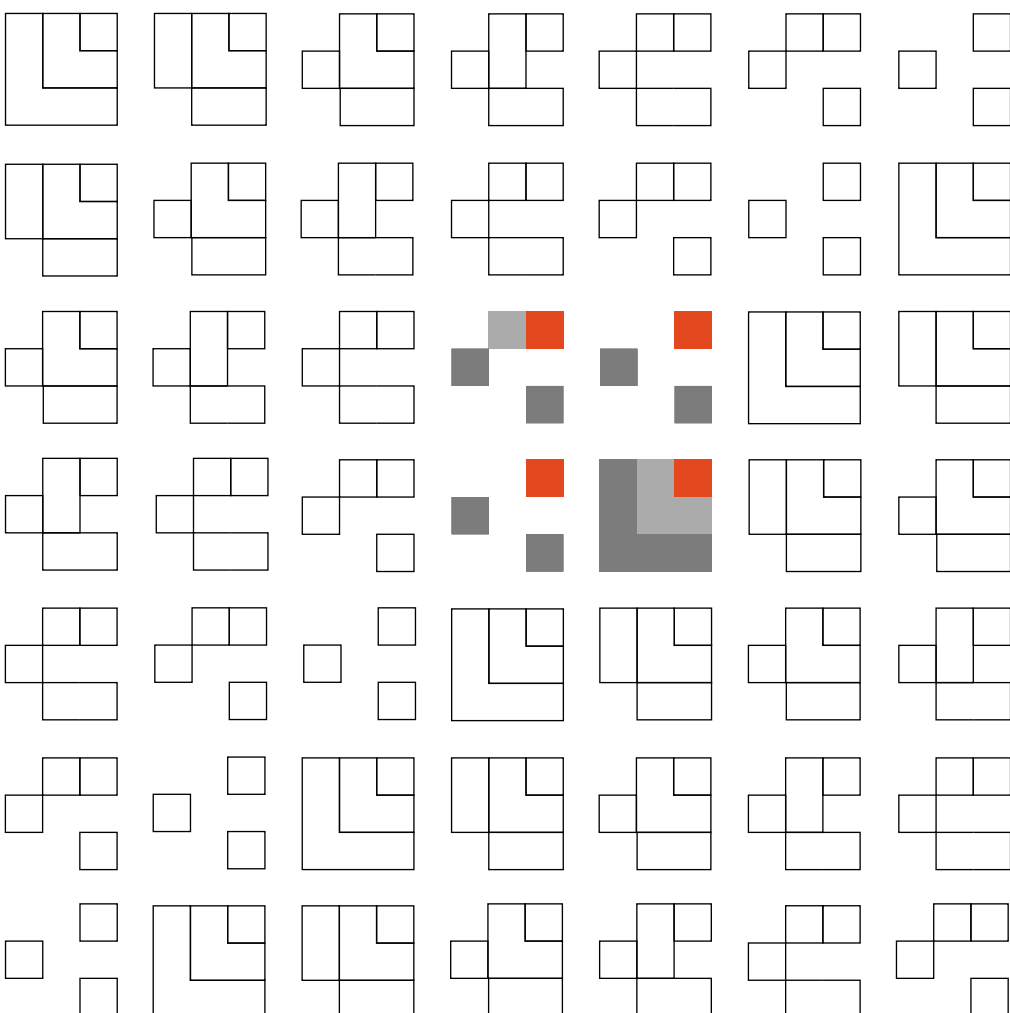


**Der Standard
für Führungskräfte des Einkaufes.**



**RKW
BW**



Der Einkaufsmanager

Lehrgang mit Zertifikat

Für den professionellen Einkauf
in mittelständischen
Unternehmen

Zum Thema

Der Einkaufsmanager stärkt die Wettbewerbsfähigkeit 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. Dabei stellen das veränderte Markt- und Wettbewerbsumfeld, die Herausbildung schlanker und effektiver Strukturen und Prozesse sowie die damit verbundene Neuorientierung der Wertschöpfungskette neue Anforderungen an die Arbeitsweise und Organisation des Einkaufs.

Der Einkauf braucht Mitarbeiter, die sich in die Prozeßkette mit der Entwicklung und der Technik einerseits und den Lieferanten andererseits einbringen können.

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 in seiner Bestellabwicklungsfunktion.

Teilnehmer

Führungs- und erfolgsorientierte Nachwuchskräfte aus dem Einkauf und angrenzender Bereiche mittelständischer Unternehmen.

Ziel

Der Lehrgang soll durch die praxisorientierte Vermittlung moderner Denk- und Verhaltensweisen sowie der Instrumentarien des professionellen Einkaufs die Leistungsfähigkeit der Teilnehmer steigern. Auf die veränderten Anforderungen im Einkauf sollen die Teilnehmer vorbereitet werden.

Hierbei wird insbesondere Wert auf einen intensiven Erfahrungsaustausch und die kontinuierliche Verbesserung der eigenen Leistung gelegt. Deshalb steht auch die Umsetzung in die Praxis im Mittelpunkt des Lehrganges.

Die Teilnehmer sollen

- nachvollziehen können, dass der Einkauf durch gezielte Ausschöpfung der Erfolgspotentiale die Ertragskraft und die Wettbewerbsfähigkeit des eigenen Unternehmens entscheidend verbessern kann,
- die vielschichtigen Facetten der „neuen“ Organisation des Einkaufs und deren unternehmensspezifische Umsetzung diskutieren,
- entsprechend ihrer Verantwortung alle Methoden und Instrumente eines professionellen Einkaufs kennenlernen,
- sich die Aktionsfelder des strategisch orientierten Einkaufs erarbeiten und Konzepte zur Nutzung der Potentiale entwickeln,
- Lösungshilfen zum gezielten internen und externen Kostenmanagement erhalten,
- sich mit den unternehmensspezifischen Möglichkeiten eines gezielten Lieferantenmanagements und Einkaufscontrolling auseinandersetzen,
- die juristischen Kenntnisse ihres Aufgabengebietes kritisch überprüfen und einschätzen können,
- lernen, Verhandlungen mit Lieferanten professionell vorzubereiten, zu führen und nachzubereiten.

Programm

Bedeutung, Aufgaben, Organisation und Erfolgspotenziale des Einkaufs

- Begriffe und Entwicklung: Einkauf, Materialwirtschaft, Logistik, Supply-Chain-Management
- Aufgaben und Organisation von Einkauf und Logistik
- Vom „Bestellbüro“ zum strategisch orientierten Einkauf
- Bedeutung Einkauf/Logistik für die Wettbewerbsfähigkeit
- Einkauf als Profit-Center
- Schlüsselstellung des strategisch orientierten Einkaufs
- Globalisierung des Einkaufs
- Outsourcingstrategien: Beschaffung durch Dienstleister

Vorbereitende Aufgaben des Einkaufs

- Verfahren der Arbeitsanalyse: ABC-Analyse, XYZ-Analyse, Portfolio-Analyse
- Stärke-Schwäche-Analyse
- Wertanalyse
- Benchmarking
- Einkaufsstrategien: „Strategiepapier“
- Exkurs: Make-or-Buy-Analyse

Analyse der Kosten und Preise

- Analyse der materialwirtschaftlichen Kosten
- Grundbegriffe der Kostenrechnung und Kalkulation
- Vollkosten- und Deckungsbeitragsrechnung
- Die Preisstrukturanalyse
- Stundensatzkalkulation
- Preisabwehr und Einsatz von Preisgleitklauseln
- Zielpreisfindung

Lieferantenpolitik – Lieferantenmanagement

- Lieferantenauswahlverfahren
- Lieferantenstruktur
- Modular-Sourcing – System Sourcing
- Lieferantenmanagement
- Zusammenarbeit mit Lieferanten
- Lieferantenentwicklung und -integration
- LISA – Vorstellung eines „Purchasing Dashboards“
- KANBAN als Instrument zu Prozessoptimierung
- Einkaufsmarketing – Bedeutung und Zielsetzung
- Vertragsmanagement
- Kommunikation – Motivation – Präsentation
- Toolbar – aus der Praxis für die Praxis

Einkaufsmanagement in der Praxis

- Fallstudie: Modernes Einkaufsmanagement
- Erfahrungsbericht: Global Sourcing – Chancen und Risiken aus Sicht der Einkaufspraxis
- Praxisreport: Effizienzverbesserung im Einkauf
 - Organisation und Verantwortung des Einkaufs
 - Kennzahlen zur Steuerung und Überwachung
 - Lieferantenbewertung und -controlling
 - Einkaufsbericht
- Projektmanagement-Einkauf

Zeitgemäße Materialdisposition

- Begriffe, Ziele, Aufgaben
- Bedarfsermittlung
- Dispositionsvorgang: plangesteuerte und verbrauchsgesteuerte Disposition
- Verschiedene Verfahren der Bestellmengenrechnung
- Der Sicherheitsbestand
- Fallstudie: Bestandsoptimierung
- Win-Win-Partnerschaften
- Lieferantenkonzentration
- Lieferantencontrolling
- Fallstudie: Lieferantenoptimierung

Rechtsfragen im Einkauf

- Vertragsabschluss und Abschlussstörungen
- Vertragsabwicklung und Leistungsstörungen:
Unmöglichkeit, Verzug, Verletzung vertraglicher Nebenpflichten, Sachmängelhaftung bei Kauf- und Werkvertrag, Garantiehafung
- Allgemeine Geschäftsbedingungen in der BRD und EU
- Grundzüge der Produkt- und Produzentenhaftung
- Grundzüge des Internationalen Privatrechts
- Grundzüge des UN-Kaufrechts (CISG)

Verhandlungstraining

- Verhandlungsvorbereitung: Festlegung der Verhandlungsziele, Stoffsammlung, Planung der Verhandlungsstrategie
- Einsatz von Gesprächstechniken
- Methoden zur optimalen Preisfindung
- Ergebnis und Beendigung der Verhandlung

Zusammenfassung und Prüfungsvorbereitung

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.

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

Zwischen den Bausteinen 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.

Vom RKW erhalten die Teilnehmer aktuelle Literatur – aus der Schriftenreihe von Herrn Prof. Hartmann – zu den Themen des Lehrgangs.

Prüfung

Unmittelbar im Anschluss an den Lehrgang können die Teilnehmer eine Prüfung ablegen. Es werden keine Gebühren erhoben.

Die schriftliche Prüfung dauert 3 Stunden.

Nach bestandener Prüfung erhält der Teilnehmer ein Zertifikat. Alle anderen Teilnehmer erhalten eine detaillierte Teilnahmebestätigung.

Organisatorisches

Lehrgangleiter

Prof. Dr. Horst Hartmann

Termine und Veranstaltungsort

Siehe **Terminblatt**

Zeugnis/ Teilnahmebestätigung

Teilnehmer, die an der Prüfung teilnehmen erhalten ein Zertifikat.
Alle anderen eine detaillierte Teilnahmebestätigung

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.

Der Einkaufsmanager 2012/2013

Für den professionellen Einkauf in mittelständischen Unternehmen

11.10.2012 - 23.02.2013

Termine

05-0138

Baustein 1	11.10.2012 - 13.10.2012
Baustein 2	15.11.2012 - 17.11.2012
Baustein 3	17.01.2013 - 19.01.2013
Baustein 4	21.02.2013 - 23.02.2013

Lehrgangsführung

Referent(en)

Prof. Dr. Horst Hartmann

Klaus Nedele
Wilfried Krokowski; Helmut Renner
Manfred Cordes
Uwe Gutekunst

Veranstalter

Veranstaltungsort

RKW Baden-Württemberg
Nicole Jung
Königstraße 49
70173 Stuttgart
Tel. 0711 22998-23
Fax 0711 22998-10
jung@rkw-bw.de

RAMADA Hotel S-Herrenberg
Daimlerstraße 1
71083 Herrenberg
Tel. 07032-271-0
Fax 07032-271-100

Gebühren/Mitglieder

3.900,00 € / 3.500,00 € + gesetzl. MwSt.

Anmeldung – Einkaufsmanager

05-0138

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

Teilnehmer(in) Vor- und Zuname

Anmelder (wenn abweichend) Vor- und Zuname

Funktion

Tel.- Durchwahl

Tel.- Durchwahl

Fax

Fax

E-Mail

E-Mail

Firma - Anschrift

Rechnungsadresse (wenn abweichend)

Datum/Unterschrift

Beschäftigte