele Jahre bewährte Praxis-Seminar mit Top-Referenzen vermittelt Ihnen das spezifische Basiswissen bzw. die Grundlagen im Controlling. Damit beherrschen Sie alle Controllinginstrumente, um z.B. Aufgaben im Controlling erfolgreich übernehmen zu können. "Controlling intensiv" – mit diesem Einsteiger Seminar verschaffen Sie sich ein kompetentes Auftreten in Controllingfragen.

[Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

- * Mitarbeiter aus kaufmännischen Ressorts, die über keine controllingfachspezifische Ausbildung verfügen, jedoch zunehmend in diesem Bereich Aufgaben wahrnehmen sollen.
- * Junior-Controller - die sich einen durchweg praxisorientierten Gesamtüberblick im Controlling verschaffen wollen.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema - Ihr Nutzen

- * Controllingbegriffe und -Zusammenhänge werden Ihnen anschaulich vermittelt.
 - * Dank der Behandlung aus der Berufspraxis entwickelter Fallstudien sind Sie in der Lage, das Gelernte unmittelbar an Ihrem Arbeitsplatz umzusetzen.
 - * Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen im Controlling profitieren besonders.
 - * Sie erarbeiten sich fundiertes, praxistaugliches Controllingwissen.
 - * Sie beherrschen die wichtigsten Regeln für ein erfolgreiches Berichtswesen / Reporting.
 - * Sie lernen wichtige Kennzahlen (KPI = Key Performance Indicators) kennen, um Zahlen kompakt und übersichtlich darzustellen.
 - * Berichte und Daten aus dem Controlling interpretieren Sie aussagefähig.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

(Controlling intensiv – Einsteiger Seminar)

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Die wichtigsten Controllingbegriffe - deutsch / US-englisches Lexikon

Zum Nachschlagen nach dem Seminar. Alle Begriffe werden detailliert erklärt.

Grundverständnis Controlling

- * Persönliche und fachliche Voraussetzungen im Controlling
- * Operatives / Strategisches Controlling

Operatives Controlling

- * Das Finanz- und Rechnungswesen - die Ausgangsbasis
- * Ist-Kostenrechnung versus Plankostenrechnung
(BAB, Kalkulation, flexible Plankostenrechnung, Vollkostenrechnung, Deckungsbeitragsrechnung - ein- und mehrstufig ...)
Abweichungsanalyse und Festlegung von Gegensteuerungsmaßnahmen
- * Praktischer Plan-Ist-Vergleich, Abweichungsanalyse / Feststellung der Ursache(n)
- * Einleitung geeigneter Gegensteuerungsmaßnahmen zur Zielerreichung
- * Reporting / Berichtswesen nach dem One-Page-Management-Prinzip

Strategisches Controlling

- * Stärken-Schwächen-Analyse, GAP-Analyse, BSC - Balanced Scorecard

Controlling in den gängigen ERP-Systemen

- * Eingehen auf die Systeme der TeilnehmerInnen (SAP, Navision ...)

Methodik

Praktische Fallstudien, Einzelübungen und Lösungen, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript, Präsentation, Diskussion.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

- 1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
- 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

(Controlling intensiv – Einsteiger Seminar)

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	11.02.20	12.02.20
	Frankfurt	975,- (+)	23.04.20	24.04.20
	Köln	975,- (+)	16.06.20	17.06.20
	Hamburg	975,- (+)	11.08.20	12.08.20
	Leipzig	975,- (+)	15.09.20	16.09.20
	Stuttgart	975,- (+)	13.10.20	14.10.20
	München	975,- (+)	15.12.20	16.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB im Anhang

Oder:

<p>Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin (nur in Tübingen), - volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange, Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie, - Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter, - hoher Wissenstransfer !</p> <p style="text-align: right;">€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)</p>

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Controlling-Crashkurs für Führungskräfte

005

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung:** Durchführungsort = Tübingen,
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil:** Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →

2 - t ä g i g

Ein gut funktionierendes Controlling hat entscheidenden Einfluss auf die Sicherung des Unternehmenserfolges. Die Basis hierfür bildet das betriebliche Rechnungswesen innerhalb eines implementierten ERP-Systems. Das Zusammenwirken verschiedener Teilbereiche innerhalb eines solchen Systems lernen Sie anhand von Praxis-Fallstudien kennen. Damit erhalten Sie einen – auch für Nichtcontroller – geeigneten Gesamtüberblick über die Arbeitsweise moderner Controlling-Steuerungsinstrumente. "Controlling-Crashkurs für Führungskräfte" - damit sind Sie fit in der Materie. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

- Mitarbeiter aus dem gesamten Umfeld des Finanz- und Rechnungswesens,
- abteilungsfremde Abteilungsverantwortliche, die sich einen kompakten Gesamtüberblick zum Thema Controlling verschaffen möchten.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema - Ihr Nutzen

- * Sie werden systematisch mit den Anforderungen und Instrumenten eines modernen, erfolgsorientierten Controllings vertraut gemacht.
- * Als Grundlage für ein effektives Controlling erarbeiten Sie Aufbau und Zusammenhänge einer integrierten Unternehmensplanung.
- * Ausführliche Fallstudien versetzen Sie in die Lage, wirksame Controllinginstrumente zu identifizieren und für den Einsatz in Ihrem Unternehmen vorzusehen.
- * Umfangreiche Arbeitsunterlagen erleichtern den Transfer in die betriebliche Praxis.
- * Ein einfach verständlich aufgebautes Seminar, das auch Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen optimale Umsetzungserfolge verschafft.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

(Controlling-Crashkurs für Führungskräfte)

Programmübersicht

Controlling - Aufgaben, Funktion, Zeitrahmen (operativ / strategisch)

- * Zusammenhänge zwischen Buchhaltung, Betriebsabrechnung, Kalkulation
- * Verbesserung der Gemeinkostenverrechnung durch Activity-based-costing
- * Vollkosten- oder Deckungsbeitragsansatz? Häufige Fehler bei zu treffenden Entscheidungen. Einbeziehung qualitativer Kriterien in den Controllingprozess

Zeitgemäßes kostenrechnerisches Controllinginstrumentarium

- * Aufbau eines Betriebsabrechnungsbogens auf Plan- und Istkostenbasis
- * Erstellung eines flexiblen Vollplankosten – Betriebsabrechnungsbogens mit fixen und variablen Bezugsgrößensätzen

Moderne Kalkulationsverfahren im Controllingssystem

- * Mängel der klassischen, weit verbreiteten Kalkulationsverfahren
- * Aufbau einer verursachungsgerecht aufgebauten Prozesskostensatzrechnung

Strategische Controllinginstrumente

- * Praktisches Portfolio-Management mit Auswertung (Gruppenarbeit)
- * Balanced Scorecard

Aufbau eines aussagefähigen Berichtswesens im Controlling (Reporting)

- * Häufig anzutreffende Fehler(quellen) bei der Ergebnisdarstellung
- * Visualisierungsregeln, Präsentationsanlässe und Ausgabemedien

Wie gut ist Ihr vorhandenes Controlling-System und damit Ihr Controller ?

- * Selbsttest / Fragenkatalog (Stärken-Schwächen-Test für Ihr Controlling)

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr ; 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:
(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	13.02.20	14.02.20
	Frankfurt	975,- (+)	28.04.20	29.04.20
	Köln	975,- (+)	18.06.20	19.06.20
	Hamburg	975,- (+)	13.08.20	14.08.20
	Leipzig	975,- (+)	17.09.20	18.09.20
	Stuttgart	975,- (+)	15.10.20	16.10.20
	München	975,- (+)	17.12.20	18.12.20

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange, Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Einkaufscontrolling – Praxisseminar

- erfolgsorientierte Steuerung des Einkaufs

009

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,**
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !**

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →

2 - t ä g i g

Der Einkauf stellt einen der strategisch bedeutsamsten Liquiditätsverbesserungs- und Kostensenkungsbereiche des Unternehmens dar. Sie lernen spezielle Einkaufscontrollinginstrumente (u.a. Kennzahlen / KPI's = Key Performance Indicators) für den Einkauf kennen, die flankierend eine wirkungsvolle Steuerung ermöglichen. Mitarbeiter aus Einkauf und Controlling profitieren gleichermaßen von diesem Praxisseminar. Konventionell ausgebildete Controller lernen in diesem Seminar speziell auf den Einkauf zugeschnittene Controllinginstrumente (z.B. die Balanced Scorecard) kennen, die sie in die Lage versetzen, dem Einkauf bei der Erreichung seiner Ziele qualifiziert zur Seite zu stehen. Mit diesem "Einkaufscontrolling - Praxisseminar" – stehen dem Einkauf speziell auf ihn zugeschnittene Controllinginstrumente zur Verfügung. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Leiter aus Einkauf (CPO), Materialwirtschaft, Einkaufsgruppenführer, Controller, kfm. Leiter (CFO), Einkaufsassistenten sowie Abteilungsverantwortliche aus fachfremden Ressorts, die sich einen Überblick verschaffen wollen, qualifizierte Mitarbeiter, die künftig Aufgaben im Einkaufscontrolling übernehmen sollen.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema - Ihr Nutzen

- * Sie lernen spezielle operative und strategische Controllinginstrumente für den Einkauf kennen, die Sie in die Lage versetzen, Erfolgspotentiale zu erkennen und zu erschließen
- * Aussagefähige Einkaufskennzahlen helfen Ihnen bei der Zahlenaufbereitung und –darstellung
- * Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern zuverlässig die praktische Umsetzung
- * Ein einfach verständlich aufgebautes Seminar, das auch für Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen geeignet ist
- * Sie werden in die Lage versetzt, ein praxisorientiertes Einkaufscontrollingsystem selbst einzuführen bzw. bestehende Systeme auszubauen
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

(Einkaufscontrolling – Praxisseminar)

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Operative Controllinginstrumente für den Einkauf

- * Analyse und Planung der Lieferantenstruktur, Analyse und Planung der Materialstruktur
- * Kennzahlen im Einkauf und ihre wirksame Anwendung im Einkaufscontrolling
- * Gemeinkostenanalyse im Einkauf durch spezielle Prozesskostenkennzahlen
- * Optimale Bestellmengen- und –wertplanung, ABC-Dispo-Verfahren
- * Einkaufslimitplanungs- und –Kontrollrechnung

Strategische Controllinginstrumente im Einkauf

- * Einkaufscontrolling und Purchasing Scorecard

Aufbau eines aussagefähigen Berichtswesens (Reporting im Einkauf)

- * Häufig anzutreffende Fehler(quellen) bei der Ergebnisdarstellung des Einkaufs
- * One-page-management-Prinzip

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	20.02.20	21.02.20
	München	975,- (+)	23.04.20	24.04.20
	Leipzig	975,- (+)	16.06.20	17.06.20
	Köln	975,- (+)	18.06.20	19.06.20
	Frankfurt	975,- (+)	20.08.20	21.08.20
	München	975,- (+)	08.10.20	09.10.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Vertriebscontrolling intensiv

019

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,**
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !**

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →

1 - t ä g i g

Ob Vertriebsleiter oder Innen- / Außendienstmitarbeiter - im Vertrieb muss man mit Begriffen wie Deckungsbeitrag, Umsatzrendite, ROI, Margenschmälerung, Umsatz- kontra Deckungsbeitragsprovision etc. sicher umgehen können und die Zusammenhänge kennen. Im Mittelpunkt steht die plausible Darstellung der Steuerung des Vertriebs mittels spezieller Controllinginstrumente, z.B. Kennzahlen (KPI = Key Performance Indicators). Besonders Nichtfachleuten bzw. Neu- und Quereinsteigern wird mittels aus der Praxis entwickelter Fallstudien fundiertes Praxiswissen vermittelt. "Vertriebscontrolling intensiv" - damit nutzen Sie künftig souverän das Vertriebscontrolling-Instrumentarium.

[Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Neu- und Quereinsteiger, qualifizierte Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb, Controller, Nichtfachleute - die sich ein fundiertes Wissen im Vertriebscontrolling aneignen möchten.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Vertrieb namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema - Ihr Nutzen

- * Sie lernen anhand von Fallstudien mehrfach praxisbewährte, sofort umsetzbare Vertriebssteuerungsinstrumente kennen.
- * Sie decken wirkungsvoll und zuverlässig Erfolgspotentiale im Vertrieb auf.
- * Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen sichern die Umsetzung in die Praxis.
- * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen zum Thema Vertriebscontrolling eignen sich kompakt eine fundierte Wissensbasis an.
- * Sie profitieren von einem Profi, der bestens die Einkaufs- und Vertriebsseite kennt.
- * Sie decken brachliegende Rationalisierungsreserven im Vertrieb auf.
- * Sie sind in der Lage, den Vertrieb künftig zielgerichteter, gewinnorientierter zu steuern.
- * Sie können die vorgestellten Vertriebscontrollinginstrumente im Unternehmen einführen, bzw. vorhandene weiter ausbauen.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

(Vertriebscontrolling intensiv – Seminar)

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Grundverständnis

- * Vertriebscontrolling - Aufgaben / Funktionen
- * Kostenrechnerische Grundzüge und Voraussetzungen für Vertriebscontrolling

Operatives und strategisches Controlling im Vertrieb

- * Zeitgemäße Verfahren zur Analyse und Planung der Kundenstruktur, Umsätze und Kosten
- * Deckungsbeitragsrechnung - einer der wesentlichsten Schlüssel zum Erfolg
- * Kennzahlen im Vertrieb
- * Analyse der Nutzenschwelle (Break-Even-Analyse)
- * Plan-Ist-Vergleiche im Vertrieb
- * Portfolio-Management
- * Fallstudien: ABC-Analyse, Voll- und Teilkostenrechnungen, Plan-Ist-Vergleich mit Auswertung,

...

Reporting im Vertrieb

Literatur- und viele Praxistipps

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Fallstudien, Erfahrungsaustausch.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole : 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		17.02.20
	Köln	575,- (+)		15.06.20
	Hamburg	575,- (+)		10.08.20
	Leipzig	575,- (+)		14.09.20
	Stuttgart	575,- (+)		12.10.20
	München	575,- (+)		14.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 725,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Target Costing – Zielkostenerreichung

018

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,**
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !**

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →

1 - t ä g i g

Controller sollten aktives, koordinierendes Mitglied eines Target Costing Teams sein. Die Kosten eines Produktes werden bereits im F+E - Stadium zu mehr als zwei Drittel fixiert. Daher besteht hier die größte Kostenbeeinflussungsmöglichkeit. Anhand einer Praxis-Fallstudie eines realen Produktes wird Ihnen kompakt das spezielle Know-how vermittelt, damit Sie Target Costing - eine Zielkostenrechnung mit Erfolg einführen bzw. Ihr bestehendes strategisches Kalkulationssystem updaten können. "Target Costing - Zielkostenerreichung" - damit sichern Sie die erfolgreiche Einhaltung der geplanten Zielkosten. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Qualifizierte Mitarbeiter aus F+E, Controlling, Kalkulation, Einkauf, AV, QS ...

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema - Ihr Nutzen

- * Mittels Fallstudien wird Ihnen das erforderliche Wissen vermittelt, das Sie benötigen, um als Target Costing-Team-Mitglied erfolgreich an der Einführung und Umsetzung des Target Costing - Konzeptes mitzuwirken.
- * Sie lernen alle aktuellen Instrumente zur Zielkostenerreichung anhand eines durchgängigen Praxisfalles für ein Neuprodukt kennen.
- * Sie sind in der Lage, die Materialkosten im Vorfeld des Fertigungsstadiums aktiv mit zu beeinflussen.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

(Target Costing – Zielkostenerreichung)

Programmübersicht

Grundvoraussetzungen für Target Costing (Zielkostenmanagement)

- * Was ist eigentlich so neu und anders am Zielkosten-Denkprozess?
- * Was versteht man unter Target Cost und wie sind sie strukturiert?

Vorher-Effekt: Wie wurde bislang gedacht und kalkuliert?

- * Entwicklung und Fertigung des Prototyps und Stücklistenherstellung
- * Behandlung der Kosten im klassischen Schema der Vorkalkulation
- * Kalkulationsbeispiel aus der Praxis (Fallstudie)
- * Kritik der traditionellen Kalkulationsverfahren

Vorgehensweise des Target Costing

- * Planung der Zielkosten
 - * Feststellung des zu erwartenden Target Price
 - * Berücksichtigung der Target Margin
 - * Auflösung der Zielkosten in ihre Bestandteile, Ermittlung des Target Gap
 - * Detaillierte Funktions- und Kundenanalyse, Referenzproduktanalyse
 - * Kalkulationsbeispiel aus der Praxis (Fallstudie)
- * Permanenter Plan-Ist-Vergleich der Zielkostenrealisierung
 - * Analyse der sich ergebenden Zielkosten-Abweichungen
 - * Einleitung geeigneter Gegensteuerungsmaßnahmen zur Zielerreichung
 - * Eigenfertigung oder Fremdbezug? ; Value Engineering ...
 - * Schwachstellenanalyse im Produktionsvorfeld
 - * Freigabepremissen für die laufende Fertigung

Methodik

Fallstudien mit Gruppenarbeit, viele Praxisbeispiele, Erfahrungsaustausch, ausführliches Manuskript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole : 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		03.04.20
	Leipzig	575,- (+)		15.06.20
	München	575,- (+)		22.06.20
	Hamburg	575,- (+)		10.08.20
	Stuttgart	575,- (+)		20.11.20
	München	575,- (+)		14.12.20

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 725,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Kostenrechnung und Kalkulation - Praxisseminar

013

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung:** Durchführungsort = Tübingen,
- optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,
- **Ihr Vorteil:** Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →

2 - t ä g i g

Um in jeder betrieblichen Phase (Angebotspreisphase / Vorkalkulation, auftragsbegleitende Zwischenkalkulation, abschließende Nachkalkulation) die angemessene Kalkulation erstellen zu können, benötigen Sie den aktuellen Kenntnisstand der gängigsten ERP - Kostenrechnungssysteme. Dieses Wissen erarbeiten Sie sich mittels praktischer Fallstudien. Die Grundlagen / das nötige Basiswissen verinnerlichen Sie damit kompakt. "Kostenrechnung und Kalkulation" - damit sind Sie bestens – auch für die Arbeit mit Ihrem ERP-System (z.B. SAP) - vorbereitet. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus kaufmännischen (Geschäftsleitung, Einkauf, Verkauf, Buchhaltung ...) und nicht kaufmännischen Ressorts (AV, Produktion, F+E, ...), die über keine spezifische Ausbildung in Kostenrechnung / Kalkulation verfügen.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524 ; mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie lernen die für die Praxis erforderlichen Kostenrechnungs- und Kalkulationsbegriffe und Kalkulationszusammenhänge kennen.
 - * Sie sind in der Lage, Berichte (Betriebsabrechnungsbogen / BAB, Kalkulationen, ...) zu verstehen und gezielt auszuwerten.
 - * Sie eignen sich dieses Wissen anhand zahlreicher, aus der Praxis entwickelter Fallstudien „von der Praxis - für die Praxis“ an.
 - * Sie sind mit den Einsatzmöglichkeiten der verschiedenen Kostenrechnungs- und Kalkulationsinstrumente vertraut.
 - * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Wissen an.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

(Kostenrechnung und Kalkulation - Praxisseminar)

Lexikon der wichtigsten Kalkulationsbegriffe

Grundzusammenhänge der betrieblichen Kostenrechnung

- Gewinn- und Verlustrechnung / operatives Ergebnis als Ausgangspunkt,
- Gliederung, Erfassung und Verrechnung der Kostenarten (fix / variabel) nach Art der Verrechnung und dem Verhalten bei Beschäftigungsschwankungen,
- Einzelkosten - primäre Kosten, Gemeinkosten - sekundäre Kosten, Sondereinzelkosten, Fixkosten (Overheads), variable Kosten ...

Kostenstellenrechnung (Betriebsabrechnung), BAB

- Kostenstellen-Einteilungsmöglichkeiten,
- Verteilungsmöglichkeiten der Gemeinkosten,
- Aufbau und Funktion des ein- und mehrstufigen Betriebsabrechnungsbogens.

Kostenträgerrechnung (Kalkulation)

- Ermittlung von Gemeinkostenzuschlags- und Prozesskostensätzen,
 - Kalkulationsbeispiele aus der Praxis,
 - Gemeinkosten und Möglichkeiten einer besseren Verrechnung,
 - Verfahren der Vollkostenkalkulation und ihre kritische Würdigung.
- Kalkulation mit Deckungsbeiträgen
- Einstufige Grenzplankostenrechnung (Direct costing), mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung.
- Kalkulation von Grund- und Zusatzgeschäften, Bestimmung von Preisuntergrenzen,
- Verfahren der Vorkalkulation, Zwischenkalkulation, Nachkalkulation.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	23.04.20	24.04.20
	Köln	975,- (+)	16.06.20	17.06.20
	Hamburg	975,- (+)	11.08.20	12.08.20
	Leipzig	975,- (+)	15.09.20	16.09.20
	Stuttgart	975,- (+)	13.10.20	14.10.20
	München	975,- (+)	15.12.20	16.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Investitionscontrolling

021

- Investitionsrechnung , Investitionsentscheidungen und mehr

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,**
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !**

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →

2 - t ä g i g

Investitionen verursachen über viele Jahre eine hohe Bindung flüssiger Mittel und daraus resultierend immense Kostenbelastungen u.a. in Form der Abschreibungen. Über den Gesamtbetrachtungszeit-raum hat eine Investition eine Rendite zu erwirtschaften, die deutlich über dem einer Kapitalanlage im Finanzsektor liegen sollte. Investitionsentscheidungen sind von strategischer Tragweite, Fehlentscheidungen müssen unbedingt vermieden werden. Eine entsprechend sorgfältige Vorbereitung ist daher unabdingbar. Neben quantitativen müssen auch qualitative Aspekte mit einbezogen werden. Die klassischen, aus dem Finanz- und Rechnungswesen stammenden Controllinginstrumente sind für derartige Untersuchungen nur bedingt brauchbar. Mit Hilfe der vorgestellten Instrumente der Investitionsrechnung kann ein Grossteil der Investitionsrisiken mit einbezogen und damit die Investitionsentscheidung optimiert getroffen werden. "Investitionscontrolling " - damit treffen Sie optimal vorbereitete Investitionsentscheidungen.

Teilnehmerkreis

Abteilungsübergreifend / interdisziplinär tätige Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen. Interessierte Mitarbeiter aus den Ressorts Controlling, Kostenrechnung, Einkauf / Materialwirtschaft, Logistik, Verkauf ... Betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht zwingend erforderlich.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema - Ihr Nutzen

Sie erfahren im Detail und durch Praxisbeispiele untermauert,

- * wie und wo Sie die relevanten Daten finden und in die entsprechend anzuwendenden Verfahren der Investitionsrechnung einbauen,
- * wie Sie die wichtigsten Wirtschaftlichkeits- und Investitionsrechnungsverfahren sicher einsetzen,
- * wie Sie das Erlernte zuverlässig in Ihrem Arbeitsumfeld implementieren,
- * wie Sie Begriffe wie ROI, Pay back period, Break Even Point, DCF (Discounted Cash Flow), Barwert etc. künftig souverän in Fachgesprächen nutzen.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte!

(Investitionscontrolling Seminar)

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Operative Instrumente des Investitionscontrolling

- * Einführender Überblick über die gängigsten Investitionsrechnungsverfahren: Kosten-, Gewinn-, Rentabilitäts-, Amortisationsvergleichsrechnung, Kapitalwert-, Annuitäten-, DCF-Methode.
- * SPEZIAL - Investitions-Fallstudie aus der betrieblichen Praxis:
Beurteilung eines umfangreichen Investitionsobjektes unter Einbeziehung aller verfügbaren qualitativen, Wirtschaftlichkeits-, Rentabilitäts- und steuerlichen Gesichtspunkte.

Nutzwertanalyse zur Einbeziehung der qualitativen Aspekte in den Investitionsentscheidungsprozess

Planung und Controlling der Investitionen

Investitionsvorschlagsliste, Investitionsplan, ... Investitionschecklisten ...

Strategische Instrumente des Investitionscontrolling

- * Gap-Analyse - zur Schließung der Versorgungslücke ; Portfolioanalyse im Investitionssektor
- * Stärken-Schwächen-Analyse für Investitionen

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, Erfahrungsaustausch, ausführliches Manuskript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr ; 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:
(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	25.02.20	26.02.20
	Hamburg	975,- (+)	18.06.20	19.06.20
	München	975,- (+)	26.11.20	27.11.20
	Köln	975,- (+)	10.12.20	11.12.20

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



SEMINARE

für

- Einkauf ● Materialwirtschaft ● Logistik



STIEMER – Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Postfach 2502 ● D - 72015 Tübingen
FON 49 (0) 7071 / 49270 ● FAX +49 (0) 7071 / 49524
mgr@stiemer.com



Strategische Einkaufsinstrumente – Workshop

023

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung:** Durchführungsort = Tübingen,
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil:** Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level → ↑ STRATEGISCHER EINKAUF

- 2-tägig -

Sie möchten sich kompakt das Know-how praxisbewährter strategischer Einkaufsinstrumente aneignen. In diesem Spezialworkshop werden Sie mittels praktischer Fallstudien u.a. mit TCO / TOCO – Total Cost of Ownership, Target Costing / Zielkostenmanagement und mit unabdingbaren Preisanalyse- und Lieferanten-Risikomanagement-Verfahren vertraut gemacht. Im Nachgang zum Workshop erhalten Sie dazu auch spezielle Exceltools für die direkte Umsetzung an Ihrem Arbeitsplatz. „Strategische Einkaufsinstrumente“ – mit dem erworbenen Know-how sind Sie in der Lage, die Tools neu einzuführen bzw. die bestehenden weiter zu entwickeln. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Kursleiter

Dipl.-Betriebswirt (DH) H.-P. Stiemer, Inhaber der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - Tübingen, mit langjähriger Praxiserfahrung in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.
FON +49 7071 49270 ; FAX +49 7071 49524 ; mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Teilnehmerkreis

CPO's, Einkaufsleiter, Neu- und Quereinsteiger sowie qualifizierte Mitarbeiter, die künftig im strategischen Einkauf ihre Tätigkeit aufnehmen wollen.

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen wichtige strategische Führungsinstrumente für den Einkauf kennen und praktisch nutzen.
 - Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern zuverlässig die praktische Umsetzung.
 - Sie erhalten wichtige Praxishinweise für die optimale Umsetzung und Einführung der vorgestellten Controllinginstrumente in Ihrem Unternehmen.
 - Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an.
- Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

(Strategische Einkaufsinstrumente - Workshop) II

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Target Costing / Zielkostenmanagement für Einkäufer

Grundvoraussetzungen für Target Costing

- Was ist neu bzw. anders am Zielkosten-Denkprozess?
- Was sind Zielkosten und wie sind sie strukturiert ?

Wie wird bzw. wurde in vielen Fällen kalkuliert?

- Praxis-Fallstudie
- Kritik der traditionellen Verfahren

Völlig anders – die Vorgehensweise des Target Costing

- Ermittlung der Zielkosten, des Target Price und des Zielgewinnes
 - Auflösung der Zielkosten bis auf die Komponentenebene
 - Bedeutung / Rolle des Einkaufs
 - Praxis-Fallstudie
- Permanenter Plan-Ist-Vergleich der Zielkostenrealisierung

TCO / TOCO - Total Cost of Ownership im Einkauf

Grundvoraussetzungen für TOCO / TCO

- Was versteht man unter Total Cost und wie sind sie strukturiert?

Wie wurden bislang Angebote strategisch bewertet?

TOCO / TCO - Vorgehensweise

- Erfassung / Bewertung sämtlicher Teilprozess(ketten)schritte
- Praxis-Fallstudie

Preisanalyse im Einkauf - Transparenz der Einkaufspreise

Kostentransparenz im Einkauf mittels Kalkulations-Analyse

- Kosten- / Preiszusammenhänge

Infos aus dem Jahresabschluss des Lieferanten

- Liquiditätsinfos aus Jahresabschluss / Bilanz
- Rentabilitätsinfos aus GuV, Betriebsergebnis / EBIT und Neutralem Ergebnis
- Bildung von Kennzahlen (KPI = Key Performance Indicators) und ihre Aussagefähigkeit

Welche Einkaufsargumente gewinnen Sie durch dieses Wissen für Ihre Verhandlungen?

Bewährte Anfrageverfahren zur Analyse des Zielpreises

- Partieller Preisvergleich
- Anfragendiversifikation

Möglichkeiten der Kostenstrukturerfassung des Lieferanten

- Erfassung der potentiellen Einzel- und Gemeinkostenstrukturen durch
 - Lieferantenbesuche und Einsatz eines speziell gestalteten Auditfragebogens
 - Verbandszahlen, Statistische Ämter ...

Wie kann eine „Gegenkalkulation / Psychokalkulation“ für Verhandlungszwecke aus diesen Erkenntnissen erstellt werden?

Aufbau einer Gegen- / „Psycho“-Kalkulation

- Kalkulationen auf Vollkostenbasis
- Kalkulation auf Deckungsbeitrags- / Teilkostenbasis
 - Kritik der Vollkostenkalkulationsverfahren
 - Einsatzprämissen Voll- versus Teilkostenrechnung
 - Break-Even-Analyse (Make-or-buy?)
 - Auswirkungen der Auslastung auf Kosten und Gewinn

Welche Einblicke in die Kalkulation des Lieferanten ermöglicht dieses Wissen?

Zusammenfassende Einkaufsargumentations-Checkliste

Lieferanten(risiko)management – Supplier Risk Management

- Risiko-Identifikation in der Supply Chain
 - Erfassung finanzieller, technologischer und strategischer Risikofaktoren
 - Bestimmung von geeigneten Risk Indicators
 - Bewertung einzelner Risikofaktoren
 - Aufbau eines Forecast-Systems
 - Szenarien verschiedener Risk Cases
 - Entwicklung von Notfallplänen
 - Umgang mit systemrelevanten Suppliern
 - Festlegung eindeutiger Richtlinien
- (Wer behält welches Risiko im Auge?! Wer wird wann informiert?! ...)

(Strategische Einkaufsinstrumente – Workshop) IV

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, Topp-Manuskript.

Seminarzeiten

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	20.02.20	21.02.20
	Hamburg	975,- (+)	16.06.20	17.06.20
	München	975,- (+)	26.11.20	27.11.20
	Köln	975,- (+)	10.12.20	11.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

<p>Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin (nur in Tübingen),</p> <ul style="list-style-type: none">- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,- auf Ihren Wunsch optional mit Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,- hoher Wissenstransfer ! <p style="text-align: right;">€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)</p>

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Einkauf und Logistik – Crashkurs

010

NEU ! ▶ Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung:** Durchführungsort = Tübingen,
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil:** Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ▶ Siehe unten!

Level → OPERATIVER EINKAUF 2 - t ä g i g

Sie sind Neueinsteiger / Quereinsteiger in Einkauf und Logistik. Kompakt werden Ihnen in diesem Seminar mittels praktischer Fallstudien die wichtigsten Grundlagen vermittelt, um künftig erfolgreich in Einkauf und Logistik tätig zu werden. Ob Angebotseinholung, Kaufvertrag, Mängelrüge oder einfache Fragen zur Beschaffungs- und Lagerlogistik – dieser Crashkurs macht Sie fit ohne Absolvierung langwieriger, mehrstufiger Einzellehrgänge. „Einkauf und Logistik“ – Sie lernen praktische, sofort in der Tagespraxis einsetzbare Instrumente für Einkauf und Logistik kennen. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

- * Mitarbeiter aus kaufmännischen oder technischen Ressorts, die über keine einkaufs- und logistikfachspezifische Ausbildung verfügen, jedoch zunehmend in diesem Bereich Aufgaben wahrnehmen sollen.
- * Führungskräfte aus nicht kaufmännischen Abteilungen, die von der Tätigkeit des Einkaufs und der Logistik tangiert sind und Hintergründe / Zusammenhänge besser verstehen möchten.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524 ; mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie lernen grundlegende Einkaufs- und Logistikzusammenhänge und die zugehörigen Begriffe kennen und richtig einzuordnen.
- * Sie erfahren, wie man an der Senkung der Beschaffungskosten und der Kapitalbindung aktiv mitwirken kann unter bestmöglicher Sicherung der Lieferfähigkeit.
- * Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern zuverlässig die praktische Umsetzung.
- * Sie erhalten zahlreiche Praxishinweise für die optimale Umsetzung und Einführung des vorgestellten Instrumentariums an Ihrem Arbeitsplatz.
- * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges, detailliertes Zertifikat !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

***** Grundlagen der erfolgreichen Tätigkeit im EINKAUF *****

Anfrage / Anfrageverfahren

- Was gilt es zu beachten?
- Wie geht man vor?

Analyse und Planung der Lieferantenstruktur

- Single / Global sourcing
- Lieferantenauswahl / Lieferantenbewertung

Angebotsanalyse

Kaufvertrag

- Kaufvertragsarten und -formen, kompakt
- Kaufvertragsstörungen
 - Mängelrüge , Annahmeverzug , Zahlungsverzug ..., Mustertextblöcke

Bestellabwicklung

Tipps für erfolgreiche Einkaufsverhandlungen

***** BESCHAFFUNGS- und LAGERLOGISTIK *****

Wareneingang und Wareneingangsabwicklung

Einkaufsmanagement / Bestandsmanagement

- ABC-Analyse und ihre vielfältigen Einsatzmöglichkeiten
- Bestimmung des Bestellzeitpunktes
- Lagerhaltung, Lagerarten
 - Kennzahlen und Lagerbestand
 - Durchschnittlicher Lagerbestand , Umschlagshäufigkeit, Lagerdauer ...
 - Lagergröße und operatives Ergebnis

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

- 1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
- 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

(Einkauf und Logistik - Crashkurs)

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	11.02.20	12.02.20
	München	975,- (+)	18.02.20	19.02.20
	Frankfurt	975,- (+)	07.05.20	08.05.20
	Stuttgart	975,- (+)	02.07.20	03.07.20
	Leipzig	975,- (+)	20.08.20	21.08.20
	Köln	975,- (+)	24.09.20	25.09.20
	Hamburg	975,- (+)	10.12.20	11.12.20
	Stuttgart	975,- (+)	15.12.20	16.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

<p>Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin (nur in Tübingen), - volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange, - Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie, - auf Ihren Wunsch optional mit Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter, - hoher Wissenstransfer !</p> <p style="text-align: right;">€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)</p>

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Einkauf intensiv – Basiswissen für Einsteiger

020

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,**
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level → OPERATIVER EINKAUF

2 - t ä g i g

Sie sind Einsteiger im Einkauf und möchten sich schnell zu einem kompetenten und sicher auftretenden Einkäufer entwickeln? Das dafür nötige Basiswissen – z.B. für effiziente Verhandlungen mit Lieferanten, eignen Sie sich mittels spezieller Fallstudien an. Mit diesem Seminar bereiten Sie sich optimal für Ihre Aufgaben im Einkauf. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Referent

Dipl.-Betriebswirt (DH) Hans-Peter Stiemer, Inhaber der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling, Tübingen - mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524 mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Teilnehmerkreis

- Neueinsteiger / Quereinsteiger im Einkauf.
- Mitarbeiter aus nicht kaufmännischen Abteilungen, die als Nebeneinsteiger künftig Aufgaben im Einkauf wahrnehmen sollen.

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen wichtige Einkaufsbegriffe und –zusammenhänge kennen und können diese sicher in Ihrem beruflichen Alltag anwenden.
- Sie kennen die wichtigsten Anfrageverfahren und die gängigen Preisgestaltungsverfahren (u.a. Kalkulationen) der Lieferanten und sind in der Lage, sich preisanalytisch in anstehende Verhandlungen einzubringen.
- Sie wissen, wie eine objektivierte Lieferantenbewertung / Lieferantenauswahl vorgenommen wird.
- Sie nutzen sicher die Grundlagen des stilistischen Sprachgebrauchs und die Deutung der Körpersprache zur eigenen Auftrittssicherheit in anstehenden Einkaufsverhandlungen.
- Sie kennen die wichtigsten Verhandlungstechniken (der Verkäufer) und sind in der Lage, Ihre Argumentation zielgerichtet in Ihrem Sinne weiter zu verfolgen.
- Sie erhalten praxisbewährte Anregungen, wie Sie Verkäufereinwände bzw. –ausreden gekonnt meistern.
- Intensive Fallstudienarbeit und Einzelübungen sichern den praktischen Transfer in die Einkaufspraxis.
- Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Einkaufswissen an.
- Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

Einkauf intensiv – Basiswissen für Einsteiger

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Dateien und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Anfrage / Anfrageverfahren

- Einkaufs - Preisanalyse mittels partiellem Preisvergleich
- Preisanalyse mittels professioneller Anfragendiversifikation

Lieferanten und ihre Kalkulation (-sverfahren)

- Wie kann ich die einzelnen Kalkulationsbestandteile bestimmen?
- Tipps zum Aufbau einer Gegenkalkulation

Lieferantenauswahl / Lieferantenbewertung

- Kriterien der Bewertung, praxisrelevante Bewertungsverfahren

Rhetorik- und Verhaltensgrundlagen

- Satzbau, Wortwahl, Pausentechnik, Sprechtechnik, Körpersprache ...
- Auftrittssicherheit - eine Frage der persönlichen Einstellung

Verhandlungstechnik

- Verhandlungstechniken der Verkäufer
- Einsatz von Fragetechniken
- Win-Win-Aspekte sichten und nutzen
- Partnerschaft - was sich der Einkäufer vom Verkäufer wünscht

Aufbau einer Einkaufsverhandlungs-Checkliste zur Gesprächsvorbereitung

Freier Praxisthementeil – Diskussion zum Ausklang, z.B.

- Preisermittlung : Wann ist der Lieferant bei seinem niedrigsten Preis?
- Suche neuer Lieferanten (Risiken ...)
- Verhandlung festgefahren - wie geht's weiter?
-

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript.

(Einkauf intensiv - Basiswissen für Einsteiger)

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	19.02.20	20.02.20
	Frankfurt	975,- (+)	28.04.20	29.04.20
	Stuttgart	975,- (+)	25.06.20	26.06.20
	Leipzig	975,- (+)	18.08.20	19.08.20
	Köln	975,- (+)	15.09.20	16.09.20
	Hamburg	975,- (+)	10.11.20	11.11.20
	Stuttgart	975,- (+)	10.12.20	11.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB

Oder:

<p>Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin (nur in Tübingen),</p> <ul style="list-style-type: none">- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,- auf Ihren Wunsch optional mit Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,- hoher Wissenstransfer ! <p style="text-align: right;">€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)</p>

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Lieferanten-Risikomanagement

015

- Aufbau eines effizienten Supplier Risk Managements -

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,**
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level → STRATEGISCHER EINKAUF

1 - t ä g i g

Für einkaufende Unternehmen ist es eine stete Herausforderung, das Lieferantenmanagement und damit auch Ihr Supplier Risk Management zu verfeinern. Der Auswahl von Lieferanten kommt unter strategischen Gesichtspunkten im Einkauf eine immense Bedeutung zu. Speziell das Risikomanagement (Supplier Risk Management) hat eine schadenverhindernde Frühwarnfunktion zu leisten, wie sie vielen Unternehmen im Krisenjahr 2008 leider nicht zur Verfügung stand. Das erforderliche Risiko-Verhinderungs-Instrumentarium erarbeiten Sie sich während der Veranstaltung kompakt mittels praktischer Fallstudien. "Lieferanten-Risikomanagement" – damit sind Sie optimal vorbereitet, um sich im Umfeld volatiler Gegebenheiten „bewegen“ zu können. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Einkauf, Entwicklung / Konstruktion, QS, Supply Chain Management ...

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524

mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie lernen praktikable Risikoanalyseverfahren kennen, die es Ihnen in kürzester Zeit ermöglichen, zuverlässig Lieferantennisiken zu erkennen und zu vermeiden.
 - * Mittels spezieller praktischer Fallstudien eignen Sie sich das erforderliche Wissen an.
 - * Sie optimieren unter Berücksichtigung der wichtigsten Risikokriterien die strategische Auswahl und Bewertung Ihrer Lieferanten.
 - * Sie wissen, wie ein spezifisches **Supplier Risk Management**-System aufzubauen ist und wie Sie einen präventiven Maßnahmenkatalog erstellen.
 - * Sie erhalten wertvolle Tipps wie Sie mit wenigen Hilfsinstrumenten Ihr Lieferantenmanagement optimieren und sich ein effizientes Frühwarnsystem aufbauen.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

(Lieferanten-Risikomanagement)

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Beschaffung der erforderlichen Lieferanteninformationen

So analysieren Sie die Leistungen, den Service und die Kosten des Lieferanten

Lieferantenauswahlkriterien - ein erster Schritt zur Risikominimierung

Verfahren für ein praxisgerechtes Lieferantenrisikomanagement

- * Lieferanten-ABC-Analyse - immer wieder sehr nützlich,
- * Lieferantenbesuch und Bewertung der Merkmale und Indikatoren mit Hilfe eines speziell ergänzten Auditbogens,
- * Eindimensionale Lieferantenbewertungsverfahren,
- * Mehrdimensionale Lieferantenbewertungsverfahren,
- * SWOT-Analyse,
- * Praxis-Checklisten,
- * spezielle Softwaretools.

Praktische Fallstudien

Risikomanagement bei Lieferanten – Supplier Risk Management

- * Identifikation von Risiken in der Supply Chain
- * Erfassung der finanziellen, technologischen und strategischen Risiken
- * Bestimmung von geeigneten Risk Indicators
- * Bewertung der einzelnen Risikofaktoren
- * Aufbau eines Frühwarnsystems (Forecast System)
 - Szenarien verschiedener Risk Cases
 - Entwicklung entsprechender Notfallpläne
 - Behandlung systemrelevanter Supplier
 - Festlegung eindeutiger Richtlinien(Wer behält welches Risiko im Auge ?! Wer wird wann informiert ?! ...)

Methodik

Präsentation, Diskussion, Praxis-Fallstudien, praxiserprobte Übungen mit Lösungen, Erfahrungsaustausch, Topp-Manuskript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

09.00 - 17.00 Uhr

(Lieferanten-Risikomanagement)

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		17.02.20
	Köln	575,- (+)		15.06.20
	Hamburg	575,- (+)		10.08.20
	Leipzig	575,- (+)		14.09.20
	Stuttgart	575,- (+)		12.10.20
	München	575,- (+)		14.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),
- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- auf Ihren Wunsch optional mit Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer ! € 725,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Target Costing im Einkauf

035

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung:** Durchführungsort = Tübingen,
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil:** Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →↑ STRATEGISCHER EINKAUF

1 - t ä g i g

Als Einkäufer sollte Ihnen bewusst sein, dass ca. 90% der in der Nullserien-Stückliste eines Neuproduktes vorgesehenen Komponentenkosten bereits vorzementiert sind. D.h., hier ist abteilungsübergreifend (Einkauf, Entwicklung, QS, Vertrieb, Produktion ...) die größte Kostenbeeinflussungsmöglichkeit gegeben. Dem Einkäufer kommt als Mitglied eines – idealerweise - zu bildenden Target Costing Teams eine bedeutende Rolle zu. Mittels einer Fallstudie aus der Praxis wird Ihnen kompakt das nötige Target Costing - Verständnis vermittelt, um optimal an der Erreichung der Zielsetzung (z.B. Savings) mitzuwirken. "Target Costing im Einkauf" – damit erreichen Sie Ihre Zielvorgaben künftig besser. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und qualifizierte Mitarbeiter aus dem Einkauf. Optimal wäre es, wenn abteilungsübergreifend auch Mitarbeiter aus F+E, Entwicklung, QS, Vertrieb ... mit teilnehmen. Damit wäre eine abteilungsübergreifende Umsetzung gewährleistet.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524 ; mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie kennen detailliert die Grundvoraussetzungen für Target Costing und sind in der Lage, aktiv als Target Costing Team-Mitglied an der Implementierung von Target Costing in Ihrem Unternehmen mitzuwirken.
- * Sie lernen, wie Sie das Target Costing-Instrumentarium aktiv zur Senkung der Materialkosten einsetzen und sind in der Lage, die Materialeinsatzkosten im Produktionsvorfeld positiv mit zu gestalten.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

(Target Costing im Einkauf)

Voraussetzungen für Target Costing

- * Unterschiede Target Costing zum klassischen Pflichtenheftdenken
- * Was sind Target Costs und wie sind sie aufgebaut?

Klassischer Kalkulationsansatz mit seinen Tücken

- * F+E : Prototyp und Nullserien-Stückliste
- * Einkauf : Angebotseinholung für die einzelnen Komponenten
- * Vorkalkulation mit Praxisbeispiel
- * Kritische Würdigung des klassischen Vorgehens

Neuer Kalkulationsansatz mittels Target Costing

- * Zielkostenplanung
 - * Marktpreisbestimmung, Zielgewinnerrechnung,
 - * Zielkostenauflösung auf einzelne Komponenten,
 - * Funktions- und Kundenanalyse, Analyse von Referenzprodukten
 - * Target Costing-Beispiel (praktische Fallstudie)
- * Messung der Zielkostenerreichung
 - * Welche Prämissen sind im Einkauf zu schaffen?
 - * Gegensteuerungsmaßnahmen einleiten ; Wertanalyse ...

Fazit

- * Was ist zusammenfassend für den Einkauf besonders wichtig?
- * Wie bringen wir uns als Einkauf optimal in den Target Costing-Prozess ein ?

Methodik

Referate, Fallstudien, Praxisbeispiele, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Skript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole : 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		03.04.20
	Leipzig	575,- (+)		15.06.20
	München	575,- (+)		22.06.20
	Hamburg	575,- (+)		10.08.20
	Stuttgart	575,- (+)		20.11.20
	München	575,- (+)		14.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),
- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- auf Ihren Wunsch optional mit Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer ! € 725,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Target Costing Training – reach your goals

Available as Single Training, too !

Level →↑ **STRATEGIC PURCHASE / PROCUREMENT**

1 - day

Who should attend?

Manager and qualified employees of following departments: materials management, purchasing, logistics, R+D, construction, development, quality management, production.

Coach

H.-P. Stiemer / Experts of STIEMER - Management Consultancy for Purchase & Controlling - all with longterm experience in controlling, purchasing, materials management and logistics of well known companies. D-72072 Tübingen (Germany), PHONE +49 7071 49270 ; FAX +49 7071 49524 ; mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Your personal benefits

80 to 90% of the product materials cost are already caused in the R+D / construction phase and mostly fixed in the bill of materials (parts list). So it's the most important thing before starting the product production to reach cost reductions in the R+D stadium. Target Costing combined with value engineering and interdepartmental purchase activities are one of the most effective strategic instruments to reach important targets together - cost cutting without sacrificing quality, reliability and customer requirements. Receiver-oriented cost-accounting information (construction-related costing) is in demand, so that the design engineers can immediately estimate the cost effects of their action.

This well-stocked toolbox will help you to

- reach the cost targets by interdisciplinary, project-oriented, interdepartmental teamwork,
- reduce the cost of materials through the enhanced sense of cost and service responsibility,
- recognize and avoid of unnecessary functions / materials which are not desired (by the customers).

- You'll receive a meaningful certificate with a detailed list of the contents treated!

Additional benefits after training

You'll get special excel-sheets and KPI - / reference numbers and checklists by email.

Content

(Target Costing Training – reach your goals)

FUNDAMENTAL PRINCIPLES

Antecedent effect: What are the present concepts and cost-accounting methods?

What's target costing (target-cost management)?

Prerequisites of a better cost-management system

What is actually so new and so different about the target-cost thought process?

What is the general understanding of the term, " target cost "?

Phases of target-cost management

Determination of the customer requirements and target price

Determination of the customer requirements and target price with the aid of conjoint-analysis (indirect customer interview)

Determination of target costs

Target-cost splitting

Component method of target-cost splitting

Functional-area method of target-cost splitting

Strategic measures for the attainment of target costs

Cost accounting at the lowest cost with the aid of cost tables (cost schedules)

Integrated supplier management

Simultaneous Engineering (SE)

Value Engineering (VE)

Improvement of the existing cost structure

-Improvement of the direct-cost structure

-Improvement of the overhead-cost structure

Methods

Active participation, case studies, group and individual work.

Training Duration in 1st Class Hotels (central destination)

09.00 am - 5.00 pm

Execution (due to the general Terms + Conditions / AGB):	Location	Price in €	Date / Schedule	
STIEMER Trainingsportal - open booking -	Tübingen	975,- (+)	On request	
STIEMER Trainingsportal - inhouse booking -	on request	on request (+)	On request	

(+) additional 19% GERMAN VAT - if operated in Germany *

Also available as Single-Training!

1.225,- € + German VAT *



Einkaufscontrolling und Materialmanagement

032

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,**
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →↑ **OPERATIVER + STRATEGISCHER EINKAUF**

2 - t ä g i g

In der Industrie liegt der Anteil des Kostenblockes Beschaffung / Einkauf bei ca. 50-55% der Gesamtunternehmenskosten, gefolgt von den Personalkosten mit ca. 30-35%. Allein dadurch wird deutlich, dass ein fachspezifisch einzurichtendes Controlling mit entsprechend implementierten Steuerungsinstrumenten ein Muss darstellt. Z.B. mit einer Purchasing Scorecard und Einkaufskennzahlen erarbeiten Sie sich fallstudienmäßig, wie Sie ein wirksames Einkaufscontrolling implementieren und damit u.a. Ihr Materialmanagement mit optimieren. " Einkaufscontrolling und Materialmanagement " – damit verbessern Sie Ihr bestehendes Controllinginstrumentarium oder sind in der Lage, erstmals eines einzuführen.

[Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Einkaufsleiter (CPO), Abteilungsverantwortliche aus der Materialwirtschaft, Controller, CFO, sowie Abteilungsverantwortliche aus fachfremden Abteilungen, qualifizierte Mitarbeiter aus dem Einkauf.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524

mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie wissen, wie Sie die vorgestellten operativen und strategischen Controllinginstrumente erfolgreich im Einkauf einsetzen und darüber hinaus Ihr Materialmanagement optimieren.
 - * Sie nutzen aussagefähige Kennzahlen (Key Performance Indicators) für Einkauf und Materialwirtschaft im Reporting.
 - * Sie erarbeiten sich das Wissen mittels spezieller Praxis-Fallstudien.
 - * Die Seminarinhalte sind einfach und verständlich aufgebaut, sodass das Seminar auch für Teilnehmer mit geringer fachlicher Vorbelastung bestens geeignet ist.
 - * Sie lernen, wie Sie Ihre erzielten Einkaufserfolge in ein aussagefähiges Berichtswesen einbetten.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat, mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

(Einkaufscontrolling und Materialmanagement)

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Instrumente für operatives Einkaufscontrolling und Materialmanagement

- * Lieferantenstruktur gekonnt analysieren und planen
- * Materialstruktur transparent analysieren und planen
- * Einkaufsprozesskennzahlen
- * Materialien disponieren mittels Kennzahlen / Steuerung des Lagers
- * Gemeinkostenanalyse in Einkauf und Materialwirtschaft
- * Planung der Bestellmengen- und -werte
- * Stücklistenauflösung mal etwas anders
- * Spezieller ABC-Analysen-Einsatz in Einkauf und Materialwirtschaft
- * Vorstellung einer speziellen Planungs- und -Kontrollrechnung für den Einkauf

Instrumente für strategisches Einkaufscontrolling und Materialmanagement

- * Entwicklung / Aufbau einer Purchasing Scorecard

Berichtswesens (Reporting) im Einkauf / Materialmanagement

- * Praxistipps für eine erfolgreiche Darstellung von Einkaufsergebnissen
- * Alles auf ein Berichtsblatt (One page management)

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Übungen mit Musterlösungen, Austausch von Erfahrungen, Topp - Manuskript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	20.02.20	21.02.20
	München	975,- (+)	23.04.20	24.04.20
	Leipzig	975,- (+)	16.06.20	17.06.20
	Köln	975,- (+)	18.06.20	19.06.20
	Frankfurt	975,- (+)	20.08.20	21.08.20
	München	975,- (+)	08.10.20	09.10.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
 - Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
 - auf Ihren Wunsch optional mit Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
 - hoher Wissenstransfer !
- € 1.225,- (+ 19% MwSt.)**

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Reporting in Einkauf und Materialmanagement

011

- Quellen - Instrumente - Darstellung

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,**
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →

- 1-tägig -

Was nützt das beste Controlling, wenn das turnusmäßige Reporting (Berichtswesen) versagt? Eine Anleitung, wie Sie relevante Daten im Umfeld des Einkaufs- und Materialmanagements einfach aufspüren, ist der Aufhänger dieses Seminars. Mittels anschaulicher Fallbeispiele wird Ihnen dies vermittelt. Um Missverständnissen vorzubeugen – graphische Muster-Präsentationsorgien“ für Einkauf und Materialwirtschaft bilden nicht den Schwerpunkt der Abhandlung. "Reporting in Einkauf und Materialmanagement" – Sie profitieren von vielen Tipps, wie Sie Ihr Berichtswesen optimieren.

[Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Interessierte Mitarbeiter aus Einkauf und Materialmanagement, Supply Chain Management mittelständischer Unternehmen.

Referenten

Dipl.-Betriebswirt (DH) Hans-Peter Stiemer, Inhaber der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524 mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie sind in der Lage, Daten aus Einkauf und Materialmanagement (MM) deutlich in den Vordergrund zu stellen.
- * Sie lernen mittels Praxisfallstudien die erforderlichen Ergebnisquellen auszuwerten und geeignete Controllinginstrumentarien anzuwenden.
- * Sie lernen wichtige Kennzahlen für Einkauf und MM kennen, die Ihnen die Zahlenaufbereitung und -darstellung erleichtern.
- * Sie „verkaufen“ sich und Ihre Erfolge besser.
- * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Wissen an.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Die häufigsten Fehler (quellen) bei der Darstellung von Einkaufsergebnissen

Lohnende Informationsquellen für das Reporting in Einkauf und Materialmanagement

- * ABC-Analyse auf Lieferanten- und Materialbasis.
- * Wertanalyse.
- * ABC-Dispo-Verfahren.
- * Kennzahlen zur Planung und Analyse der Lieferanten-, Material- und Gemeinkostenstruktur (Key Performance Indicators).
- * Einkaufsbudgetierungsrechnung (Plan- / Ist-Vergleiche).
- * Jahres(bonus)vereinbarungen ...
- * Outsourcingrechnungen.

Aufbau eines empfängerorientierten Einkaufsberichtswesens in Einkauf und Materialmanagement (MM)

- * Regeln der Visualisierung im Reporting,
- * wichtig: die Präsentationsanlässe,
- * alles, wenn es geht, auf eine Seite (One Page Management),
- * Präsentationsfallstudie für das Einkaufsberichtswesen.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		03.04.20
	Leipzig	575,- (+)		14.09.20
	Stuttgart	575,- (+)		12.10.20
	München	575,- (+)		14.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin (nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- auf Ihren Wunsch optional mit Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 725,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Frachteneinkauf – Optimierungs-Seminar

008

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,**
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level → OPERATIVER EINKAUF

1 - t ä g i g

Die Frachtkosten gehören in vielen Unternehmen zu den besonders kostenintensiven externen Dienstleistungen - mit ansteigender Tendenz. Viele Praxistipps, z.B. wie sich die durch Sie zu zahlenden Frachtkosten in der Kalkulation des Anbieters zusammensetzen, werden Ihnen in Ihrer Einkaufsargumentation sehr behilflich sein. Vor allem eine Spezial-Checkliste für Verhandlungen im Frachteneinkauf wird Sie befähigen, kompetent und souverän als Gesprächspartner beim Einkauf von Transportdienstleistungen aufzutreten. "Frachteneinkauf – Optimierungs-Seminar" – damit gehen Sie optimal vorbereitet in jede Verhandlung.

[Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und qualifizierte Mitarbeiter aus Einkauf, Logistik, Supply Chain Management.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie erhalten kompakt das Grundwissen zum qualifizierten Einkauf von Transporten / Frachten.
- * Sie kennen die wichtigsten Leistungsarten der Transportdienstleistungen und die aktuellen Probleme Ihres Verhandlungspartners (Fahrermangel, Palletenproblematik ...).
- * Besonders die Einkaufsverhandlungscheckliste versetzt sie künftig in die Lage, Frachten / Transportdienstleistungen kompetent und optimiert einzukaufen.
- * Sie erarbeiten sich das erforderliche Transportwissen mit Hilfe von Praxisfallstudien.
- * Sie bekommen wertvolle Checklisten, die unmittelbar in Einkaufsverhandlungen mit dem Transportdienstleister zum Einsatz gelangen können.
- * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen profitieren von dem direkt umsetzbaren Wissen für den Einkauf von Transporten / Frachten.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

(Frachteneinkauf - Optimierungs-Seminar)

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

- Wohin tendieren die Transportmärkte

Welchen Einfluss hat dies auf die künftige Preisentwicklung der Transportdienstleistungen

- Besonderheiten beim Einkauf von Frachten

Wichtiges Einkaufswissen für Transportleistungen

- * Berücksichtigung sämtlicher qualitativer und quantitativer Transport-Einkaufskriterien,
- * Struktur der Frachtkosten und der Transportkalkulation der Transportdienstleister
 - Musterbeispiele für Güternahverkehr, Güterfernverkehr, Sammelgutverkehr, Luftfrachtverkehr und Kurier-, Express-, Paketdienstleistungen (KEP),
- * Musterformulierungen für eine optimale Verhandlungsführung und Vertragsgestaltung.

Musterchecklisten

- * Kalkulationstabellen, Angebotsvergleich, Ausschreibung
- * Logistikvertrag, Checkliste für den optimierten Einkauf von Transportdienstleistungen

Online - Hilfen (Frachtenbörsen . . .)

Absicherung von Transportdienstleistungen

- * So sieht der Haftungsumfang der einzelnen Verkehrsträger standardmäßig (leider) aus,
- * Konkretisierung des Ausschreibungsinhaltes,
- * transportschadenquotenabhängige Gestaltung der Preise,
- * konsequente Bewertung der Leistungserbringung der Transportdienstleister mit Kennzahlen.
- *

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole : 09.00 – 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
Partnerorganisation*	Stuttgart	Auf Anfrage		10.03.20
Partnerorganisation*	Köln	Auf Anfrage		13.03.20
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	575,- (+)		03.04.20
STIEMER Trainingsportal	München	575,- (+)		22.06.20
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	575,- (+)		14.09.20
Partnerorganisation*	München	Auf Anfrage		06.10.20
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	575,- (+)		17.11.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen vereinbarten Termin
(nur in Tübingen) !

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- auf Ihren Wunsch optional mit Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 725,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Preiserhöhungen abwehren – in der Einkaufspraxis

001

NEU ! ▶ Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung:** Durchführungsort = Tübingen,
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil:** Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ▶ Siehe unten!

Level →↑ OPERATIVER EINKAUF

2 - t ä g i g

Einkäufer sehen sich wiederkehrend mit Preiserhöhungsforderungen der Lieferanten konfrontiert. Wie man damit professionell umgeht und sich ein wirksames Instrumentarium zur Abwehr von Preiserhöhungen aufbaut, erarbeiten Sie sich mittels praktischer Fallstudien in dieser Veranstaltung. Künftig gehen Sie damit souverän u.a. mit folgenden Fragestellungen um: „Wie kann ich mich am Besten in mein Gegenüber hineinversetzen? Wie schaffe ich es, mich in die Kalkulation des Lieferanten hineinzudenken? ...“. "Preiserhöhungen abwehren - aber wie?" – Ihre Position bei anstehenden Preisverhandlungen verbessert sich damit gravierend.

[Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Führungskräfte (CPO) und qualifizierte Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Preisgespräche / Preisverhandlungen mit Lieferanten führen.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524

mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie können sich gezielt in die Kalkulation (-sarten und –methoden) Ihres Lieferanten hineinendenken.
 - * Sie sind in der Lage, Zielpreise zu definieren bzw. vorgegebene zu analysieren.
 - * Sie beherrschen die Methodik der Verhandlungstechnik zur Abwehr von Preiserhöhungen.
 - * Sie sind in der Lage, geeignete Verhandlungsargumente zu entwickeln, um hocheffektive Preisverhandlungen zu führen.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht (Preiserhöhungen abwehren – in der Einkaufspraxis)

Zielpreisfindung mit Hilfe der Kalkulationsanalyse

- * Kalkulationsgrundlagen mit fundiertem Hintergrundwissen für Ihre Einkaufspraxis.
- * Kalkulationsverfahren und ihre Vor- und Nachteile.
- * Maschinenstunden, prozentuale Zuschläge, Prozesskostensätze, Target Costs ...
- * Vollkosten- kontra Teilkosten- bzw. Deckungsbeitragsrechnung – Cost break down.
- * Arbeitspläne als Grundlage für die Preisanalyse.

Anfrageverfahren zur Zielpreisanalyse

- * Partieller Preisvergleich, * Anfragendiversifikation

Einkäuferische Argumentation bezüglich der Kostenstruktur des Lieferanten

Methoden der Abwehr von Preiserhöhungen

- * Kalkulation bei Erhöhung einzelner Preisbestandteile.
- * Vielfältige, kreative Argumentationen und Maßnahmen, um Preiserhöhungen abzuwehren (Typische Fragetechniken der Verkäufer, Bewältigung von Konfliktsituationen ...).

Aufbau einer Einkaufsverhandlungsscheckliste

Methodik: Vortrag, Fallstudien, Gruppenarbeit, Diskussion.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr **2. Tag:** 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	05.03.20	06.03.20
	Frankfurt	975,- (+)	19.03.20	20.03.20
	München	975,- (+)	07.05.20	08.05.20
	Hamburg	975,- (+)	18.06.20	19.06.20
	Frankfurt	975,- (+)	20.08.20	21.08.20
	Leipzig	975,- (+)	17.09.20	18.09.20
	Stuttgart	975,- (+)	08.10.20	09.10.20
	Köln	975,- (+)	10.12.20	11.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin (nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- auf Ihren Wunsch optional mit Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Preisanalyse und Kostenanalyse im Einkauf

014

- so analysieren und verstehen Sie das Kalkulationspreisgefüge Ihrer Lieferanten

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung:** Durchführungsort = Tübingen,
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil:** Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →↑

OPERATIVER + STRATEGISCHER EINKAUF

2 - t ä g i g

Mitarbeitern im Einkauf wird bei Einkaufsverhandlungen zunehmend mehr Hintergrundwissen in punkto Lieferantenkalkulation abverlangt. Um optimale Konditionen für das eigene Unternehmen zu erzielen, muss eine weitgehende Kostentransparenz (Kostenanalyse) über die Zusammensetzung des Einkaufspreises erreicht werden. Die Preisanalyse wird durch eine Gegenkalkulation ermöglicht, die versucht, den Angebotspreis des Lieferanten in die maßgeblichen Kostenblöcke zu zerlegen (Cost break down). Damit entsteht eine völlig neue, hervorragende Ausgangsbasis für anstehende Preisverhandlungen. Wie Sie dieses Wissen optimal in Ihre Einkaufsargumentation einbauen, erfahren Sie kompakt. "Preisanalyse und Kalkulation im Einkauf" – mit dem erworbenen Wissen führen Sie anstehende Einkaufspreisverhandlungen künftig effizienter.

[Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

- * Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Aufträge an Lieferanten vergeben und sich in die Kalkulation Ihres „Gegenübers“ hineindenken müssen.
- * Betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht zwingend erforderlich.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524 mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie lernen anhand praktischer Fallbeispiele Verfahren kennen, die es Ihnen ermöglichen, die Kalkulation Ihres Lieferanten zu durchleuchten.
praxissgerecht zu durchleuchten.
- * Sie erarbeiten sich die erforderlichen betriebswirtschaftlichen Argumente, um künftig effizientere Einkaufsverhandlungen zu führen.
- * Sie nutzen das Wissen über die Kostenstruktur des Lieferanten, um dieses gezielt in Preisverhandlungen zu Ihrem Vorteil einzusetzen.
- * Sie sind in der Lage, dieses Know-how auch intern in Ihrem Unternehmen erfolgreich anzuwenden.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

(Preisanalyse und Kostenanalyse im Einkauf)

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Kostentransparenz im Einkauf durch kompaktes Kalkulationswissen

- * Lexikon der wichtigsten Begriffe (Rentabilität, Liquidität, Cashflow, Deckungsbeitrag ...)
- * Zusammenhänge zwischen Kosten und Preis

Schnellüberblick über die Hauptfunktionen der Kosten- und Leistungsrechnung

- * Wo sind die für Einkaufsverhandlungen relevanten Infos zu finden?

Kostenartenrechnung (Fibu)

- * Liquiditätsinfos aus Jahresabschluss / Bilanz des Lieferanten
- * Rentabilitätsinfos aus GuV, operativem Ergebnis und Neutralem Ergebnis
- * Bildung von Kennzahlen (Key Performance Indicators); Grenzen ihrer Aussagefähigkeit

Welche Einkaufsargumente gewinnen Sie durch dieses Wissen für Ihre Einkaufsverhandlungen?

Kostenstellenrechnung (Betriebsabrechnung)

- * Einzel-, Sondereinzel-, Gemeinkosten
- * Variable und fixe Kosten und ihr Verhalten bei Beschäftigungsschwankungen
- * Der Betriebsabrechnungsbogen (BAB) und sein Aussagegehalt
- * Auswertung anhand eines Praxisbeispiels

Wie beeinflusst der Organisationsaufbau des Lieferanten seine Kostenrechnung und damit Preise ? Was können wir daraus ableiten ?

Kostenträgerrechnung (Kalkulation)

- * Vollkostenkalkulationsverfahren
- * Zuschlagskalkulation
- * Prozesskostenkalkulation (Stundensätze ...)
- * Zielkostenkalkulation (Target Costing)
- * Total Cost of Ownership (TCO)
- * Kalkulationen mit Deckungsbeiträgen
- * Wann Vollkosten-, wann Deckungsbeitragskalkulation ?
- * Break-Even-Analyse (Make-or-buy ?)
- * Auswirkungen der Auslastung auf Kosten und Gewinn

Welche Einblicke in die Kalkulation des Lieferanten ermöglicht dieses Wissen?

Möglichkeiten der Kostenstrukturerfassung des Lieferanten

- * Erfassung der potentiellen Einzel- und Gemeinkostenstrukturen durch
- * Lieferantenbesuche und Audit
- * Verbandszahlen, Statistische Ämter, Cloudlösungen ...
- * Cost break down

Was kann man direkt erfragen ? Wie kann eine „Gegenkalkulation / Psychokalkulation“ für Einkaufsverhandlungszwecke aufgebaut werden?

Checkliste : Abwehr von Preiserhöhungen

- * Verhandlungstechniken der Verkäufer
- * Verkäufererwände bzw. -ausreden meistern
- * Zusammenfassende Einkaufsargumentations-Checkliste

(Preisanalyse und Kostenanalyse im Einkauf)

Methodik

Kurzvorträge, praktische Fallstudien, Einzelübungen aus der Praxis mit Musterlösungen, Austausch von Erfahrungen, Tipps für die berufliche Praxis

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	05.03.20	06.03.20
	Frankfurt	975,- (+)	19.03.20	20.03.20
	München	975,- (+)	07.05.20	08.05.20
	Hamburg	975,- (+)	18.06.20	19.06.20
	Frankfurt	975,- (+)	20.08.20	21.08.20
	Leipzig	975,- (+)	17.09.20	18.09.20
	Stuttgart	975,- (+)	08.10.20	09.10.20
	Köln	975,- (+)	10.12.20	11.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
 - Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
 - auf Ihren Wunsch optional mit Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
 - hoher Wissenstransfer !
- € 1.225,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Materialdisposition und -Controlling - die Praxis # 012

- Intensiv-Workshop für hohe Lieferfähigkeit und angemessene Lagerbestände

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,
- optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,
- Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →

2 - t ä g i g

Überhöhte Materialbestände binden unnötig Liquidität und verursachen hohe Kosten. Fehlbestände sind jedoch genauso wenig erwünscht. Diese(s) Schulung / Seminar ist der bewährte Einstieg in die Thematik der Materialdisposition und des Bestandscontrollings – vor allem für Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen. Mittels praktischer Fallstudien wird das notwendige Wissen für die erfolgreiche Umsetzung am Arbeitsplatz vermittelt. Wird seit vielen Jahren u.a. auch für den BME für angehende Materialdisponenten durchgeführt.

[Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus Einkauf, Disposition, Lagerhaltung und Materialwirtschaft, Logistik, sowie aus Arbeitsvorbereitung, Fertigung, PPS ...

Referenten

Dipl. Betriebswirt (DH) Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524 ; mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie lernen wirkungsvolle Dispositionstechniken sicher beherrschen.
- * Sie senken messbar die Kosten und Kapitalbindung bei Sicherung der Lieferfähigkeit.
- * Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern zuverlässig die praktische Umsetzung.
- * Sie erhalten wichtige Praxishinweise für die optimale Umsetzung und Einführung der vorgestellten Dispositionsinstrumente.
- * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Praxiswissen an.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

(Materialdisposition und –Controlling)

Programmübersicht

Grundbegriffe und Aufgaben der Materialdisposition

- * Bruttobedarf, Nettobedarf ...
- * Versorgungssicherheit und Bestandsverantwortung
- * Zielkonflikte zwischen den einzelnen Abteilungsinteressen

Praxis der Bedarfsermittlung

- * Verbrauchsgesteuerte Dispositionsverfahren
- * Auftragsgesteuerte Dispositionsverfahren
- * Anschauliche Vorstellung gängiger Dispositionsverfahren (ABC-Dispoverfahren, XYZ-Analyse, gleitende wirtschaftliche Losgröße, Stücklistenauflösung, Kanban, Just in time - Versorgung (Video !) ...
- * Das A und O: Wiederbeschaffungszeit (Lead Time) und Verbrauchshöhe
- * Festlegung von Meldebeständen / Sicherheitsbeständen

Flankierende Maßnahmen des Einkaufs

- * Berücksichtigung der Lieferantenzuverlässigkeit
- * Bestandsverantwortliche Bestellauslösung
- * Umgang mit Überlieferungen
- * Berücksichtigung von Verbrauchsschwankungen

Klassische Probleme der Bedarfsermittlung

- * Stücklisten und andere Stammdaten
- * Bestandsdifferenzen
- * Versorgungsengpässe
- * Stornierung von Kunden- und Produktionsaufträgen

Controlling der Bestände

- * Materialstruktur analysieren und planen
- * Praktikable Kennzahlen zur Identifizierung von Schwachstellen (Umschlaghäufigkeit ...)
- * Verbrauchsschwankungen analysieren zur künftigen Reduktion derselben
- * Wiederbeschaffungszeiten verringern
- * Erhöhung der Lieferzuverlässigkeit und Versorgungssicherheit:
 - Pufferlager beim Lieferanten
 - Umstellung auf Systemlieferanten
 - Kommissionslager (Vendor Owned Inventory)
 - VMI (Vendor Managed Inventory) ...
- * Einfluss der Lagergröße auf das operative Unternehmensergebnis / EBIT

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Übungen mit Musterlösungen, Videofilm, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

- 1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
- 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

(Materialdisposition und –Controlling)

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	17.03.20	18.03.20
Partnerorganisation*	Stuttgart	Auf Anfrage	23.06.20	24.06.20
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	20.08.20	21.08.20
Partnerorganisation*	Hannover	Auf Anfrage	10.09.20	11.09.20
Partnerorganisation*	Wien	Auf Anfrage	17.09.20	18.09.20
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	24.09.20	25.09.20
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	17.12.20	18.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Logistik intensiv – Basiswissen für Einsteiger

017

NEU ! ▶ Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung:** Durchführungsort = Tübingen,
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil:** Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ▶ Siehe unten!

Level →

2 - t ä g i g

Sie sind Neu- oder Quereinsteiger in der Logistik bzw. gehören bislang zu den Nichtfachleuten in diesem Ressort? Oder Sie sind Mitarbeiter des Vertriebs, der Produktion, des Einkaufs ...) und haben Berührungspunkte mit der Logistik? Dann werden Sie ständig mit Logistikbegriffen konfrontiert, deren Bedeutung Ihnen nicht geläufig sind. In dieser Veranstaltung wird Ihnen intensiv mittels praktischer Fallstudien das erforderliche Logistik-Basiswissen / -Grundwissen vermittelt. Damit verbessern Sie Ihre Kommunikation und Zusammenarbeit mit Mitarbeitern aus der Logistik. "Logistik intensiv - Basiswissen für Einsteiger" – damit werden Sie zum akzeptierten Gesprächspartner in Logistikfragen. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Neueinsteiger / Quereinsteiger aus den Ressorts Einkauf, Lagerhaltung, Materialwirtschaft sowie interessierte Mitarbeiter aus Arbeitsvorbereitung, Fertigung, PPS ... Vertrieb, die über keine fachspezifische Ausbildung im Bereich der Logistik verfügen.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524

mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Grundlegende Logistikbegriffe und -zusammenhänge (Push, Pull, Postponement, Pick-up-Verfahren, EVZ, Vendor Managed Inventory, Milk-Run-Verfahren, CRP, ECR ...) beherrschen Sie und können Sie richtig einordnen.
 - * Praktische Fallstudien garantieren die direkte Umsetzung am Arbeitsplatz.
 - * Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen der Logistik eignen sich fundiertes Wissen an.
 - * Die vorgestellten Logistikinstrumente können Sie mit einführen bzw. vorhandene sinnvoll weiterentwickeln.
 - * Die umfangreichen Arbeitsunterlagen sind sehr gut strukturiert aufgebaut und sichern damit optimal die Vertiefung der vermittelten Materie.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

(Logistik intensiv – Basiswissen für Einsteiger)

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Logistikbegriffe, einfach und verständlich erklärt

Betriebswirtschaftliche Zielsetzungen im Logistikmanagement

Value Chain Management, Supply Chain Management (SCM), Demand Chain

Grundlagen und Prinzipien der Logistik

- funktionale Teilbereiche der Logistik

*** Beschaffungslogistik**

*** Beschaffungslogistikkonzepte der Industrie**

* Push-Prinzip

Just-in-Case (JiC)

* Pull-Prinzip

Just in Time (JiT), Just in Sequence (JiS), Kanban (Videofilm), Pick up-Verfahren, Externes Versorgungszentrum (EVZ)

* Postponement - Konzept

* Milk-Run-Verfahren

*** Beschaffungslogistikkonzepte des Handels**

* Pull-Prinzip

Efficient Consumer Response (ECR), Cross Docking (CD),

Vendor Managed Inventory (VMI), Efficient Unit Loads (EUL), ...

*** Lagerlogistik**

* Ermittlung und Auswertung der Lagerumschlags- und -gerätekoste für Ein- und Auslagerung, Lagerverwaltungs-, Lagerungs-, Kommissionierkosten.

* Lagerkostenkalkulationsmöglichkeiten.

*** Transportlogistik**

* Ermittlung wichtiger Kennzahlen und Verwertung in der externen Transportlogistik.

*** Produktionslogistik, Distributionslogistik , Entsorgungslogistik**

Logistikdienstleister (LDL) und ihre Angebotsformen

* 1st-, 2nd-, 3rd-, 4th-Party Logistics-Provider

Revision ausgewählter logistischer Teilbereiche und deren Optimierung

Revision und Optimierung der Beschaffungs- und Lagerlogistik

* ABC-Analyse, ABC-Dispo-Verfahren

* Gleitende wirtschaftliche Losgröße (WiLo)

* Ermittlung und Auswertung der Lagerumschlagskosten für Ein- u. Auslagerung

Revision und Optimierung der Transportlogistik

(Logistik intensiv - Basiswissen für Einsteiger)

Ausblick / Einblick: Industrie 4.0 in der Logistik

* Dinge, mit denen Sie zeitnah in der Logistik zu tun haben werden (Videofilm)

Fallstudien, Gruppenarbeit und Diskussion.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr

2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
Partnerorganisation*	Dresden	Auf Anfrage	01.04.20	02.04.20
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	07.05.20	08.05.20
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	02.07.20	03.07.20
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	20.08.20	21.08.20
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	24.09.20	25.09.20
Partnerorganisation*	Leipzig	Auf Anfrage	29.09.20	30.09.20
Partnerorganisation*	Köln	Auf Anfrage	19.11.20	20.11.20
Partnerorganisation*	Stuttgart	Auf Anfrage	01.12.20	02.12.20
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	10.12.20	11.12.20
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	15.12.20	16.12.20

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Lkw-Eigentransport vs. Fremdtransport

016

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung:** Durchführungsort = Tübingen,
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil:** Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level →↑

2 – tätig

Der eigene Lkw ist immer noch ein zentraler Baustein in der logistischen Kette (= Kunden-Service-Instrument) aus Sicht des Vertriebs vieler Unternehmen, stellt jedoch einen enormen Kostenfaktor dar. Unternehmen denken daher über eine interne Lkw-Kosten-Rationalisierung und parallel über externe Lösungsalternativen nach. Falls Letzteres kein Entscheidungsansatz sein sollte, wird auch aufgezeigt, wie mittels einzurichtender Controllinginstrumente das eigene Kostengefüge nachhaltig positiv gestaltet werden kann. „Lkw-Eigentransport vs. Fremdtransport“ – ein Seminar mit dem Sie fundiert in die Lage versetzt werden, die richtigen Entscheidungen zu treffen. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Logistikleiter, Fuhrparkleiter, Fuhrparkmanager, Spediteure aus KMU, Fuhrparkverantwortliche öffentlicher Verkehrsbetriebe / Stadtwerke, Verantwortliche für Fuhrparkcontrolling.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524 ; mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema - Ihr Nutzen

- * Sie decken Potentiale und Schwachstellen im Lkw-Fuhrpark systematisch auf.
- * Sie identifizieren die wesentlichen Kostentreiber im Fuhrpark.
- * Sie werten das Ganze mittels spezieller Kennzahlen aus.
- * Sie nutzen für die Auswertung ein einfaches aber wirkungsvolles Kostenrechnungstool.
- * Sie erstellen eine Verfahrenswahlrechnung zur Beantwortung der Frage Eigen- oder Fremdtransport.
- * Intensive Fallstudienarbeit statt grauer Theorie sichern die praktische Umsetzung.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial – Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

(Lkw-Eigentransport vs. Fremdtransport – Seminar)

Analyse der Kostenstruktur des Lkw-Fuhrparks

- Analyse der Leistungserstellung
- Analyse des Fahrzeugs und seines Personals
- Einsatz eines aussagefähigen Schnell-Kostenrechnungstools für den eigenen Fuhrpark
- Platzkostenrechnung des einzelnen Lkw's
- Messgrößen und Instrumente
- Fuhrparkauslastung
- Verbesserungspotentiale identifizieren
- Transportmittelerfolgsrechnung
- Qualitative Einflussfaktoren
- Beteiligung / Einfluss der (internen) Organisation auf den Fuhrpark
- Alternative Gestaltungsmöglichkeiten beim Fahrzeugeinsatz
- Einsatz aussagefähiger Kennzahlen
- Besonderheiten beim Lkw-Fuhrpark
- Praktische Durchführung - Auswertung - Fallstudie

Optimale Verfahrenswahl zwischen Eigentransport vs. Fremdtransport

- Argumente Eigen- kontra Fremdtransport
- Ermittlung der Kosten des Eigen- und Fremdtransportes
- Kostenbestandteile - Berechnung der Kosten einzelner Touren
- Verfahrenswahl mit Hilfe der Auslastung des Fuhrparks
- Entwicklung eines brauchbaren Vergleichsverfahrens
- Abgrenzung des Dispositionszeitraumes (kurzfristig / langfristig)
- Praktische Durchführung - Fallstudie
- Nutzwertanalyse – Einbeziehung der qualitativen Kriterien in den Entscheidungsprozess

Methodik

Diskussion, praktische Fallstudien und Lösungen, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

- 1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
- 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	19.03.20	20.03.20
	Köln	975,- (+)	18.06.20	19.06.20
	Leipzig	975,- (+)	18.08.20	19.08.20
	Stuttgart	975,- (+)	12.11.20	13.11.20
	Hamburg	975,- (+)	10.12.20	11.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

(Lkw-Eigentransport vs. Fremdtransport – Seminar)

Oder:

<p>Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin (nur in Tübingen),</p> <ul style="list-style-type: none">- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,- hoher Wissenstransfer ! <p style="text-align: right;">€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)</p>

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



SEMINARE

- Betriebswirtschaft (BWL) für Ingenieure und Techniker



STIEMER – Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Postfach 2502 ● D - 72015 Tübingen
FON +49 (0) 7071 / 49270 ● FAX +49 (0) 7071 / 49524
mgr@stiemer.com



BWL für Ingenieure – Controlling, Investitionen

036

➔ 20 Jahre Best practice !!!

➔ auch in englischer Sprache verfügbar !!!

NEU ! ▶ Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung:** Durchführungsort = Tübingen,
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil:** Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ▶ Siehe unten!

Level ➔

2 - t ä g i g

Ingenieure und Techniker sind nicht ausschließlich mit technischen Fragestellungen konfrontiert, sondern erhalten eine Vielzahl betriebswirtschaftlicher Auswertungen, u.a. aus dem ERP-System. In Ihre Entscheidungsfindung sind diese qualifiziert mit einzubeziehen. Das fundierte Rüstzeug hierfür wird Ihnen in langjährig bewährter Weise mittels praktischer Fallstudien vermittelt. " BWL für Ingenieure - Controlling, Investitionen " - ein seit vielen Jahren bewährtes inhaltliches Konzept.

[Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Ingenieure und Techniker, sowie qualifizierte Mitarbeiter aus F+E, Arbeitsvorbereitung, Qualitätssicherung, Fertigung etc., die zum Treffen ihrer Entscheidungen auch das entsprechende BWL-Know-how (Controlling - Investitionen) im Griff haben müssen.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524

mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie beherrschen die wichtigsten "BWL-Begriffe" und nutzen diese künftig souverän.
- * Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen sichern die praktische Umsetzung.
- * Sie interpretieren Berichte und Daten besser und sind damit in der Lage, Ihren Bereich optimal zu steuern.
- * Sie sind mit den Steuerungsinstrumenten und Zusammenhängen einer positiven Beeinflussung des Unternehmenserfolges vertraut.
- * Sie kennen die gravierendsten Kosten- und Kapitalbindungsverursacher und können gezielt auf diese einwirken.
- * Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Wissen an.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Rechnungswesen und Controlling

- * Lexikon der wichtigsten Begriffe, einfach und verständlich.
- * Aufgaben und Aufbau des betrieblichen Rechnungswesens, funktionsübergreifendes Controlling.
- * Bilanz und GuV, Betriebsergebnis, EBIT, ROI, Cash Flow, Neutrales Ergebnis ...
- * Betriebsabrechnung(sbogen), Kostenstellen, Profitcenter.
- * Kalkulation nach Voll- und Teilkostengesichtspunkten (Deckungsbeitragsrechnung), Einsatzkriterien => Originalfälle aus der Praxis.
- * Berücksichtigung von Kunden-Sonderwünschen in der Kalkulation.

Investitionen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen

- * Lexikon der wichtigsten Begriffe.
- * Break-even-Analyse, Break-Even-Point-Bestimmung.
- * Investitionsrechnungsverfahren (statische und dynamische).
- * Nutzwertanalyse (Einbeziehung der qualitativen Entscheidungskriterien).
- * Investitionsbeurteilung eines umfangreichen Projektes unter Einbeziehung von ROI, Pay-back-period ... (Fallstudie aus der Unternehmenspraxis).

Einkaufsbasics und Materialwirtschaft

- * Lexikon der wichtigsten Begriffe, einfach und verständlich.
- * Wichtige Beschaffungsanalyseverfahren und ihre betriebswirtschaftliche Bedeutung (ABC-Analyse, ABC-Dispo-Verfahren, Lieferantenauswahl- und -bewertungsverfahren ...)

Methodik

Referate, Fallstudien mit Gruppenarbeit, viele Praxisbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, ausführliches Manuskript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

- 1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
- 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

(**BWL für Ingenieure – Controlling, Investitionen**)

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	03.03.20	04.03.20
Partnerorganisation*	Esslingen	Auf Anfrage	25.03.20	26.03.20
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	28.04.20	29.04.20
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	16.06.20	17.06.20
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	13.08.20	14.08.20
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	15.09.20	16.09.20
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	13.10.20	14.10.20
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	15.12.20	16.12.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB im Anhang

Oder:

<p>Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin (nur in Tübingen),</p> <ul style="list-style-type: none">- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,- auf Ihren Wunsch optional mit Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,- hoher Wissenstransfer ! <p style="text-align: right;">€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)</p>

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Ingenieure in Einkauf und Vertrieb

003

Einkaufs- und Vertriebszusammenhänge – kompakt

2 - tägig

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung:** Durchführungsort = Tübingen,
- **optional mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil:** Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Viele Ingenieure arbeiten u.a. dort, wo nicht nur höchst spezielles technisches, sondern auch betriebswirtschaftliches Know-how zwingend erforderlich ist. Besonders die Abteilungen Vertrieb und Einkauf mit ihren sensiblen Schnittstellen zu Entwicklung, Konstruktion und Produktion sind hier zu nennen. Der reizvolle Spagat dieser Veranstaltung besteht darin, wichtige Einblicke in die Arbeits- / Vorgehensweise beider "Seiten" (Lieferanten / Kunden) zu gewähren. Dies fördert das gegenseitige Verständnis und schafft eine bessere Gesprächsebene. So werden z.B. Kalkulationsfragen / -methoden (Lieferant - Kunde bzw. Kunde - Lieferant) einer detaillierten Betrachtung unterzogen. Das Ganze wird schlussendlich zielgerichtet in eine nützliche Argumentationscheckliste für anstehende Verhandlungen eingebunden. "Ingenieure in Einkauf und Vertrieb" - das seit vielen Jahren bewährte Seminarkonzept und aus der Praxis entwickelte Arbeitsunterlagen bringen Ihnen direkt umsetzbaren Nutzen am Arbeitsplatz. [Beste Referenzen - u.a. Haufe Akademie, TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

- * Ingenieure und Techniker, die neben technischer Verantwortung auch Einfühlungsvermögen und Fachkenntnisse der Ressorts Einkauf / Vertrieb bzw. Vertrieb / Einkauf benötigen.
- * Verantwortliche, die mit Lieferanten und / oder Kunden zu tun haben und in der Lage sein sollen, sich z.B. in die (Kalkulations-) Denkweise ihres „Gegenübers“ hineinzusetzen.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524 mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie eignen sich das Know-how anhand praktischer Fallstudien an.
- * Mit dem erworbenen Wissen sind Sie qualifiziert in der Lage, sich z.B. in die Kostenstruktur Ihres Gesprächspartners hinein zu versetzen und dies zu Ihrem Vorteil zu nutzen.
- * Sie erhalten wertvolle Einblicke in die Abteilungen Einkauf und Vertrieb. Anschaulich werden Ihnen die abteilungsspezifischen Zusammenhänge aufgezeigt.
- * Sie kennen die wichtigsten Verhandlungstechniken (der Einkäufer / Verkäufer) und sind in der Lage, Ihre Argumentation zielgerichtet in Ihrem Sinne weiter zu verfolgen.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Kostentransparenz - welche Kalkulationsverfahren nutzt die Einkaufs- / Vertriebsseite?

Strategische Kalkulationslösungen

- * Zuschlagskalkulation,
- * Prozesskostenkalkulation,
- * Zielkostenkalkulation (Target Costing), Cost Break Down,
- * Total Cost of Ownership (TCO, TOCO),

Operative Kalkulationslösungen

- * Kalkulation mit Deckungsbeiträgen,
- * Break-Even-Analytik, Outsourcing, Auslastung, Einsatzprämissen.

Einkaufswissen

Möglichkeiten der Erfassung der Kostenstruktur des Lieferanten

- * Lieferantenbesuche und speziell dafür optimierte Audits / Auditfragebögen,
- * Transparenz durch Kennzahlen (Verbandszahlen, Statistische Ämter ...).

Bestandsoptimierende Einkaufs- und Materialdispositionsverfahren

- * Gängige Verfahren zur Bestands- und Lieferversorgung,
- * Gleitende wirtschaftliche Losgröße - WiLo,
- * Kanban - / Just in time - Versorgung.

Vertriebsspezifisches Fachwissen

- * Zeitgemäße Verfahren zur Analyse und Planung der Kundenstruktur, Umsätze und Kosten,
- * Spezielle Vertriebskennzahlen,
- * Break-Even-Point im Vertrieb.

Verhandlungsargumentation in Einkauf und Vertrieb

- * Vielfältige, kreative Argumentationen und Maßnahmen, um z.B. Preiserhöhungen abzuwehren bzw. durchzusetzen.
- * Fragetechniken gezielt einsetzen.
- * Bewältigung von Konfliktsituationen ...
- * Verhandlungstechniken.
- * Einwände bzw. -ausreden meistern ...

Aufbau einer Verhandlungsscheckliste

Methodik

Referate, Fallstudien mit Gruppenarbeit, viele Praxisbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, ausführliches Manuskript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

- 1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
- 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

(Ingenieure in Einkauf und Vertrieb)

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung :

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	23.04.20	24.04.20
	Leipzig	975,- (+)	18.08.20	19.08.20
	Köln	975,- (+)	08.09.20	09.09.20
	Stuttgart	975,- (+)	12.11.20	13.11.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

Einzelteilnehmer-Veranstaltung nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin
(nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- auf Ihren Wunsch optional mit Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Business Management for Engineers and Technicians

Controlling – evaluating capital expenditure – basics of purchasing

NEW! 100 % performance guarantee

based on your individual preferred dates,

+ One-to-one coaching on the topic customized specifically to your requirements,

+ Planning security for your in-service training.

Condition: event venue = Tübingen (Germany).

Level →

2-days

As an engineer you are increasingly also confronted with business management issues, and are finding more and more evaluations landing on your desk that adopt a business management angle. When you first trained – possibly long ago – you were only given minimal tools for dealing with such matters. If you see yourself in this description, this crash course / seminar that has been proven over many years will be just right for you. You will be provided with the required business management know-how in a compact form to give you the confidence to contribute fully in business management matters. Whether you call it crash course, training, seminar, continuing education, in-service training or workshop – the concept of “Business Management for Engineers and Technicians” has proven successful over many years, and the comprehensive documentation that can be applied directly in your day-to-day work will make you a respected partner on business management matters, too.

Participant group

Engineers and technicians, as well as qualified personnel from the R&D, Work Preparation, Quality Assurance, Production areas, etc. who also need a grasp of the right business management know-how (controlling – evaluating capital expenditure – basics of purchasing) in order to reach the best possible decisions.

Speakers

Hans-Peter Stiemer and the team colleagues from STIEMER Corporate Consultancy for Purchasing and Controlling – who all have many years of practical experience in controlling, purchasing, materials management and logistics at renowned enterprises.

TEL +49 (0)7071 49270; FAX +49 (0)7071 49524

mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

The topic – your benefits

- * You will have a grasp of “business management jargon” and in future will be able to use it confidently in discussions.
- * Intensive use of case studies and targeted individual exercises instead of dull theory will aid practical implementation.
- * You will be able to interpret reports and data better, putting you in the position to optimally manage your area.
- * You will be familiar with the management tools and correlations that can positively influence corporate performance.
- * You will get to know the biggest cost and capital commitment drivers and be able to influence them in a more targeted way.
- * Those participants in particular with little prior knowledge will acquire in-depth knowledge.
- * You will receive an informative, detailed certificate!

(Business Management for Engineers and Technicians)

Practical added benefits after the seminar

You will work through the case studies manually during the seminar. After the seminar you will be e-mailed highly useful Excel applications, special performance indicators and checklists. These will equip you to “automate” what you have learned immediately at your workplace.

Program summary

Accounting and controlling

- * Lexicon of the key terms, put simply and intelligibly
- * Tasks and structure of an in-house accounting department, cross-functional controlling
- * Balance sheet and P+L, operating result, EBIT, ROI, cash flow, neutral result...
- * Cost accounting (sheet), cost centers, profit centers
- * Costing based on full and partial cost aspects (contribution margin accounting), criteria for use
=> original practical cases
- * Accommodating special customer demands in costing

Capital expenditure and profitability calculations

- * Lexicon of the key terms
- * Break-even analysis, break-even-point determination
- * Investment budgeting methods (static and dynamic)
- * Benefit analysis (inclusion of qualitative decision-making criteria)
- * Capital expenditure evaluation of a large-scale project taking account of ROI, payback period (case study from corporate practice)

Methodology

Talks, case studies with group work, large number of practical examples, discussion and knowledge sharing, detailed manuscript.

Seminar times in top hotels in central locations in each city

Day 1: 10.00 a.m. - 5.45 p.m.

Day 2: 09.00 a.m. - 5.00 p.m.

100 % performance guarantee based on your individual preferred dates,
+ One-to-one coaching on the topic customized specifically to your requirements,
+ Planning security for your in-service training. € 1.500,- (+)
Condition: event venue = Tübingen.

(+) additional 19% GERMAN VAT

Please bring a calculator!

Anmeldung

mgr@stiemer.com

Telefax:

+49 -

(0) 7071 / 49524



An:

Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling

Postfach 25 02, D - 72015 Tübingen

FON: +49 (0) 7071 / 49270

Email: mgr@stiemer.com



Ja, ich / wir melde/n mich / uns hiermit an für das

- offene Seminar * in:

- Einzel-Seminar (= Durchführung nur in Tübingen) *:

.....
(Veranstaltungsbezeichnung)

am: _____ **in:** _____. Wir nehmen mit ____ Person/en teil.

(Auf Anfrage unterbreiten wir Ihnen auch gerne ein Angebot für eine
Inhouse-Veranstaltung)

* Nichtzutreffendes bitte streichen !

Absender:

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Tel.:

Fax

Email

Teilnehmer/in:

1. _____

2. _____

3. _____

Datum, Unterschrift und Firmenstempel

Die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen
(einsehbar unter www.stiemer.com bzw. aufgeführt auf den nachfolgenden Seiten)
erkenne(n) ich (wir) mit obiger Unterschrift ausdrücklich an.

Kat

Im Folgenden finden Sie die für Veranstaltungsdienstleistungen (= Seminare, Einzelberatungen, Coachings) für eine Zusammenarbeit ausschließlich gültigen AGB's. Jede weitere Vereinbarung bedarf, um rechtlich wirksam zu werden, grundsätzlich der Schriftform.

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) - für Veranstaltungsdienstleistungen

Diese erfolgen grundsätzlich auf der Grundlage eines Dienstvertrages nach BGB § 611 nach geltendem deutschem Recht.

1.1 AGB für offene Veranstaltungen, Einzelberatungen, Einzelcoachings

1.1.1 Buchung

Die Buchung erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen. Benutzen Sie für Ihre Anmeldung bitte das (FAX-) Anmeldeformular und senden Sie dieses per Fax / Post oder eingescannt per Mail zu. Alternativ können Sie auch das Kontaktformular auf www.stiemer.com oder das elektronische Buchungssystem der Homepage verwenden. Wenige Tage später – oder online natürlich sofort - erhalten Sie Ihre Anmeldebestätigung mit Zusatzinfos zum Veranstalter, Veranstaltungsort / -hotel. Sollte die Veranstaltung bereits ausgebucht sein oder kann aus anderen Gründen nicht wie angekündigt durchgeführt werden, erfolgt eine umgehende schriftliche Information. Beachten Sie bitte den Top 1.1.5 "Buchung von Partnerorganisations-Seminaren", da in diesem Fall ausschließlich die AGB's des Partners Vertragsbestandteil werden und damit alle anderen Angaben / Topps dieser Auflistung außer Kraft gesetzt werden.

1.1.2 Teilnahmegebühr

Die jeweils angegebenen Veranstaltungs-„Gebühren“ beinhalten die Getränke im Veranstaltungsraum und in den Vormittags- und Nachmittagspausen sowie das Mittagessen einschließlich eines nichtalkoholischen Getränkes an allen vollen Veranstaltungstagen. Darüber hinaus sind die umfangreichen Praxis-Arbeitsunterlagen im Preis inbegriffen. Die Teilnahmegebühr versteht sich zusätzlich jeweils gültiger gesetzlicher Mehrwertsteuer und ist spätestens 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn auf das in der Anmeldebestätigung angegebene Konto zur Zahlung fällig.

1.1.3 Mehrfachbuchungen

Bei gleichzeitigem Eingang von mehreren Buchungen erhalten Sie ab der zweiten Buchung 3% Rabatt auf die jeweilige Veranstaltungsgebühr. Im Falle einer nachträglichen Teilstornierung wird der gewährte Rabatt zurückgenommen bzw. nachberechnet.

1.1.4 Frühbucherrabatt

Nutzen Sie bei Einzelbuchungen die gegenüber der Standardgebühr in der Regel um 3% reduzierten Frühbuchergebühren. Dazu müssen Sie sich 42 Tage vor Veranstaltungsbeginn anmelden und die Rechnung bis spätestens 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn bezahlt haben.

1.1.5 Buchung von Partnerorganisations-Seminaren

Ist in der Rubrik "Seminardaten" der Text "Partnerorga" vermerkt, wird dieses Seminar im Auftrag und unter kompletter Wahrung der AGB's der jeweiligen Partnerorganisation durchgeführt. D.h., Ihre Anmeldung wird direkt an den Veranstaltungspartner weitergeleitet. Partner sind die unter "Referenzen" aufgeführten renommierten Veranstalter, mit denen bereits seit vielen Jahren erfolgreich kooperiert wird. Sämtliche hier unter 1.1.1, 1.1.2, 1.1.3., 1.1.4, 1.1.6, 1.1.7, 1.1.8 und 1.1.9 aufgeführten AGB-Inhalte obliegen nach Ihrer Anmeldung und der Weiterleitung derselben an den Partner ausschließlich den AGB's der Partnerorganisation. Dies gilt insbesondere auch für die Preisgestaltung. D.h., der Veranstaltungs-Rechnungsbetrag wird Ihnen unter Zugrundelegung der Zahlungsbedingungen und Preise des Partners direkt von diesem in Rechnung gestellt.

1.1.6 Rücktritt

Sie können selbstverständlich vom Vertrag zurücktreten, dies jedoch nur in schriftlicher Form. Bei Stornierungen innerhalb von 14 Tagen vor Veranstaltungsbeginn wird die Teilnahmegebühr in voller Höhe + MwSt. fällig. Davor wird eine Bearbeitungspauschale von 80 Euro + MwSt.

erhoben. Keinerlei Kosten entstehen, wenn ein Ersatzteilnehmer angemeldet wird. Erscheint ein angemeldeter Teilnehmer nicht, wird die Gesamtteilnahmegebühr erhoben.

1.1.7 Änderungsvorbehalte

Es besteht Einverständnis, dass erforderliche inhaltliche, methodische, organisatorische und personelle Änderungen vorgenommen werden dürfen, soweit diese den Gesamtcharakter der angekündigten Veranstaltung nicht wesentlich verändert.

1.1.8 Absage von Veranstaltungen

Wenn eine Veranstaltung aus einem wichtigen Grund (Trainererkrankung, zu geringe Teilnehmerzahl, höhere Gewalt - wie Streik, Krieg ...) abgesagt werden muss, wird Ihnen die entrichtete Teilnehmergebühr wieder rückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit vorliegt, ausgeschlossen. Beachten Sie dies auch bei Ihrer Hotel-, Flug- oder Bahnticketbuchung.

1.1.9 Hotelbuchungen und sonstige mit der Reise verbundenen Kosten

In allen Hotels wird bis 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen offeriert. Die Zimmerreservierungen können unter dem Stichwort "STIEMER-Veranstaltung" selbst von Ihnen gebucht werden. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Reise-, Übernachtungs-, Verpflegungs-, Verdienstausschfallkosten

Diese hat ausschließlich der Kunde (Auftraggeber / Dienstberechtigte) zu vertreten und damit in vollem Umfang für die eigenen MitarbeiterInnen zu tragen.

1.2 Garantietermine

Sämtliche in diesem Katalog aufgelisteten Veranstaltungen können nach Ihren individuellen Terminwünschen als Seminar, Einzelberatung oder als Einzelcoaching vereinbart werden.

Ihr Hauptvorteil: Sie haben 100% Planungssicherheit für Ihre Fortbildung, da die Veranstaltung garantiert zu 100% durchgeführt wird. Für Veranstaltungen mit Garantetermin gelten dieselben – unter Top 1.1.1. bis 1.1.9 – aufgeführten AGB-Bestandteile. Grundlage eines hier zustande kommenden Vertrages ist jedoch, dass ausschließlich der Veranstaltungsdurchführungsort D - 72072 Tübingen für Garantietermine vereinbart werden kann.

1.3 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) für firmeninterne Veranstaltungen

Wesen dieses Seminartyps ist es, dass der Seminarkunde (Auftraggeber / Dienstberechtigte) dem Seminarveranstalter (= Auftragnehmer / Dienstverpflichtetem / = STIEMER - Unternehmensberatung + Trainingsportal) Seminarort, -zeitpunkt, -teilnehmer und die Seminarthematik vorgibt. D.h., der Auftragnehmer (Dienstverpflichtete) gibt diese Punkte nicht vor und hat sie aufgrund dessen nicht zu vertreten. Dies gilt insbesondere auch für die daraus entstehenden Aufwendungen.

1.3.1 Reise-, Übernachtungs-, Verpflegungs-, Verdienstausschfallkosten

Diese hat ausschließlich der Kunde (Auftraggeber / Dienstberechtigte) zu vertreten und damit in vollem Umfang für die eigenen MitarbeiterInnen sowie den Auftragnehmer (Seminarveranstalter / Dienstverpflichteten) zu tragen.

1.3.2 Seminarvergütung

Die Tagessätze hierfür werden individuell mit dem Kunden (Auftraggeber / Dienstberechtigtem) schriftlich vereinbart. Die Seminarvergütung versteht sich jeweils zuzüglich gültiger Mehrwertsteuer und ist spätestens 14 Tage vor Seminarbeginn auf das in der Anmeldebestätigung angegebene Konto zur Zahlung fällig.

1.3.3 Rücktritt

Sie können selbstverständlich vom Vertrag zurücktreten, dies jedoch nur in schriftlicher Form. Bei Stornierungen innerhalb von 14 Tagen vor Seminarbeginn wird die Seminarvergütung + u.U. nicht mehr stornierbarer Nebenkosten (gebuchte Hotel- und Reisekosten des Auftragnehmers) in voller Höhe + gesetzl. MwSt. zur Zahlung fällig. Davor wird eine Bearbeitungspauschale von 80 Euro + MwSt. erhoben.

1.3.4 Änderungsvorbehalte

Es besteht Einverständnis, dass erforderliche inhaltliche, methodische, organisatorische und personelle Änderungen vorgenommen werden dürfen, soweit diese den Gesamtcharakter der angekündigten Veranstaltung nicht wesentlich verändert.

1.3.5 Absage von Veranstaltungen

Wenn eine Veranstaltung aus einem wichtigen Grund (Trainererkrankung, zu geringe Teilnehmerzahl, höhere Gewalt - wie Streik, Krieg ...) abgesagt werden muss, wird Ihnen die entrichtete Veranstaltungsvergütung wieder rückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatz-ansprüche sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit vorliegt, ausgeschlossen. Beachten Sie dies auch bei durchgeführten Hotel-, Flug- oder Bahnticketbuchungen.

1.4 Gerichtsstand

Als Gerichtsstand gilt für beide Vertragsparteien ausdrücklich D - 72070 Tübingen vereinbart.