



Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Empfohlenes Praxis-Wissen, seit 1994.

Strategische Führungsinstrumente für Einkäufer

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch,
+ ein speziell auf Sie abgestimmtes Einzel-Coaching zum Thema,
+ Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level →↑ **STRATEGISCHER EINKAUF**

- 2-tägig -

Sie möchten sich kompakt das Wissen für praxisbewährte strategische Einkaufsinstrumente aneignen und gleichzeitig eine außergewöhnliche Lernumgebung und -atmosphäre genießen, die Ihren Lernerfolg nachhaltig positiv beeinflusst. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop - Sie lernen fallstudienmäßig, wie man strategische Führungsinstrumente im Einkauf eines Unternehmens erfolgreich einführt.

Kursleiter

Dipl.-Betriebsw. 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

Einkäufer (CPO) bzw. Neueinsteiger / Quereinsteiger im Einkauf (aus fachfremden Ressorts), die sich kompakt mit unentbehrlichen Einkaufsinstrumenten zur strategischen Einkaufssteuerung vertraut machen 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 Einkaufscontrollinginstrumente in Ihrem Unternehmen.
- 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 (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Target Costing / Zielkostenmanagement für Einkäufer

Grundvoraussetzungen für Target Costing

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

Vorher - Effekt: Wie wurde bislang gedacht und kalkuliert?

- Entwicklung und Fertigung des Prototyps und Stücklistenenerstellung
- Behandlung der Kosten im klassischen Vorkalkulationsschema
- Beispiel aus der Praxis (Fallstudie)
- Kritik der traditionellen Vorgehensweisen

Vorgehensweise des Target Costing

- Planung der Zielkosten
 - Feststellung Target Price
 - Errechnung des Zielgewinnes
 - Auflösung der Zielkosten in ihre Bestandteile
 - Bedeutung / Rolle des Einkaufs
 - Detaillierte Funktions- und Kundenanalyse
 - Referenzproduktanalyse
 - Kalkulationsbeispiel aus der Praxis (Fallstudie)
- Permanenter Plan - Ist- Vergleich der Zielkostenrealisierung
 - Zu schaffende Voraussetzungen hierfür
 - Analyse der sich ergebenden Abweichungen
 - Einleitung geeigneter Gegensteuerungsmaßnahmen - insbesondere durch den Einkauf
 - Eigenfertigung oder Fremdbezug ?
 - Value Engineering ...
 - Schwachstellenanalyse im Produktionsvorfeld
 - Freigabepremissen für die laufende Fertigung

TCO / TOCO - Total Cost of Ownership für Einkäufer

Grundvoraussetzungen für TOCO / TCO

- Was ist eigentlich so neu und anders an diesem strategischen Führungsinstrument ?
- Was versteht man unter Total Cost und wie sind sie strukturiert ?

Vorher - Effekt: Wie wurden bislang strategisch Angebote bewertet ?

Vorgehensweise des TOCO / TCO

- Detaillierte Erfassung und Bewertung sämtlicher Teilprozess(ketten)schritte
- Kalkulationsbeispiel aus der Praxis (Fallstudie)

Preisanalyse im Einkauf - Transparenz der Einkaufspreise

Kostentransparenz im Einkauf durch kompaktes Wissen der Kalkulation

- Zusammenhänge zwischen Kosten und Preis

Infos aus der Kostenartenrechnung (Fibu) des Lieferanten

- Liquiditätsinfos aus Jahresabschluss / Bilanz
 - Rentabilitätsinfos aus GuV, Betriebsergebnis und Neutralem Ergebnis
 - Bildung von Kennzahlen und die Grenzen ihrer Aussagefähigkeit
- Welche Einkaufsargumente gewinnen Sie durch dieses Wissen für Ihre Verhandlungen ?**

Anfrageverfahren zur Zielpreisanalyse

- Partieller Preisvergleich
- Anfragendiversifikation

Möglichkeiten der Kostenstrukturerfassung des Lieferanten

- Erfassung der potentiellen Einzel- und Gemeinkostenstrukturen durch
 - Lieferantenbesuche und speziell gestalteter Auditfragebogen
 - Verbandszahlen , Statistische Ämter ...
- Wie kann eine „Gegenkalkulation“ für Verhandlungszwecke aufgebaut werden?**

Aufbaumöglichkeiten einer Gegen- / „Psycho“- Kalkulation

- Kalkulationen auf Vollkostenbasis
 - Kalkulation auf Deckungsbeitrags- / Teilkostenbasis
 - Kritik der Verfahren der Vollkostenkalkulation
 - 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?**

Zusammenfassung: Wie wär's mit einer Einkaufsargumentations-Checkliste?

Lieferantenrisikomanagement

Risikomanagement bei Lieferanten - Supplier Risk Management

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

(Strategische Führungsinstrumente für Einkäufer) 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

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Tübingen	975,- (+)	Termin	auf Anfrage

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

<p>100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch, + ein speziell auf Sie abgestimmtes Einzel-Coaching zum Thema, + Planungssicherheit für Ihre Fortbildung. € 1.225,- (+) Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.</p>
--

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !

(FAX -) Anmeldung

Telefaxnummer:
**+49 -
(0) 7071 / 49524**

mgr@stiemer.com



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 Seminar * / Einzel-Coaching * :

Strategische Führungsinstrumente für Einkäufer

(* Nichtzutreffendes bitte streichen !

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 u.a.
unter www.stiemer.com) erkenne ich / erkennen wir mit obiger Unterschrift ausdrücklich an. **PDF**