

ENTWICKLUNG UND UMSETZUNG VON INTERNATIONALEN BEST-IN-CLASS BESCHAFFUNGSSTRATEGIEN

WORKSHOP | EINKAUF

NUTZEN

Sie erfahren wie strategisch-fokussierte Einkaufsabteilungen internationale, markt- und anforderungsorientierte Beschaffungsstrategien entwickeln und umsetzen und mit welchen Strategien, Werkzeugen und Methoden sie arbeiten, um identifiziere Kostensenkungspotenziale in ergebniswirksame Einsparungen umzusetzen.

Die Teilnehmer lernen anhand einer fiktiven Warengruppe, wie unternehmensübergreifend Bedarf gebündelt, analysiert, ausgeschrieben und vergeben wird, um Kosten zu senken, die Lieferantenbasis zu optimieren, die Versorgung sicherzustellen und ein einheitliches Qualitätsniveau zu schaffen.

WESENTLICHE INHALTE

MODUL 1

Strategischer Ansatz, Bedarfs- und Anforderungsanalyse

- Erfolgsfaktoren und Stolpersteine für die Entwicklung und Umsetzung von internationalen Beschaffungsstrategien (Lead Buyer Prinzip).
- Wie „Best-In-Class“ Einkaufsabteilungen globale Beschaffungsstrategien entwickeln und umsetzen.
- Der Lead Buyer: Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Anforderungen.
- Wie man die Unterstützung aus den Standorten gewinnt.
- Bedarfsbündelung zwischen mehreren Standorten: Voraussetzungen, Erfolgsfaktoren und Vorgehensweise.
- Systematische Bedarfsanalyse: Inhalte, Methoden, Teilaspekte.
- Ermittlung der technischen, logistischen und qualitativen Anforderungen.
- Kritische Analyse und Harmonisierung der Anforderungen.
- Ermittlung und Validierung der benötigten Dokumente.
- CHECKLISTE: Bedarfsanalyse.
- WORKSHOP & REVIEV: Durchführung der Bedarfsanalyse, Erarbeitung eines Kriterienkatalogs der technischen, logistischen und qualitativen Anforderungen.

Einsparpotenzial- und Marktanalyse

- Identifikation und Bewertung von Einsparpotenzialen entlang der gesamten Wertschöpfungskette: Methodik und Inhalte.
- Wesentliche Kostensenkungshebel für Zeichnungsteile, Standardprodukte und Dienstleistungen.
- Identifikation möglicher Beschaffungsmärkte.
- Evaluierung und Bewertung der geografischen Beschaffungsmärkte.
- TOOL: Analyse von Einsparpotenzialen für eine Warengruppe.
- TOOL: Marktmachtportfolio zur Bestimmung der eigenen Marktmacht.
- CHECKLISTE: Voraussetzungen zur Bedarfsbündelung.
- WORKSHOP & REVIEV: Identifikation von Kostensenkungshebeln, Bewertung und Festlegung der möglichen geografischen Beschaffungsmärkte, Bestimmung der Marktmacht.

MODUL 2

Entwicklung einer optimierten Beschaffungsstrategie

- Ableitung und Entwicklung der Beschaffungsstrategie aus der Bedarfs-, Anforderungs-, Markt- und Einsparpotenzialanalyse.
- Aspekte und Teilbereiche der Produktstrategie.
- Aspekte und Teilbereiche der Logistikstrategie.
- Aspekte und Teilbereiche der Marktstrategie.
- VORLAGE: Dokumentation der Beschaffungsstrategie.
- WORKSHOP & REVIEV: Entwicklung und Festlegung der möglichen Beschaffungsstrategie der fiktiven Warengruppe.

Identifikation und Qualifizierung von neuen Lieferanten

- Global Research: Wie Lieferanten schnell und effizient weltweit identifiziert werden: Informationsquellen, Methodik, Vorgehensweise.
- Die wesentlichen Lieferantendatenbanken im Internet.
- Aufbau und Struktur von Lieferantendatenbanken zum Management des Ausschreibungs- und Vergabeprozesses für eine Warengruppe.
- Best-In-Class Qualifizierungsmethodik von neuen Lieferanten.
- Entwicklung einer warengruppenorientierten, technischen Lieferantenselbstauskunft zur Qualifizierung neuer Lieferanten.
- Vorgehensweise zur Qualifizierung potenzieller Lieferanten mittels technischer Lieferantenselbstauskunft (ISP).
- TOOL: Ideal Supplier Profile (ISP).
- VORLAGE: Lieferantendatenbank.
- WORKSHOP & REVIEV: Quantitative Ermittlung der potenziellen Lieferanten, unterteilt nach Beschaffungsmärkten, Erarbeitung einer Kriterienliste zur Entwicklung einer technischen Lieferantenselbstauskunft, Formulierung der Einladung an die Lieferanten.

MODUL 3

Vorbereitung und Durchführung der Ausschreibung

- Inhalte und Struktur von professionellen Ausschreibungsunterlagen.
- Erstellung von Angebotsblättern mit Cost-Breakdown.
- Erforderliche Dokumente.
- Durchführung und Management von internationalen Ausschreibungen
- VORLAGE: Professionelle Ausschreibung.
- VORLAGE: Angebotsblatt mit Cost-Breakdown.
- WORKSHOP & REVIEV: Festlegung der Ausschreibungsinhalte und der benötigten Dokumente ;Erstellung Angebotsblatt mit Cost-Breakdown.

Ganzheitliche Evaluierung, Verhandlung und Vergabe

- Entwicklung und Ableitung der Short List: Kriterien, Methodik.
- Vorbereitung und Durchführung von strukturierten Lieferantenbesuchen: Teilaspekte und Vorgehensweise.
- Evaluierung der Referenzen des Lieferanten: Methodik, zur stellende Fragen, Bewertung der Ergebnisse.
- Musterprüfung, interne und externe Kundenfreigabe, etc.
- Vergabeverhandlungen: Wesentliche Aspekte für die strategische Vorbereitung und für die Durchführung der Verhandlungen.
- Vertragsarten: Abgrenzung und Anwendungsbereiche.
- CHECKLISTE: Strategisch-taktische Verhandlungsvorbereitung.
- CHECKLISTE: Verhandlungsphasen und Leitfragen.
- WORKSHOP & REVIEV: Erarbeitung von Fragekatalogen und einer systematischen Vorgehensweise für strukturierte Lieferantenbesuche, Entwicklung eines Fragekataloges für Gespräche mit den Referenzen.

DAUER PREIS	Inhouse-Training, je Modul ca. 2 Tage (Gesamt ca. 6 Tage), jeweils 9:00h – ca. 17:00h, Preis nach individueller Vereinbarung.
ZIELGRUPPE	Strategische Einkäufer, Warengruppenmanager, Lead Buyer, Einkaufsleiter
METHODIK	Best-Practice Lerninhalte, Einzelübungen, Gruppenarbeiten, Diskussion. Die Teilnehmer üben die Umsetzung der einzelnen Arbeitspakete in Gruppen während der einzelnen Module anhand einer fiktiven Warengruppe. Review der jeweiligen Umsetzung im Team, inkl. Verbesserungstipps. Ein individuelles oder gruppenorientiertes Coaching (vor-Ort, telefonisch, via E-Mail) kann bei der Praxisumsetzung der gelernten Inhalte durch die Teilnehmer durchgeführt werden. Die Abrechnung erfolgt nach Zeitrachweis.
VORAUSSETZUNGEN	Die Teilnehmer sollten jeweils einen Notebook mit Internetzugang und installierten MS-OFFICE Anwendungen in das Training mitbringen.
DER TRAINER	Dipl. Betriebswirt (FH) Thomas Roithmeier, Geschäftsführer ARS EMENDI. Sein Expertenwissen im strategischen Einkauf erwarb Herr Roithmeier unter anderem als Leiter Einkauf in der Verkehrsindustrie, Leiter Einkauf Europa in der Elektronikindustrie und Leiter Materialwirtschaft mit weltweiter Verantwortung bei einem großen, renommierten Unternehmen der Automobilzulieferindustrie. Vor zehn Jahren gründete Herr Roithmeier ein eigenes Unternehmen, das Industrieunternehmen dabei unterstützt Prozesse im Einkauf zu optimieren, die Qualifikation der Einkaufsmitarbeiter zu erhöhen, den Einkauf im Unternehmen besser zu vernetzen, um zusätzliche Einsparpotenziale zu identifizieren und sie ergebniswirksam umzusetzen. Darüber hinaus ist der Unternehmensberater und Managementtrainer ein kompetenter Ansprechpartner in Führungs- und Verkaufsfragen. Seit mehreren Jahren hält er Vorträge im In- und Ausland und kann auf diverse fachbezogene Veröffentlichungen verweisen. Auf Grund seiner Beratungstätigkeit sowie seiner langjährigen Linienerfahrung in Branchen mit hohen Kundenanforderungen und diffizilen Vergabeprozessen, weiß Herr Roithmeier, wie auch in einem Einkauf mit sehr hohen Lieferanten-, Qualitäts-, Technologie- und Logistikanforderungen erfolgreiche Beschaffungsstrategien umgesetzt und ergebniswirksame Einsparungen deutlich gesteigert werden. Er ist ein exzellenter Kenner sowohl des Serien- als auch des Projekteinkaufs.