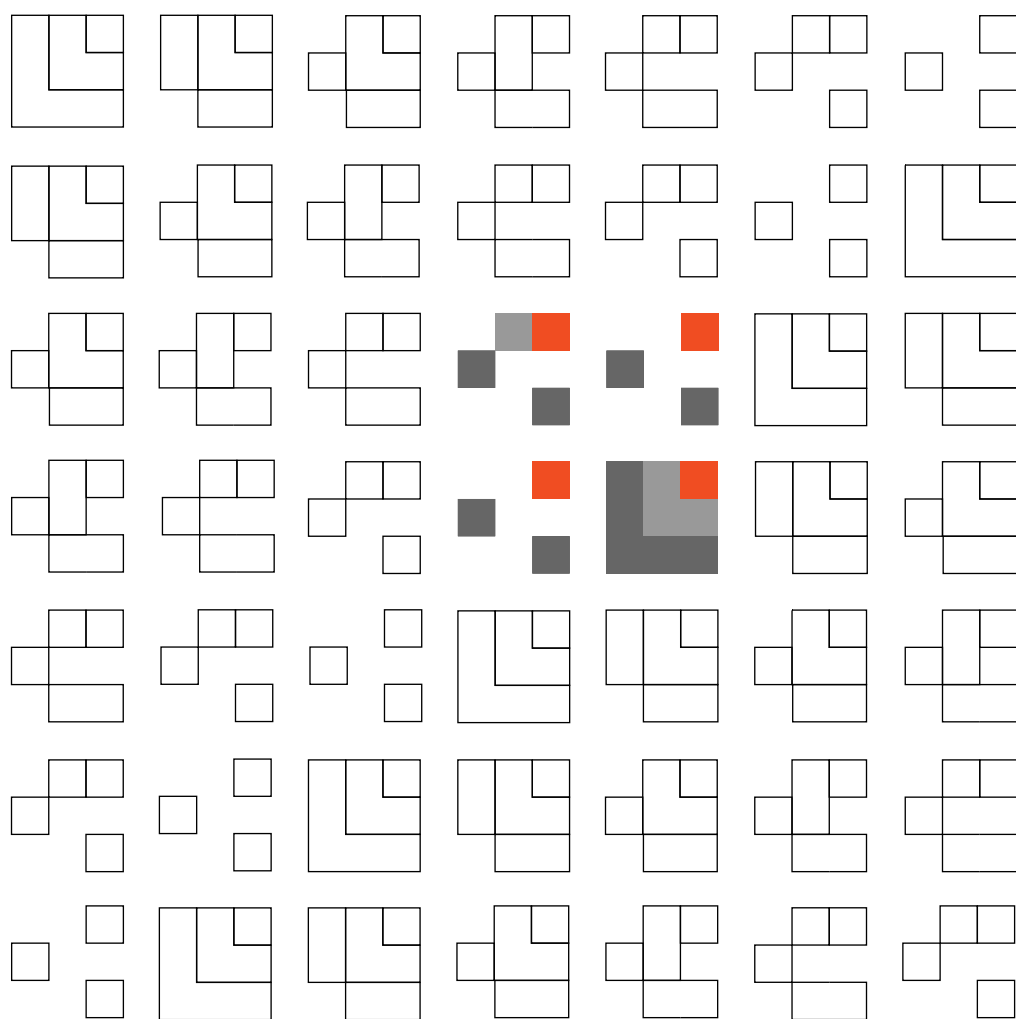


**Der Standard
für Führungskräfte des Einkaufes.**



Wegbereiter Mittelstand



Der Einkaufsmanager

Lehrgang mit Zertifikat

Für den professionellen Einkauf
in mittelständischen
Unternehmen

Zum Thema

Ein starker Einkauf verbessert im globalen Umfeld die Erfolgchancen mittelständischer Unternehmen

Mehr denn je wird es zukünftig Hauptaufgabe des Einkaufs sein, die Wettbewerbsfähigkeit des eigenen Unternehmens zu stärken und alle hierfür erforderlichen Maßnahmen auf der Beschaffungsseite zu ergreifen.

Das bedeutet neue Anforderungen an die Arbeitsweise und Organisation des Einkaufs, bedingt durch

- das veränderte Markt- und Wettbewerbsumfeld,
- die Herausbildung schlanker und effektiver Strukturen und Prozesse sowie
- die damit verbundene Neuorientierung der Wertschöpfungskette.

Der Einkauf braucht Mitarbeiter, die sich in die Prozesskette einbringen können – angefangen von der Entwicklung und der Technik bis hin zu den Lieferanten.

Das sich wandelnde und immer umfangreichere Aufgabenfeld des Einkaufs verlangt von den Mitarbeitern neben produktspezifisch technischen Kenntnissen ein breites und fundiertes kaufmännisches Wissen. Die vom neuen Einkäufer-Typus geforderte Fach-, Technologie-, Organisations-, Methoden- und Sozialkompetenz ist nicht mehr vergleichbar mit der des klassischen Einkäufers.

Der Einkauf muss sich mehr denn je als starker Partner seiner Lieferanten und internen Kunden erweisen. Nur dann wird er als wertschöpfender Stellhebel seiner unternehmerischen Mitverantwortung gerecht werden können!

Teilnehmer

Führungs- und erfolgsorientierte Nachwuchskräfte aus dem Einkauf und angrenzender Bereiche mittelständischer Unternehmen. Quereinsteiger wie z. B. Techniker, die im Einkauf tätig sind.

Ziel

Der Lehrgang soll die Teilnehmer durch die praxisorientierte Vermittlung moderner Denk- und Verhaltensweisen auf die veränderten Anforderungen im Einkauf vorbereiten

Sie lernen die Instrumentarien des professionellen Einkaufs kennen und steigern damit ihre Leistungsfähigkeit. Dabei steht die Umsetzung in die Praxis im Mittelpunkt

Die Teilnehmer

- können nachvollziehen, dass der Einkauf durch gezielte Ausschöpfung der Erfolgspotenziale die Ertragskraft und die Wettbewerbsfähigkeit des eigenen Unternehmens entscheidend verbessern kann,
- diskutieren die vielschichtigen Facetten der „neuen“ Organisation des Einkaufs und deren Umsetzung,
- lernen entsprechend ihrer Verantwortung alle Methoden und Instrumente eines professionellen Einkaufs kennen,
- erarbeiten sich die Aktionsfelder des strategisch orientierten Einkaufs und können Konzepte zur Nutzung der Potenziale entwickeln,
- setzen sich mit den unternehmensspezifischen Möglichkeiten eines gezielten Lieferanten- und Risikomanagements auseinander,
- erfahren, wie ein Netzwerkmanagement erfolgreich in die Praxis mittelständischer Unternehmen umgesetzt werden kann
- erhalten Tipps und Tools zur professionellen Vorgehensweise bei Preisverhandlungen,
- diskutieren problemorientiert Strategien und Maßnahmen, die beim internationalen Einkauf dazu beitragen, dass sie ihrer Verantwortung für die zugekaufte Wertschöpfung gerecht werden,
- lernen, Verhandlungen mit Lieferanten professionell vorzubereiten, zielgerichtet zu führen und erfolgreich zum Abschluss zu bringen.

Programm

Baustein I: 3 Tage

Modernes Einkaufsmanagement

- Bedeutung/Wertbeitrag des Einkaufs
- Materialkosten und Materialverfügbarkeit als ergebnisbeeinflussende Stellhebel
- Kennzahlen zur Ermittlung des Einkaufserfolgs
- Vom Bestellbüro zum strategisch orientierten Einkauf
- Der Einkauf als Wertschöpfungspartner
- Logistik als Querschnittsfunktion
- Methoden und Instrumente des Einkaufs
- Gestaltungsfelder des strategisch orientierten Einkaufs
- Outsourcing-Strategien/Beschaffung durch Dienstleister
- Reverse Marketing als Herausforderung
- Der Prozess der Strategiebildung

Fallstudie: Stärken-Schwächen/Chancen-Risiken-Analyse als strategische Planungsmethode

Professionelles Lieferanten Management

- Lieferantenpolitische Grundsätze
- Sourcing-Strategien
- Veränderung der Lieferantenstruktur
- Modular aufgebautes Lieferantenbewertungssystem
- Ergebnis- und Potenzialanalyse der Lieferanten
- Lieferantenmanagement als Beziehungs- und Risikomanagement
- Zusammenarbeit mit ausgewählten Lieferanten
- Lieferantenentwicklung und -integration
- Operatives und strategisches Lieferantencontrolling
- Voraussetzung erfolgreicher Lieferantenpolitik

Fallstudie: Optimierung der Lieferantenzahl

Erfahrungsbericht: Effizientes Risikomanagement als Instrument des strategischen Einkaufs

Praxisreport: Die Handlungsfelder eines erfolgreiches Netzwerkmanagement im Mittelstand

Baustein II: 3 Tage

Preis- und Kostenanalyse in Theorie und Praxis

- Analyse der Materialbewirtschaftungskosten
- Kosten in Abhängigkeit vom Beschäftigungsgrad

- Aufschlüsselung der Gemeinkosten / Richtwerte
- Vollkosten- und Deckungsbeitragsrechnung – Grundlage strategisch orientierter Preisverhandlungen
- Zuschlagskalkulation als Verfahren der Eigenkalkulation
- Identifikation von Scheinrabatten
- Zielpreisfindung durch Aufschlüsselung von Staffelpreisen
- Aufschlüsselung der Lohnkosten und Stundenverrechnungssätze
- Unternehmensinterne und -externe Informationsquellen

Fallstudie: Abwehr einer angekündigten Preiserhöhung

Erfahrungsbericht: Qualitäts- und Gesamtkostenmanagement im Internationalen Einkauf

Praxisreport: Einkaufsmanagement in der Praxis: Organisation – Planung – Durchführung – Controlling

Baustein III: 3 Tage

Verhandlungstraining – Verhandlungspraxis

- Verhandlungstraining
 - Zielfestlegung – Mindestanforderungen – Alternativen
 - Informationssammlung und -aufbereitung
 - Ablaufplanung
 - Stärken- und Schwächen-Analyse der Verhandlungspartner
- Verhandlungstechniken
 - verbale und non-verbale Kommunikation
 - Fragetechnik und Zielorientierung
 - Gesprächsführung und Ergebnisfindung
- Abschluss und Dokumentation der Verhandlung
- Vertragsgestaltung/Vertragsmanagement

Fallstudien und Praxisübungen aus dem Tagesgeschäft

Einkäuferpraxis Fallstudienarbeit (für das Zertifikat)

Vernetzung der Lerninhalte aller Bausteine

Fallstudie 1: Vom Bestellbüro zum strategisch orientierten Einkauf in einem Unternehmen der Verpackungsindustrie

Neuorientierung der Unternehmens- und Einkaufspolitik sowie -strategie

Fallstudie 2: Bestandsoptimierung in einem Unternehmen der Elektrobranche

Kennzahlen als Richtwerte zur Ermittlung und Überprüfung der Materialverfügbarkeit und der Ergebnisse bestandsbeeinflussender Maßnahmen

Fakultativ eine schriftliche Prüfung (Informationen siehe nächste Seite und Terminblatt)

Ablauf des Lehrgangs

Die Inhalte des Lehrgangs werden sowohl entlang des Programms abgehandelt als auch durch in Gruppen zu bearbeitende Übungsbeispiele vermittelt. Diese Lernmethode ist eine ideale Vorbereitung auf konkrete Aufgabenstellungen im Arbeitsalltag.

Außerdem fordert die Methode den persönlichen Einsatz des Teilnehmers. Die Kombination von Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz kommt in diesem Ansatz zur Geltung.

Zwischen den Blöcken können die Teilnehmer ihr erworbenes Wissen reflektieren und im Unternehmen anwenden. Ganz nach dem Motto: Aktion geht vor Perfektion. Die Erfahrungen des Experimentierens können im Lehrgang diskutiert werden.

Unabhängig davon werden regelmäßig die Probleme und Erfahrungssituationen aus den Unternehmen des Teilnehmerkreises dort bearbeitet, wo es sich thematisch anbietet.

Lehrgangsunterlagen

Bestandteil des Lehrgangs sind konkrete Arbeitshilfen und Instrumente für die Praxis sowie umfangreiche Arbeitsunterlagen. Diese Unterlagen wollen Wegbegleiter in der täglichen Arbeit sein. Im Idealfall bereitet sich der Teilnehmer durch ein selbstorganisiertes Heimstudium auf die Präsenzphasen vor.

Die Teilnehmer erhalten zusätzlich die aktuelle Literatur – aus der von Herrn Prof. Hartmann betreuten Schriftenreihe des Deutschen Betriebswirte Verlages – zu den Themen des Lehrgangs.

Zertifikat

Für Teilnehmer, die sich aktiv an der Fallstudienarbeit im letzten Block beteiligen.

Zertifikat mit Bewertung

Für Teilnehmer, die an der schriftlichen Prüfung teilnehmen und diese mindestens „mit Erfolg“ bestanden haben.

Organisatorisches

Lehrgangleiter

Wilfried Krokowski

Termine und Veranstaltungsort

Siehe **Terminblatt** (im Anhang bzw. als extra Download)

Zertifikat/ Teilnahmebestätigung

Die Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebestätigung oder ein Zertifikat (Informationen dazu finden Sie auf der Seite „Das Lehrgangskonzept“).

Kosten

Teilnahmegebühr einschließlich Arbeitsunterlagen,
Tagungsgetränken und Mittagessen → siehe Terminblatt

Anmeldungen

Sie möchten an diesem Lehrgang teilnehmen? Dann melden Sie sich bitte so früh wie möglich an, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist – schicken oder faxen Sie uns einfach das Anmeldeblatt.

Ihre Teilnehmerkarte bekommen Sie, sobald wir genügend Anmeldungen haben; die Teilnahmegebühr zahlen Sie bitte nach Erhalt der Rechnung.

Sie müssen Ihre Teilnahme absagen und können uns auch keinen Ersatzteilnehmer nennen? Wenn Sie uns bis spätestens 20 Kalendertage vor Kursbeginn informieren, berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 100 €. Bei einer späteren Absage wird die volle Kursgebühr fällig. Entscheidend ist der Zugangszeitpunkt bei uns.

Nicht genügend Teilnehmer? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich – spätestens 18 Kalendertage vor Lehrgangsbeginn.

Die Veranstaltung muss aus anderen Gründen ausfallen? Auch dann informieren wir Sie möglichst bald. Selbstverständlich brauchen Sie in beiden Fällen nichts zu bezahlen. Eventuelle Kosten, die Ihnen durch den Ausfall entstehen, können wir jedoch nicht ersetzen – es sei denn, unsere Mitarbeiter oder Referenten hätten grob fahrlässig gehandelt.



RKW Baden-Württemberg
Postfach 10 40 62
70035 Stuttgart
Königstraße 49
70173 Stuttgart

Telefon (07 11) 2 29 98-0
Telefax (07 11) 2 29 98-10
E-Mail info@rkw-bw.de
Internet www.rkw-bw.de

Der Einkaufsmanager 2019/2020

Für den professionellen Einkauf in mittelständischen Unternehmen

09.10.2019 - 24.03.2020

Termine 05-0219

Baustein 1	09.10.2019 - 11.10.2019
Baustein 2	12.11.2019 - 14.11.2019
Baustein 3	21.01.2020 - 23.01.2020
Baustein 4	24.03.2020 (Prüfung)

jeweils 09:00 bis 17:00 Uhr

Lehrgangsleitung

Wilfried Krokowski

Veranstalter Veranstaltungsort

RKW Baden-Württemberg Nicole Jung Königstraße 49 70173 Stuttgart Tel. 0711 22998-23 Fax 0711 22998-10 jung@rkw-bw.de	Best Western PLUS Hotel am Schlossberg Europastraße 13 72622 Nürtingen Tel. 07022-704-0 Fax 07022-704-346
--	--

Gebühren/Mitglieder

4.900,00 € / 4.500,00 € + gesetzl. MwSt. zzgl. Prüfungsgebühr von 300,- €

Anmeldung – Einkaufsmanager – 05-0219 – 09.10.2019 - 24.03.2020

Wollen Sie weitere Teilnehmer anmelden? Dann kopieren Sie bitte diesen Vordruck.

Teilnehmer(in) Vor- und Zuname	Anmelder (wenn abweichend) Vor- und Zuname
Funktion	Funktion
Tel.- Durchwahl	Tel.- Durchwahl
Fax	Fax
E-Mail	E-Mail
Firma – Anschrift	Rechnungsadresse (wenn abweichend)
Datum/Unterschrift	Beschäftigte