



Strategische Einkaufsinstrumente – Workshop

023

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

- **Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,**
- **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.-Betriebsw. (DH) Hans-Peter 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 !

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	Hamburg	975,- (+)	01.02.22	02.02.22
	Köln	975,- (+)	15.06.22	16.06.22
	Stuttgart	975,- (+)	13.10.22	14.10.22
	München	975,- (+)	15.12.22	16.12.22

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder: Durchführung als **Online-Veranstaltung / Web-Seminar**

Oder: Durchführung als

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 !

Anmeldung

mgr@stiemer.com
Telefax:
+49 -
(0) 7071 / 49524



An:

Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling

Lange Furche 6, D - 72072 Tübingen
FON: +49 (0) 7071 / 49270 **
Email: mgr@stiemer.com **



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

- Online-Seminar / Webinar* (** Bitte Terminvereinbarung)
- Offene Seminar* (* Nichtzutreffendes bitte streichen !)
- Einzel-Seminar (= Durchführung nur in Tübingen)*:

Strategische Einaufsinstrumente - Workshop

.....
(Veranstaltungsbezeichnung)

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

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

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, erkenne(n) ich (wir) mit obiger Unterschrift ausdrücklich an. PDF