



## Strategische Einkaufsinstrumente – Workshop

# 023

**NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar oder Web-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.-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](mailto:mgr@stiemer.com) ; [www.stiemer.com](http://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	Köln	975,- (+)	15.06.21	16.06.21
	Stuttgart	975,- (+)	14.10.21	15.10.21
	München	975,- (+)	16.12.21	17.12.21

(+) 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](mailto: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:

#### Teilnehmer/in:

\_\_\_\_\_  
Firma

1. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Straße/Postfach

2. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

3. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Tel.:

\_\_\_\_\_  
Fax:

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift und Firmenstempel

\_\_\_\_\_  
Email:

Die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen, einsehbar unter [www.stiemer.com](http://www.stiemer.com), erkenne(n) ich (wir) mit obiger Unterschrift ausdrücklich an. PDF