

KOSTEN- & ERTRAGSMANAGEMENT IM EINKAUF

INTENSIVTRAINING | EINKAUF

NUTZEN

Haben Sie auch das Gefühl, dass Sie durch den ausschließlichen Blick auf den Preis Einsparpotenziale verschenken? Vermuten Sie auch, dass Ihre Lieferanten noch wesentlich günstiger anbieten könnten? Sie sind sich jedoch nicht sicher wie Sie sie dazu bringen können und Druck und Drohungen haben auch nicht weitergeholfen? Würden Sie nicht lieber die Kostenstrukturen Ihrer Lieferanten kennen, um auf dieser Basis partnerschaftlich mit den Lieferanten die Beschaffungskosten zu senken?

Dann sollten Sie dieses Intensivtraining besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Lerninhalte und praxisbezogene Übungen wie professionelle strategische Einkäufer durch Kosten- und Ertragsmanagement die Kostenstrukturen von Lieferanten ermitteln, sie analysieren und optimieren, um ihre ergebniswirksamen Einsparerfolge signifikant zu erhöhen sowie langfristig abzusichern. Sie erarbeiten Methoden und Lösungsstrategien, um nicht genutzte Kostensenkungspotenziale in der Wertschöpfungskette auszuschöpfen, Ihre Ausschreibungsprozesse zu optimieren und Sie verschaffen sich eine noch stärkere Argumentationsbasis für Verhandlungen.

WESENTLICHE INHALTE

Professionelles Kosten- & Ertragsmanagement: Nutzen, Inhalte und Aufbau

- Voraussetzungen, Erfolgsfaktoren und Vorteile eines professionellen Kosten- und Ertragsmanagements.
- Umdenken ist angesagt: Wie sich Kosten- und Ertragsmanagement auf die Arbeit im Einkauf und die Zusammenarbeit mit Lieferanten auswirkt.
- Methoden des Kosten- und Ertragsmanagements im Einkauf.

Identifikation von Kostensenkungspotenzialen

- Wie Kostenblöcke entlang der Wertschöpfungskette nach dem „Total Cost Of Ownership (TCO)“ Prinzip identifiziert werden.
- Die effektivsten Kostensenkungshebel zur nachhaltigen Senkung der Kosten von Zeichnungsteilen, Katalogware und Dienstleistungen.
- Den Lieferanten durchleuchten: Kostenstrukturanalysen von Lieferanten auf Basis Ihres Jahresabschlusses.
- Offenlegung der Kalkulation durch Lieferanten: Sinnvoll oder Unsinn?
- TOOL: Warengruppenorientierte Ertrags- und Kostenstrukturanalyse.

Ertrags- und kostenorientierte Ausschreibungsstrategien

- Kennzahlen und Eckdaten, die Sie von jedem Lieferanten benötigen.
- Wie Sie die Lieferantenselbstauskunft aufbauen müssen, um Sie als Informationsquelle für eine erste Kosten- und Ertragsanalyse zu nutzen.
- Ausschreibungen mit Cost-Breakdown: Wie werden Sie aufgebaut? Wie überzeugt man die Lieferanten? Wie analysiert man die Ergebnisse?
- Kosten- und ertragsorientierte Analyse und Vergleich von Angeboten.
- VORLAGE: Kosten- und ertragsorientierte Lieferantenselbstauskunft.
- FORMBLATT: Angebotsblatt mit Cost-Breakdown.

Verhandeln auf Basis von Kosten- & Ertragsstrukturanalysen

- Die „Eisberg-Strategie“[®], um mit Lieferanten kosten- und ertragsorientiert zu verhandeln und feilschen zu vermeiden.
- Wie Sie Kostenstrukturanalysen nutzen, um überzeugende Argumentationsstrategien aufzubauen.
- Wie Sie den Jahresabschluss von Lieferanten nutzen, um echte Kostensenkungen zu erzielen oder Preiserhöhungen abzuwehren.
- Wie Sie typische Abwehrargumente der Lieferanten zur Offenlegung von Kosten- und Ertragsstrukturen entkräften.
- Erfolgsfaktoren für kosten- und ertragsorientierte Verhandlungen.
- CHECKLISTE: Strategische Verhandlungsvorbereitung.

Lieferanten kosten- und ertragsorientiert managen

- Wie Sie dauerhaft Kostensenkungs- und Ertragssteigerungspotenziale mit Lieferanten umsetzen: Voraussetzungen, Erfolgsfaktoren, Methodik.
- Kosten senken, Leistung steigern – aber wie? Methoden und Vorgehensweisen zur strukturierten Lieferantenentwicklung.
- KENNZAHLEN zur Analyse der Leistungsfähigkeit, den Kostenstrukturen sowie der finanziellen Solidität von Lieferanten.

DAUER | PREIS

Zweitägiges Inhouse-Training, jeweils 9:00h – ca. 17:00h.
Festpreis 2.980 EUR, inkl. Schulungsunterlagen & Checklisten auf CD-ROM.

ZIELGRUPPE

Einkäufer, strategische Einkäufer, Einkaufsleiter, technische Einkäufer, Mitarbeiter aus technischen Abteilungen.

METHODIK

Best-Practice Lerninhalte, moderierte Diskussionen, Einzel- und Gruppenübungen, Reflexion von Praxisbeispielen der Teilnehmer.

VORAUSSETZUNGEN

Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse

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.

TEILNEHMERSTIMMEN

„Endlich mal ein Referent, der nicht nur fachlich fundiert erklärt, sondern die Inhalte auch anschaulich und unterhaltsam präsentiert. Toll!“

„Der Weg zu mehr Erfolg: Kostenblöcke reduzieren statt zu Feilschen.“

„Mein drittes Training mit Herrn Roithmeier: Wieder einmal absolute Spitze!“

„Nie wieder ‚Blindflug‘ gegenüber Lieferanten!“

„Zwei ausgesprochen lehrreiche Tage, aus denen ich jede Menge Wissen, Ideen und Anregungen mitnehmen kann.“

„Es gibt mehr Ansätze und Möglichkeiten um die Preise zu senken als man denkt.“

„Ein Klassetraining!“

„Herr Roithmeier ist mit Abstand der beste Trainer im Bereich Einkauf, den ich je erlebt habe.“