



## Strategische Führungsinstrumente für Einkäufer

**100% Durchführungsgarantie** nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **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](mailto:mgr@stiemer.com) ; [www.stiemer.com](http://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	Frankfurt	975,- (+)	09.05.17	10.05.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

<p><b>100% Durchführungsgarantie</b> nach Ihren individuellen Terminwünschen. ➔ <b>Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.</b> Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.</p>
--

**Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !**

# FAX – Anmeldung

Telefaxnummer:  
**+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](mailto:mgr@stiemer.com)



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

Strategische Führungsinstrumente für Einkäufer  
.....

**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](http://www.stiemer.com) ) erkenne ich / erkennen wir mit obiger Unterschrift ausdrücklich  
an. PDF