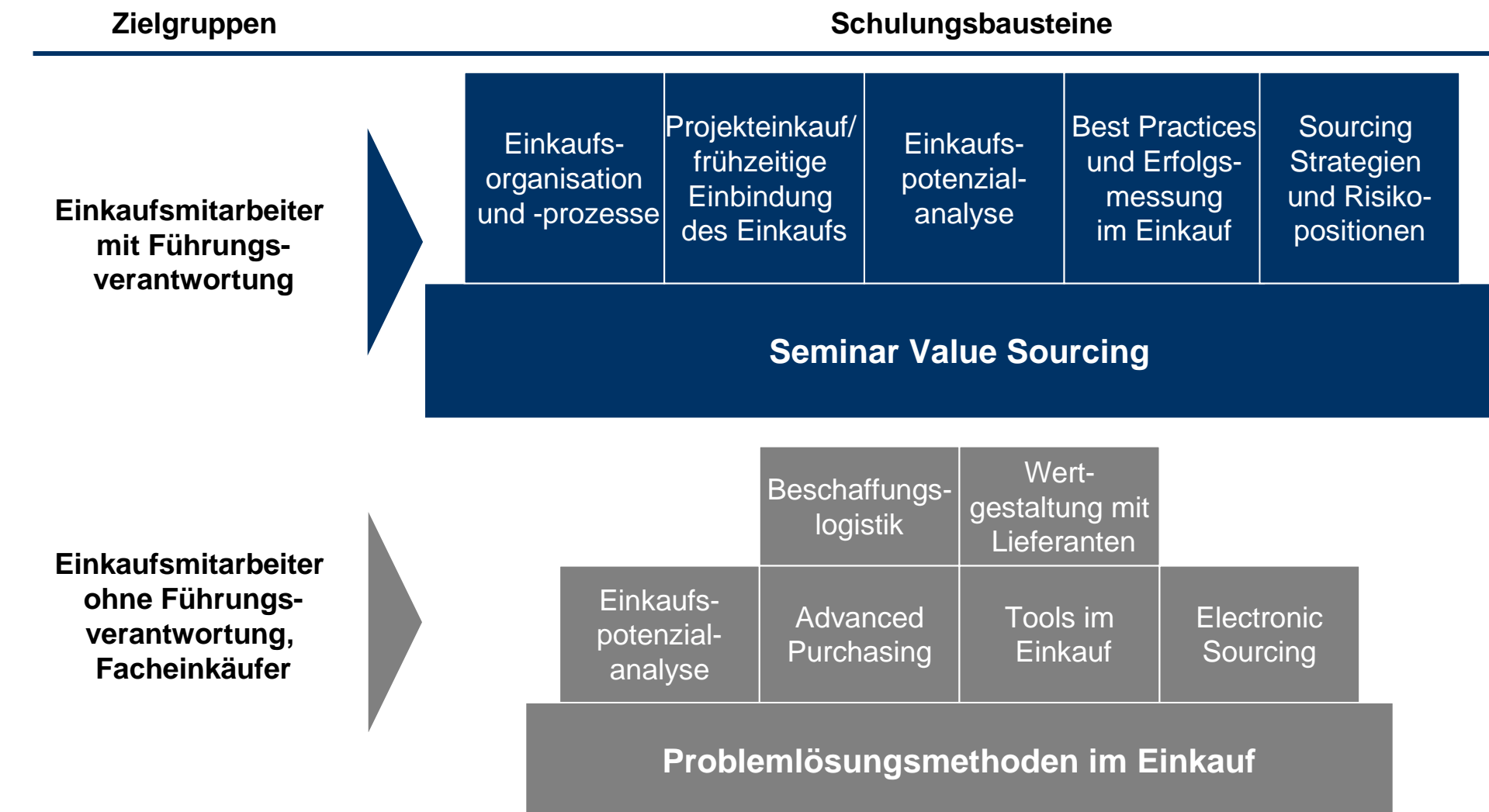


# Struktur: Qualifikationsprogramm Einkauf

- Auszug -



➔ Eine differenzierte Ausarbeitung von Schulungsbausteinen für Führungskräfte und Facheinkäufer ermöglicht einen anforderungsspezifischen Trainingsaufbau.

---

# Qualifikationsprogramm im Einkauf

- Führungskräfte -

## Lernziele

In dem Seminar Value Sourcing wird die Anwendung der neuen Methoden im Einkaufsmanagement aufgezeigt. Anhand von Fallstudien werden den Teilnehmern Best-Practice Methoden dargestellt und aufgezeigt, wie diese in der Praxis funktionieren. Besonderer Wert wird auf den Austausch zwischen Referenten und Teilnehmern des Seminars gelegt.

## Methodik

- Fachvorträge von Praxisreferenten
- Fallstudien aus der Praxis
- Methodenbausteine
- Workshops und Planspiele
- Diskussion mit Praxisreferenten

*Siehe Seminarprospekt Value Sourcing*

## Inhalte

- Nutzung des Wettbewerbs im Einkauf
- Far East Sourcing
- Lieferantenmanagement
- Potenzialrealisierung im Einkauf
- Ableitung von Einkaufsstrategien
- Lieferantenstrategien
- Produktklinik bei Kaufteilen
- Leistungsmessung im Einkauf
- Fallstudien:
  - Automobilindustrie
  - Anlagensbau
  - Fahrzeughersteller
  - Serviceeinkauf
  - Elektronikindustrie

## Organisation

Dauer: 3 Tage

14. – 16. Februar 2007

17. – 19. Oktober 2007

## Lernziele

Die Teilnehmer lernen auf- und ablauforganisatorische Regelungen zur Steuerung ihrer Mitarbeiter und Teams.

Darüber hinaus wird die Methodik der Prozessreorganisation aufgezeigt und kann zielführend umgesetzt werden.

## Methodik

- Kurzvorträge der Trainer zu den Lösungskonzepten
- Fallstudienanalysen
- Erläuterung der Vorgehensweise Prozessreorganisation anhand Referenzprozesse
- Gruppenarbeit

## Inhalte

- Organisationskonzepte im Einkauf
- Teamorganisation und –steuerung
- Frühzeitige Einbindung des Einkaufs/ Implementierung Projekteinkauf
- Informations- und Kommunikationsprozesse
- Beschaffungsprozessreorganisation
- Schnittstellenmanagement
- Prozesssegmentierung
- Messkonzept für Beschaffungsprozesse
- Führen mit Zielvereinbarungen
- Berichtswesen
- Checklisten zur Prozessreorganisation

## Organisation

Dauer: 1 Tag

## Lernziele

Die Teilnehmer lernen die Gestaltungsfelder zur frühzeitigen Einbindung des Einkaufs und Organisationsprinzipien des Projekteinkaufs.

Schwerpunkt bilden Fragestellungen, wie bestehendes Einkaufs-Know-how in Unternehmensbereiche wie Entwicklung, Produktion und Vertrieb bereits zu einer frühen Phase im Produktentstehungsprozess erfolgen kann.

## Methodik

- Kurzvorträge der Trainer zu den Lösungskonzepten
- Fallstudienanalysen/ Referenzorganisationen
- Instrumente zur frühzeitigen Einbindung
- Gruppenarbeit

## Inhalte

- Besonderheiten und Organisation des Projekteinkaufs
- Potenziale des Projekteinkaufs
- Schnittstellenmodelle Informations- und Kommunikationsprozesse
- Instrumente zur frühzeitigen Einbindung
- Roadmaps zur frühzeitigen Einbindung des Einkaufs
- Einbindung des Einkaufs in die Phasen der Zielkostenermittlung und -erreichung
- Beispiele: Forward Sourcer und Advanced Purchasing Engineer
- Formulare, Checklisten und Aufgabenbeschreibungen

## Organisation

Dauer: 1 Tag

## Lernziele

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, Einkaufspotenziale systematisch zu identifizieren und zu analysieren.

Sie lernen die Potenzialquellen systematisch zu bearbeiten und materialgruppenspezifische Ansatzpunkte zu entwickeln

Die Teilnehmer können die Systematik der Einkaufspotenzialanalyse selbstständig anwenden.

## Methodik

- Kurzvorträge der Trainer zu den Lösungskonzepten
- Fallstudienanalysen
- Gruppenarbeit
- Planspiel
- Toolunterstützung

## Inhalte

- Segmentierung von Beschaffungsvolumen
- Erstellung des Beschaffungsgüter- und Beschaffungsquellenportfolios
  - Bewertung der Versorgungsrisiken
  - Systematisieren der Lieferantenbasis
- Gestaltungsfelder im Einkauf
- Ableitung von Normstrategien
- Ableitung von materialgruppen- und lieferantenspezifischen Strategien
- Aufbau eines morphologischen Kastens der Beschaffungsstrategie
- Spieltheoretische Ableitung von Handlungsstrategien

## Organisation

Dauer: 1 Tag

## Lernziele

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über bestehende Best-Practice Lösungen. Sie werden in die Lage versetzt, zu entscheiden, welche Lösungsansätze erfolgsversprechend sind.

Gemäß der Führungsposition werden die Teilnehmer befähigt, Potentiale zu identifizieren, Einkaufserfolge zu dokumentieren und das Leistungsniveaus ihres Bereiches darzustellen.

## Methodik

- Kurzvorträge der Trainer zu den Lösungskonzepten
- Fallstudienanalysen
- Gruppenarbeit
- Übertragungsworkshops
- Konzeptworkshops

## Inhalte

- Best-Practice Lösungen in der Praxis
- Abgrenzung Einsparung und Einkaufserfolg
- Analysekonzepte zur Messung der Einkaufsleistung
  - Benchmarking und Kennzahlenvergleich
  - Methodeneinsatz
  - Auditierungskonzepte
- Vorgehen zur Realisierung von Best-Practice Lösungen
- Messkonzept zur Einkaufsleistung
- Berichtsstruktur
- Kommunikation von Erfolgen

## Organisation

Dauer: 1 Tag

## Lernziele

Die Teilnehmer sind in der Lage, material- und lieferantenspezifische Sourcing Strategien zu erarbeiten. Es werden die unternehmensspezifischen Risikotreiber für den Einkauf erkannt und grobe Handhabungsstrategien entwickelt. Eine Vorgehensweise zur Ableitung global sourcing fähiger Beschaffungsobjekte wird beherrscht.

## Methodik

- Kurzvorträge der Trainer zu den Lösungskonzepten
- Gruppenarbeit und Diskussion
- Fallstudienarbeit am Beispiel ausgewählter Beschaffungsobjekte
- Toolbasierte Risikomessung im Einkauf

## Inhalte

- Auswahl von Beschaffungsobjekten
- Bewertung von Einkaufsmärkten und der Lieferantenbasis
- Single-, Dual-, Modular Sourcing
- Vorgehensweise Global Sourcing
- Systematisierung leistungswirtschaftlicher Risiken
- Risikoportfolios im Einkauf
- Analyse bestehender Risikopositionen
- Risikohandhabungsstrategien
- Risikoorientierte Lieferantenbewertung

## Organisation

Dauer: 1 Tag

---

# Qualifikationsprogramm im Einkauf

- Facheinkäufer -

## Lernziele

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, Probleme die in der Tagesarbeit im Einkauf entstehen systematisch zu lösen. Verhandlungen können zielgerichtet vorbereitet werden, mögliche Konfliktsituationen werden antizipiert und beherrscht. Moderne Lösungsmethoden im Einkauf sind bekannt und die Anwendungsvoraussetzungen und Vorgehensweisen sind verinnerlicht.

## Methodik

- Kurzvorträge der Trainer zu den Lösungskonzepten und Vorgehensweisen
- Fallstudien
- Kleingruppenarbeit
- Präsentation vor der Gruppe und anschließende Diskussion

## Inhalte

- Vorbereitung von Verhandlungen
- Kommunikations- und Konfliktmanagement
- Analysetechniken
- Präsentationstechniken
- Moderationstechniken
- Kreativitätstechniken
- Sitzungsmanagement
- Zeitmanagement
- Visualisierung
- Projektmanagement
- Vorgehensweisen und Checklisten

## Organisation

Dauer: 2 Tage

## Lernziele

Die Teilnehmer verstehen die Normstrategien im Einkauf. Es werden Analyseinstrumente vermittelt, die eine Beherrschung der Beschaffungssituationen erlauben. Die Fähigkeit zur Umsetzungsplanung und zielgerichteten Abarbeitung der Ansatzpunkte wird erhöht. Methoden zur Dokumentation des Arbeitsfortschritts und Projekterfolges werden beherrscht.

## Methodik

- Kurzvorträge der Trainer zu den Lösungskonzepten
- Gruppenarbeit
- Fallstudien
- Planspiele

## Inhalte

- Potenzialquellen im Einkauf
- Normstrategien im Einkauf
- Spannungsfeld zwischen Kooperation und Wettbewerb
- Einflussgrößen auf die Beschaffungssituation
- Umsetzung von Ansatzpunkten
- Projektmanagement
- Vorbereitung und Durchführung von Lieferantenworkshops
- Checklisten
- Formblätter
- Tools

## Organisation

Dauer: 2 Tage

## Lernziele

Den Teilnehmern wird die Bedeutung der frühzeitigen Einbindung des Einkaufs in den Produktentstehungsprozess bei den Bedarfsträgern verdeutlicht.

Die Teilnehmer verstehen wesentliche Konzepte und Instrumente zur frühzeitigen Lieferanteneinbindung, wie Konzeptwettbewerbe, Supplier Roadmaps Produktkliniken für Kaufteile.

## Methodik

- Kurzvorträge der Trainer zu den Konzepten
- Gruppenarbeit
- Praxisbeispiele
- Planspiele

## Inhalte

- Frühzeitige Einbindung des Einkaufs in den Produktentstehungsprozess
- Vorverlagerung von Erkenntnisprozessen
- Teammodelle
- Advanced Purchasing Engineering
- Supplier Roadmaps
- Lieferantenauswahlprozess/ Konzeptwettbewerbe
- Produktklinik im Einkauf
- Meilensteinplanung
- Änderungsmanagement

## Organisation

Dauer: 2 Tage

## Lernziele

Die Facheinkäufer können das Problemlösungspotenzial von Lieferanten systematisieren und zielgerichtet Lieferantenworkshops durchführen.

Das wertorientierte managen von Lieferanten, bezogen auf Prozesse und Beschaffungsobjekte wird beherrscht.

## Methodik

- Kurzvorträge der Trainer zu den Lösungskonzepten
- Gruppenarbeit
- Vorbereitung ein Pilotworkshops
- Fallstudienanalyse
- Checklisten

## Inhalte

- Entwickeln einer Lieferantenstrategie
- Lieferantenbewertung
- Vorgehensweise Lieferantenaudit
- Instrumente und Konzepte zur Lieferantenentwicklung
- Early Supplier Involvement
- Prozesseinbindung von Lieferanten
- Vorbereitung und Durchführung eines GENESIS - Workshops mit Lieferanten
- Controlling von Lieferantenworkshops
- Cross Balanced Scorecard
- Checklisten und Formulare

## Organisation

Dauer: 2 Tage

## Lernziele

Die Teilnehmer bekommen einen Überblick über die bestehenden Konzepte des Electronic Sourcing vermittelt und können die Anwendungsvoraussetzungen der Konzepte beurteilen.

Die Teilnehmer können im Anschluss Beschaffungsobjekte für Online Auktionen auswählen und über Marktplätze Ausschreibungen erstellen.

## Methodik

- Kurzvorträge der Trainer zu den Lösungskonzepten
- Konzeptvorstellungen
- Planspiel:  
Erarbeitung und Umsetzung einer Online Auktion an einem gewählten Beispiel

## Inhalte

- Konzepte des Electronic Sourcing
  - Online Auktionen
  - Elektronische Ausschreibungen
  - Elektronische Marktplätze
  - Online Kataloge
- Wirkungsrichtungen der Konzepte
- Selektionskriterien für geeignete Materialgruppen
- Anwendungsvoraussetzungen
- Durchführung einer Online Auktion
- Erstellung von Ausschreibungen
- Erfolgsfaktoren für Electronic Sourcing
- Checklisten

## Organisation

Dauer: 2 Tage

## Lernziele

Den Teilnehmern werden die logistischen Prinzipien pro Materialgruppe vermittelt. Sie werden in die Lage versetzt, für die unterschiedlichen Beschaffungssituationen die Anwendung logistische Konzepte zu beurteilen und umzusetzen.

Die Teilnehmer können Bestandskonzepte mit Lieferanten erfolgreich umsetzen.

## Methodik

- Kurzvorträge der Trainer zu den Lösungskonzepten
- Gruppenarbeit
- Fallstudien
- Analysetools

## Inhalte

- Logistische Prinzipien
- Anwendungsvoraussetzungen der Logistik-Konzepte
- Vorgehensweisen zur Bestandsoptimierung
- Messkonzept zur Bestandsentwicklung
- Konsignationslager mit Lieferanten
- Supplier Managed Inventory
- 3rd and 4th party Logistics
- E-Logistics und E-Kanban
- Elektronische Lieferantenanbindung
- Forecast im Einkauf

## Organisation

Dauer: 2 Tage

## Lernziele

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über moderne Methoden des Einkaufsmanagements und können diese zielgerichtet einsetzen.

Durch den Methodeneinsatz soll die Effizienz und Effektivität im Einkauf erhöht werden.

## Methodik

- Kurzvorträge der Trainer zu den Lösungskonzepten
- Gruppenarbeit
- Fallstudienanalyse
- Übertragungsworkshops
- Toolhandhabung in der täglichen Arbeit

## Inhalte

- Benchmarking
- Beschaffungspreisanalysen und Schattenkalkulation
- Analyse der Total Cost of Ownership
- Erfolgsmessung
- Dokumentation und Reporting von Einkaufserfolgen und Verhandlungsergebnissen
- Contract Management
- Potenzialmanager Tools
- Checklisten
- Formulare

## Organisation

Dauer: 2 Tage