

STRATEGISCHES UND OPERATIVES LIEFERANTENMANAGEMENT

INTENSIVTRAINING | EINKAUF

NUTZEN

„70% meiner Arbeitszeit verbringe ich damit Lieferterminen „hinterherzulaufen“, Qualitätsmängel zu reklamieren oder ungeplante Preiserhöhungen abzuwehren.“

Ein Einkäufer aus der Industrie.

Geht es Ihnen genauso? Blockiert das Lösen von unbefriedigenden Lieferantenleistungen auch einen Großteil Ihrer Arbeitszeit? Sperren Sie Ihre Lieferanten in Jahresgesprächen gegenüber einer Verbesserung ihrer Leistungen? Möchten Sie Minderleistungen Ihrer Lieferanten nicht länger einfach hinnehmen?

Dann sollten Sie dieses Intensivtraining besuchen: Sie lernen, wie Sie die Leistungen und die Qualität Ihrer Lieferanten umfassend bewerten und entwickeln können und wie Entwicklungsgespräche mit Lieferanten zielgerichtet und systematisch vorbereitet und durchgeführt werden. Zusätzlich lernen Sie, wie Maßnahmen zur Kostensenkung bzw. Leistungssteigerung partnerschaftlich vereinbart, kaufmännisch bewertet und mittels Kennzahlen konsequent überwacht werden. Denn, wenn Sie nicht über die besten Lieferanten verfügen, tut dies vielleicht Ihr Wettbewerb.

WESENTLICHE INHALTE

Einführung in das Lieferantenmanagement

- Ziele und Inhalte des Lieferantenmanagements.
- Ertragspotenziale durch ein professionelles Lieferantenmanagement.
- Das Lieferantendossier als Lieferantenmanagement-Instrument.
- „Total Cost of Ownership“ als Basis für das Lieferantenmanagement.

Bewertung von Lieferanten

- Auswahlkriterien für Lieferanten, die in den Managementprozess eingebunden werden sollen.
- Guter Lieferant oder schlechter Lieferant? Möglichkeiten und Voraussetzungen objektiver Bewertung der Lieferantenleistung.
- Teilbereiche und Inhalte professioneller Lieferantenbewertungen.
- Informationsquellen zur Beurteilung der Gesamtleistung von Lieferanten.
- Der Bewertungsprozess: Vorgehensweise, beteiligte Fachabteilungen.
- „Best-Practice“ Beispiele für professionelle Bewertungssysteme & Tools.
- Einteilung der Lieferanten in Lieferantenklassen.
- Ableitung und Messung der strategischen Bedeutung von Lieferanten.
- BEST-IN-CLASS BEISPIEL: Lieferantenbewertung.

Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen

- Das Jahresgespräch vorbereiten: Der 10-Punkte-Plan.
- Aufbau, Struktur und Phasen von Jahresgesprächen.
- Wie Lieferanten zum „Mitmachen“ motiviert werden.
- Gesprächsstrategien und Argumentationstaktiken.
- Kritische Gesprächssituationen erfolgreich meistern.
- Konflikte rechtzeitig erkennen und gegensteuern.
- Typische Konfliktarten in Jahresgesprächen und wie man sie löst.
- Erstellung und Vereinbarung von Zeit- und Maßnahmenplänen.

Strategische Entwicklung von Lieferanten

- Beziehungsmanagement als Voraussetzung für einen erfolgreichen Lieferantenentwicklungsprozess.
- Methoden der Lieferantenentwicklung.
- Ableitung von Entwicklungsmaßnahmen aus der Lieferantenbewertung.
- Lieferantenrisiken erkennen und reduzieren.
- Der strukturierte Lieferantenbesuch: Vorgehensweise, Inhalte.
- Das strategische Beschaffungsaudit bei Schlüssellieferanten als Kostensenkungsinstrument im Rahmen der Lieferantenentwicklung.
- CHECKLISTE: Kostensenkungshebel bei Lieferanten.

Controlling der Entwicklungsfortschritte

- Methodik und Systematik des Lieferantencontrollings.
- Verantwortungsebenen und Verantwortungsbereiche.
- Zieldefinition und Abschluss von Zielvereinbarungen mit Lieferanten.
- Kennzahlen (KPI) zur Messung und Kontrolle der Zielerreichung.
- Ertragsvereinbarungen: Wird das „Bärenfall“ geteilt oder nicht?

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, operative Einkäufer, Einkaufsleiter, Qualitätsmanager, leitende Mitarbeiter aus der Produktion.

METHODIK

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

VORAUSSETZUNGEN

Kenntnisse des Einkaufs

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

„Herr Roithmeier ist einer der besten Trainer, die ich kenne.“

„Eine dringende Empfehlung - auch für Einkaufsprofis.“

„Ein fachlich hochwertiges und aktuelles Seminar.“

„Ein Training auch für Profis, die ihre Scheuklappen ablegen möchten.“

„Für Industrieinkäufer ein „Muss“!“

„Sehr praxisorientiert, fundiert und systematisch.“

„Hervorragende Kombination aus Theorie und Praxis.“

„Sehr empfehlenswert und informativ sowie absolut praxisbezogen.“

„Der Trainer ist ein absoluter Kenner der Materie.“