

# Professionelles Materialgruppenmanagement (MGM)

## NUTZEN

Die Teilnehmer erhalten Expertenwissen für die Analyse, Ausschreibung und Vergabe kompletter Materialgruppen auf den Weltmärkten. Sie lernen, wie man Materialgruppenteams zusammenstellt, sie führt und wie man projektorientiert den Ausschreibungs- und Vergabeprozess umsetzt, um schnell ergebniswirksame Einsparungen zu erzielen.

## INHALTE

### **Organisation und Planung von Materialgruppen-orientierten Ausschreibungs- und Vergabeprozessen**

- Bedarfsanalyse: Welche Materialgruppen sich für MGM eignen
- Lead Buyer Konzepte: Anwendungsbereiche, Erfolgsfaktoren
- Teamzusammensetzung und organisatorische Voraussetzungen
- Anforderungen an den Teamleiter und die Teammitglieder
- Teambildung und Teamentwicklung
- Umsetzungsplanung: Zeit- & Maßnahmenpläne, Meilensteinpläne, etc.

### **Bedarfsanalyse und Bewertung zusätzlicher Einsparpotenziale**

- Analyse des Materialgruppeneinkaufsvolumens: Vorgehensweise
- Identifikation von Einsparpotenzialen entlang der Wertschöpfungskette
- Wirtschaftlichkeitsberechnung und Risikoanalyse
- Systematische Zeitplanung: Strukturplan, Ablaufplan und Terminplan
- Methoden zur Wirtschaftlichkeitsberechnung von MGM-Projekten
- Tools zur Wirtschaftlichkeitsberechnung und Risikoanalyse

### **Ausschreibungs- und Vergabeprozesse für komplette Materialgruppen**

- Aufbau eines straffen Projektmanagements als Schlüssel zum Erfolg
- Global Research: Weltweite Identifikation von potenziellen Lieferanten
- „Best-Practice“ Qualifizierungsprozess für neue Lieferanten
- Stufen eines „Best-Practice“ Ausschreibungs- und Vergabeprozesses
- Aufgaben und Verantwortlichkeiten nach Projektabschluss

### **Ergebniscontrolling**

- Instrumente, Inhalte und Methoden des Ergebniscontrollings
- Planung der Ergebniswirksamkeit der Einsparerfolge
- Kennzahlen zur Überwachung und Steuerung der Erfolgsfortschritte

## DAUER

2 Tage (Seminar Nr. SRM01-D)

## ZIELGRUPPE

Einkaufsmitarbeiter, Einkaufsleiter, Lead Buyer

## METHODIK

Fachvortrag, Diskussion, Fallbeispiele und Gruppenarbeiten

## VORAUSSETZUNGEN

Kenntnisse des strategischen Einkaufs