

Der Einkauf als Margenhebel

- Die Stellgrößen für den Erfolg
- Wertschöpfung durch Value Sourcing

■ Zum Seminar

Wo der Wettbewerbsdruck steigt und Märkte sich rapide ändern, konzentrieren sich erfolgreiche Unternehmen auf ihre Kernkompetenzen. Dies führt dazu, dass die Wertschöpfungstiefe sinkt und in manchen Branchen mittlerweile nur noch bei 25 % des Umsatzes liegt.

In gleichem Maße wächst der Wertbeitrag von Lieferanten und Supply Chain. Viele Industrieunternehmen sind heute weniger „Hersteller“ eines Produktes als vielmehr „Organisator“ eines Wertschöpfungsprozesses.

Und entsprechend steigt die Bedeutung des Einkaufs für den Unternehmenserfolg. Er wird immer mehr zum Hebel für den Gewinn und die Wertsteigerung des Unternehmens. Heute ist die moderne Beschaffung eine zentrale Managementfunktion, die alle Prozesse entlang der Lieferkette gestaltet und optimiert. Dabei gewinnen strategische Aspekte zunehmend an Gewicht gegenüber rein operativen Aufgaben.

In diesem Workshop diskutieren Sie mit Ihren Fachkollegen und dem Seminarleiter die neue Rolle des Einkaufs als Margenhebel des Unternehmens. Sie erfahren, welche Stellgrößen Einkaufsleitern zur Verfügung stehen, um die gewünschten Wertbeiträge zu realisieren, und wie sie in der Praxis kombiniert werden. Und sie informieren sich, wie der Einkauf sich dazu im Unternehmen erfolgreich positioniert und zu einem wichtigen Ansprechpartner des Top Managements wird.

■ Teilnehmerkreis (m/w)

Geschäftsführer, Einkaufsleiter, Führungskräfte aus Einkauf, Logistik, Materialwirtschaft, Controlling

■ Ihr Seminarleiter

Prof. Dr. Claus Gerberich

ist international bekannter Unternehmer, Berater und Coach. Studium Maschinenbau und BWL in Karlsruhe, Mannheim und Cambridge. Vorstand und Geschäftsführer namhafter Unternehmen – z. B. adidas, Schöller, BASF. Hochschullehrer an den Hochschulen Worms und Luzern. Mehrere Aufsichtsratsmandate in mittelständischen Industrieunternehmen. Veröffentlichungen und Vortragstätigkeit zu aktuellen Managementthemen.

■ Art der Präsentation

Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Checklisten, Seminarunterlagen

■ Seminardaten

Novotel City Köln, Bayenstraße 51

Mi, 10.12.2014, 9.00 bis 17.00 Uhr

Anmelde-Nr. 0084000214 / Gebühr: € 660,-

(mehrwertsteuerfrei, einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken und Mittagessen)

■ Seminarinhalt

1. Erfolgspotenziale im Einkauf

Die neue Rolle des Einkaufs in der Wertschöpfung · Bausteine zur Realisierung von Margenpotenzialen

2. Der Rendite- und Wertbeitrag des Einkaufs

Der Beitrag zur Erreichung der Zielrendite · Einflussfaktoren auf die Rendite · Die Stellhebel für den Unternehmenswert

3. Das Steuern der Nachfrage

Aktives Nachfrage- und Vertragsmanagement · Co-Sourcing und Nachfragebündelung · Standardisierung durch Normteile

4. Gestaltung der integrierten Wertschöpfungskette

Das ganzheitliche Supply Chain Management · Mit dem Scor-Modell Beschaffungsprozesse vergleichen und standardisieren · Von der Lieferantenbewertung zum Lieferantenmanagement

5. Globalisierung der Beschaffung

Vom Single Sourcing zum Global Sourcing · Nutzen globalisierter Beschaffungsmärkte · Vom Kostenvergleich zum Value Sourcing

6. Einkaufspreise und Gesamtkosten

Beschaffungssteuerung über Einkaufs- und Einstandspreise · Total Cost of Ownership · Lebenszykluspreise

7. Partnerschaft mit Lieferanten

Mit Lieferanten Vorteile suchen · Steuerung der Wertketten · Kosten-, Wert-, Innovations-, Preis- und Qualitätspartnerschaft

8. Systematisches Risikomanagement im Einkauf

Das Erkennen und Beseitigen von Engpässen in der Beschaffung · Die risikoadverse Vertragsstruktur · Die vertikale Integration

9. Weiterentwicklung des Beschaffungs-Pricings

Festlegen von Zielpreisen · Open-Book-Policy · Das Instrument der Reverse Auctions

10. Innovationsmanagement

Zauberformel „Open Innovation“ · Aufbau von Innovationsnetzwerken · Alternative technische Lösungen erarbeiten · Design to Cost und Design for Sourcing

11. Kombination und Integration der Gewinnhebel

Das Abstecken des gesamten Spielfeldes des Einkaufs · Gewinnhebel richtig kombinieren · Multiprojektmanagement zur erfolgreichen Umsetzung

■ Teilnahmebescheinigung

Zum Abschluss der Veranstaltung erhalten Sie eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der TAW mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.