



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 !

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?! ...)

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 !

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) * :

Strategische Einkaufsinstrumente – Workshop

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