

DER STRATEGISCHE EINKAUF

INTENSIVTRAINING | EINKAUF

NUTZEN

Mit welchen Strategien, Werkzeugen und Methoden arbeiten die besten strategischen Einkaufsorganisationen der Welt? Warum erzielen sie oft drei bis viermal so hohe Einsparerfolge als herkömmliche Einkaufsabteilungen? Und wie? Wie sind sie organisiert und in die Ablauforganisation eingebunden? Welchen Stellenwert genießen sie im Unternehmen und wie wurden die notwendigen Veränderungsprozesse zur Schaffung eines strategischen Einkaufs im Unternehmen erfolgreich bewältigt?

Antworten auf diese und weitere Fragen gibt dieses praxisorientierte Training. Sie erfahren, wie sich strategisch-fokussierte Einkaufsabteilungen von einem herkömmlichen Einkauf unterscheiden und wie sie arbeiten, um zusätzliche Einsparpotenziale zu identifizieren und diese mit innovativen Beschaffungsstrategien in ergebniswirksame Einsparungen umzusetzen.

WESENTLICHE INHALTE

Der Einkauf: Vom Erfüllungsgehilfen zum Wertschöpfer

- Warum „strategisch Einkaufen“ unumgänglich ist.
- Aufgaben, Ziele und Merkmale eines strategischen Einkaufs.
- Der strategische Einkäufer: Anforderungen und Kompetenzen.
- Wesentliche Unterschiede strategischer Einkauf und „klassischer“ Einkauf.
- Wie Sie einen strategischen Einkauf schnell und effizient gründen und wie Sie es mit den existierenden Ressourcen schaffen.

Identifikation von zusätzlichen Einsparpotenzialen

- Die Grundlage des Erfolges: Strategische Analyse und Strukturierung des gesamten Einkaufsvolumens – Voraussetzungen und Anforderungen.
- Wie zusätzliche Kostensenkungspotenziale nach dem „Total Cost Of Ownership“ Prinzip im gesamten Einkaufsvolumen identifiziert werden.
- Kostensenkungshebel zur Identifikation und Bewertung von Einsparpotenzialen für Zeichnungsteile, Katalogware und Dienstleistungen.
- TOOL: Warengruppenorientierte Analyse von Einsparpotenzialen.

„Best-In-Class“ Ausschreibungs- und Vergabestrategien

- Entwicklung und Umsetzung von effektiven Global Sourcing Strategien.
- Strategien zur Reduzierung der Lieferantenbasis, Senkung der Beschaffungskosten und Verbesserung von Qualität und Termintreue.
- 9 Stufen zum Erfolg: Wie neue Lieferanten weltweit identifiziert und systematisch qualifiziert werden.
- Wie mit interdisziplinären Einkaufsteams oder Lead-Buyer Teams projektorientiert Warengruppen auf den Weltmärkten platziert werden.
- Der strukturierte Lieferantenbesuch: Vorgehensweise und Inhalte.
- Wie Sie die Unterstützung der Fachabteilungen gewinnen.
- TOOLS zum Management des Ausschreibungs- & Vergabeprozesses.

Strategisches und operatives Lieferantenmanagement

- Ziele und Inhalte eines „Best-In-Class“ Lieferantenmanagements.
- Die Lieferantenbewertung: Methodik, Inhalte und Aufbau.
- Lieferanten zielgerichtet entwickeln: Strategien und Methoden.
- Wie Lieferanten effektiv geführt und überwacht werden.

Erfolg ist kein Zufall: Steuerung und Kontrolle des Einkaufs

- Anforderungen und Inhalte eines effektiven Einkaufscontrollings.
- Die 50 wichtigsten Kennzahlen zur Steuerung des Einkaufs.
- Best Practice Beispiel: Professionelle Einkaufsberichterstattung.

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, Einkaufsgruppenleiter,
Leiter strategischer Einkauf, Geschäftsführer.

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

„Eine dringende Empfehlung - auch für Einkaufsprofis.“

„Ein fachlich hochwertiges und aktuelles Seminar mit allen relevanten Themen des heutigen Einkaufs in komprimierter Form.“

„Seminar für Profis und „alte Hasen“, 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 Experte im strategischen Einkauf.“