

Der strategische Einkauf

Mit Fach- und Methoden-
kompetenz Einkaufsstrategien
entwickeln und umsetzen

5. aktualisierte Auflage!

Hervorragend didaktisch aufbereitet –
mit zahlreichen Musterbeispielen,
Checklisten und Übungen!

Mit praxiserfahrenen Autoren aus diesen
Unternehmen und Institutionen:

- ABB AG
- BrainNet Supply Management Consultants
- Carl Zeiss AG
- DUO PLAST AG
- Hochschule Karlsruhe für Technik und Wirtschaft
- Is2m Institut für Strategie & Supply Management
- KORANIS Purchasing Solutions
- NÖRR STIEFENHOFER LUTZ Rechtsanwälte
Steuerberater Wirtschaftsprüfer
- Pleyma GmbH
- Universität Stuttgart
- Volkswagen AG
- Webasto AG

Unter der fachlichen Leitung von:



Prof. Dr. Willi Muschinski
Hochschule Niederrhein



Prof. Dr. Werner Hug
Fachhochschule
Südwestfalen

Sie entscheiden, wann Sie lernen!
Wöchentlich erhalten Sie eine Lektion per Post!

Start: 11. März 2010

Warum dieser Lehrgang für Sie wichtig ist:

Solide Fach- und Methodenkenntnisse des strategischen Einkaufs sind in Zeiten der immer weiter abnehmenden Fertigungstiefe und fortschreitender Globalisierung unabdingbar!

Die Steigerung des Unternehmenserfolgs durch eine erfolgreiche Optimierung und Steuerung der Einkaufsprozesse wird so immer mehr zum Kern der Arbeit des strategischen Einkaufs. Gestalten Sie aktiv das Unternehmensergebnis mit!

Dieser Lehrgang verschafft Ihnen Sicherheit hinsichtlich der...

- Systematik des strategischen Einkaufs
- Gestaltung einer effektiven und partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit in- und externen Partnern
- risikoverminderten Beschaffung aus globalen Märkten
- Nutzung alternativer Sourcing-Konzepte
- Methoden des strategischen Lieferantenmanagements.

Vorteile aus diesem schriftlichen Lehrgang:

Die Lektionen sind aufeinander abgestimmt und bieten Ihnen wertvolle Musterbeispiele, Übungen und Checklisten. Das Fachwissen zu den Brennpunkten des strategischen Einkaufs erhalten Sie in dieser komprimierten Form nur hier. Komplexe Fragestellungen werden durch die Vereinigung von Theorie und Praxis verständlich vermittelt! Diese Materie wird für Sie so aufgearbeitet, dass die Umsetzung in die Praxis leicht fällt.

Ihr persönliches Nutzen aus diesem Lehrgang:

- Sie verschaffen sich einen Überblick über **Organisationsformen** und **Instrumente des strategischen Einkaufs**.
- Sie machen sich vertraut mit den Bestandteilen eines effizienten **Einkaufscontrollings**.
- Sie lernen die neuesten Ansätze des **Lieferantenmanagements** – auch hinsichtlich eines **Qualitätsmanagements im Einkauf** kennen.
- Sie erweitern Ihre Kenntnisse hinsichtlich der Chancen und Risiken eines **Global Sourcing**.
- Sie informieren sich, wie Sie aus der allgemeinen **Unternehmensplanung Handlungsfelder** für die **Einkaufsplanung** ableiten.
- Sie erfahren, wie Sie proaktiv eine **Zusammenarbeit mit in- und externen Partnern** gestalten.
- Sie erhalten eine umfassende Darstellung der **Rechtsvorschriften im Einkauf** und lernen, diese **erfolgreich in der Praxis anzuwenden**.

Für Fragen zu diesem Lehrgang stehe ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung!



Daniel Haas
Lehrgangs-Manager
Telefon: 06196 / 4722-626
E-Mail: haas@mc-edition.de

Und so lernen Sie los...

Wöchentlich erhalten Sie auf dem Postweg eine Lektion. Diese wurde von unseren Autoren didaktisch so für Sie aufbereitet, dass Sie selbstständig und in Ihrem eigenen Lerntempo einsteigen können.

Übungsaufgaben mit Musterlösungen am Ende jeder Lektion dienen der eigenen Kontrolle des Erlernten und erleichtern Ihnen den Praxistransfer.

Im Anschluss an die letzte Lektion erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahmezertifikat. Hiermit dokumentieren Sie die hochwertige Erweiterung Ihres Fachwissens.

Zeitplan:

Start:

11. März 2010 mit Zusendung der ersten Lektion

Ende:

27. Mai 2010 mit Zusendung der letzten Lektion

6 gute Gründe für Ihre Teilnahme an unserem schriftlichen Lehrgang:

- ✓ **Top-aktuell und praxisbezogen** – Die namhaften Autoren sind erfahrene Praktiker und didaktisch kompetent
- ✓ „Wissen pur“ in Form von überschaubaren, für Sie hervorragend aufbereiteten Lektionen
- ✓ **Höchstes Maß an Flexibilität und Unabhängigkeit** in der Erweiterung und Aktualisierung Ihres Fachwissens
- ✓ **Selbstkontrolle Ihres Lernerfolgs** durch praxisrelevante Übungsaufgaben mit Musterlösungen am Ende jeder Lektion
- ✓ **Vielseitig hilfreiches Nachschlagewerk** für Ihren Arbeitsalltag
- ✓ **Zertifizierung Ihrer Weiterbildung** durch **Management Circle**, dem anerkannten Bildungspartner der Unternehmen

Unsere Leistungen:

- 12 umfangreiche, aufeinander abgestimmte Lektionen
- Zu jeder Lektion Übungsaufgaben mit Musterlösungen
- Ihr persönliches Teilnahmezertifikat
- Fachliche und organisatorische Unterstützung durch die Autoren und das Management Circle Team
- Einstiegspaket

Leseprobe des Lehrgangs

Unter <http://www.mc-edition.de/03L1379s>

erhalten Sie einen Auszug einer Lektion zum kostenlosen Download. Überzeugen Sie sich von der außerordentlichen Qualität und Praxisnähe der Beiträge!



**Fachlicher Leiter:**

Professor Dr. Werner Hug
Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere
Controlling und Supply Management,
Fachhochschule Südwestfalen, Hagen

**Fachlicher Leiter:**

Professor Dr. Willi Muschinski
Professor für Einkauf und Logistik,
Hochschule Niederrhein,
Mönchengladbach

Lektion 1

Die strategische Einkaufsplanung:

Der Einkauf der Zukunft basiert auf einem wertschöpfungsübergreifenden Planungs- und Entwicklungsmodell

- Die Einkaufsplanung als integraler Bestandteil der Unternehmensplanung
- Managementaufgabe strategische Einkaufsplanung: Wahrnehmung und Bewusstsein der CEO's am Beispiel eines Unternehmens aus der Prozessindustrie
- Erfolgsfaktoren der strategischen Einkaufsplanung am Beispiel eines global operierenden Konzerneinkaufs
- Anpassungen an Marktveränderungen als wesentlicher Bestandteil
- Schnittstellenübergreifende strategische Planung auf Basis von Warengruppenstrukturen – Wertschöpfungsmanagement intern und extern
- Wirken der Einkaufsplanung auf strategische und organisatorische Ziele am Beispiel eines führenden, innovativen Unternehmens
- Möglichkeiten der Markt-, Technologie- und Kostenführerschaft durch strategische Einkaufsplanung und Ausrichtung der Warengruppen
- Strategische Einkaufsplanung als geschlossenes System – Transparenz und Werte schaffen, Risiken vermeiden

Christian A. Rast, Chief Executive Officer,
Sven Linden, Partner,
BrainNet Supply Management Consultants GmbH, Bonn

Lektion 2

Die Einkaufsorganisation der Zukunft

- Der Einkauf als zentraler Prozess in der Wertschöpfungskette
- Der Einkäufer als Prozessmanager
- Unterschiedliche Einkaufstypen mit unterschiedlicher strategischer Bedeutung
- Traditionelle Organisationsformen der Beschaffung
- Moderne Organisationsformen des Einkaufs
 - Implementierung eines operativen und strategischen Einkaufs
 - Zentralisation vs. Dezentralisation
- Materialgruppenmanagement (MGM)
- Lead-Buyer-Konzept
- Virtuelle Einkaufsorganisation
- Der qualifizierte Einkäufer/Einkaufsmanager als kritischer Erfolgsfaktor (Kompetenzprofile)
- Möglichkeiten der Personalentwicklung im Einkauf

Dr. Christian Rohm, Vorstand,
DUO PLAST AG, Lauterbach

Lektion 3

Instrumente des strategischen Einkaufs

- Werkzeuge zur Identifizierung strategischer Beschaffungsfelder
 - ABC-/XYZ-Analyse
 - SWOT-Analyse
 - Kundenbedarfsanalyse – Was leistet der Einkauf für interne und externe Kunden?
- Preisstrukturanalyse
- Wertanalyse
- Portfolio-Analysen im Einkauf – Ableitung von Beschaffungsstrategien
 - Marktmacht-Portfolio
 - Versorgungsrisiko-Portfolio
- Alternative Sourcing-Konzepte
 - Single vs. multiple sourcing
 - Local vs. global sourcing
 - Unit vs. modular sourcing
 - Stock vs. JIT/JIS-sourcing
 - Specified vs. forward sourcing
 - Cooperate vs. individual Sourcing

Professor Dr. Birgit Ester
Professorin für Einkauf und Logistik,
Hochschule Karlsruhe für Technik und Wirtschaft, Karlsruhe

Lektion 4

Modernes Lieferantenmanagement

- Grundlagen des Lieferantenmanagements
 - Lieferanten als Erfolgspotentiale
 - Ebenen und Phasen von Lieferanten-Abnehmer-Beziehungen
 - Lieferantenstrukturanalyse
 - Aufgaben des Lieferantenmanagements
- Lieferantenauswahl
 - Wesen der Lieferantenauswahl
 - Neulieferantensuche, Bewertung und Vorauswahl
 - Verhandlung und Finalentscheidung
- Lieferantensteuerung
 - Kontrolle der Lieferanten-Abnehmer-Beziehung
 - Steuerung durch Nachverhandlung
 - Lieferantenförderung und -entwicklung
 - Beendigung von Lieferanten-Abnehmer-Beziehungen

Professor Dr. Rudolf Large,
Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Dienstleistungsmanagement, insbesondere
Unternehmenslogistik,
Universität Stuttgart, Stuttgart

Lektion 5

Effiziente Beschaffungsmarktforschung

- Grundlagen der Beschaffungsmarktforschung
 - Begriff und Ziele der Beschaffungsmarktforschung
 - Arten und Prozess der Beschaffungsmarktforschung
- Marktforschungswürdige Beschaffungsobjekte
- Informationsbedarf
 - Informationsfeld Beschaffungsobjekt
 - Informationsfeld Beschaffungsmarkt
 - Informationsfeld Lieferant
 - Auswahl der Informationsinhalte
- Informationsquellen
 - Sekundärquellen
 - Primärquellen
 - Anhaltspunkte zur Auswahl der Informationsquellen
- Informationsmedien
 - Konventionelle Medien
 - Internet
 - Internationale Beschaffungsmarktforschung

Professor Dr. Willi Muschinski
Professor für Einkauf und Logistik,
Hochschule Niederrhein, Mönchengladbach

Lektion 6

Qualitätsmanagement im Einkauf

- Produktqualität und Verantwortung des Einkaufs
- Qualitätssicherung beim Zulieferer
 - QSV-Vereinbarungen
 - Produkthaftung
- Lieferanten-Audits
 - Gründe für die Auditierung von Lieferanten
 - Vorbereitung und Vorgehensweise
 - Systematische Durchführung
 - Auswertung und Ableitung von Maßnahmen
- Fehlermanagement mit Lieferanten
 - Fehler-Prävention
 - Problemidentifizierung
 - Problembeseitigung
- Qualitätskennzahlen im Einkauf

Heinrich Orths
Global Commodities Director
ABB AG, Ratingen

Lektion 7

Erfolgreiches Global Sourcing

- Global Sourcing als strategische Unternehmensaufgabe
- Herangehensweise im Global Sourcing (Methoden, Tools, Projektmanagement etc.)
- Organisationsformen im internationalen Einkauf
- Chancen und Risiken im internationalen Einkauf
- Die Hauptbeschaffungsmärkte auf einen Blick
- Besonderheiten des internationalen Lieferantenmanagements
- Internationale Beschaffungslogistik
- Ermittlung der Total Costs

Jan H. Scholl
Geschäftsführer,
Pleyma GmbH, Hamburg

Lektion 8

Modernes Einkaufs-Controlling

- Der Wertbeitrag des Einkaufs
 - Von klassischen Einkaufskennzahlen zur BSC im Einkauf
 - Verknüpfung von strategischen und operativen Zielen
 - Aktionen und Projekte
 - Zielsetzung und Zielvereinbarung
- Instrumente des strategischen Einkaufs-Controlling
 - Traditionelle Preis- und Wertanalysen
 - Target-Engineering – integrierte Wettbewerbs- und Wertanalyse
 - Target-Setting, House of Quality, Target-Costing
 - TCO/Life-Cycle-Costs – unternehmensübergreifendes Wertschöpfungsmanagement
 - Beschaffungsobjekte – Produktionsmaterialien, MRO & Investitionsgüter
 - Projektmanagement und -controlling
- Kostenanalyse als effektives Controlling-Tool
 - Kaufteilpreisanalysen
 - Warengruppenanalysen
 - Bewertung der Einkaufsleistung
 - Revisionsfähigkeit von Einkaufsprozessen

Professor Dr. Werner Hug
Professor für Betriebswirtschaftslehre,
insbesondere Controlling und Supply Management,
Fachhochschule Südwestfalen, Hagen

Lektion 9

Risikomanagement – Eine Herausforderung im Einkauf

- Typische Risiken im Einkauf
- Durchführen einer Risikoanalyse: Identifikation, Erfassung, Bewertung
- Risikomanagement in Einkaufsprozesse und -organisation integrieren
- Aktive Risikosteuerung
- Frühwarnindikatoren einführen
- Notfallpläne erarbeiten
- Lieferantenauswahl unter Risikogesichtspunkten

Dimitrios Koranis
Geschäftsführer,
KORANIS Purchasing Solutions, Stein

Bernd Hase
Group Director Strategic Purchasing,
Webasto AG, Stockdorf

Aktuell und auf den Punkt!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service,
um zeitgemäß Ihre Top-Themen
bequem per E-Mail zu erhalten.

Ihr persönliches Profil
verwalten Sie unter: www.managementcircle.de/email



Fachliche Leitung:



Professor Dr. Werner Hug ist Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Controlling und Supply Management, an der **Fachhochschule Südwestfalen** am Standort Hagen. Seine Forschungs- und Arbeitsschwerpunkte liegen auf den Gebieten des Supply Chain Management und des unternehmensübergreifenden Controlling von Wertschöpfungsprozessen.



Professor Dr. Willi Muschinski ist Professor für Einkauf, Logistik und Operations Research an der **Hochschule Niederrhein** in Mönchengladbach. Nach dem Studium begann er ein Traineeprogramm bei der Mannesmann Demag AG in Duisburg und war hier in verschiedenen Einkaufs- und Materialwirtschaftsabteilungen des Konzerns tätig, zuletzt auch im Bereich Controlling. Anschließend wechselte Professor Dr. Willi Muschinski in die Materialwirtschaft der Mannesmann Rexroth Hydromatik GmbH. Hier hatte er über Jahre die Position des Hauptabteilungsleiters Materialwirtschaft inne.



Professor Dr. Birgit Ester ist Professorin für Betriebswirtschaftslehre, insb. für Einkauf und Logistik, an der **Hochschule für Technik und Wirtschaft** in Karlsruhe. Zuvor war sie in den Branchen Handel, Maschinenbau und Pharmazie tätig: Sie war Leiterin Supply Chain Management bei dm drogeriemarkt GmbH + Co. KG, Inhouse-Consultant und Leiterin Controlling im Strategischen Einkauf bei MAN-Roland AG sowie Logistikplanerin bei Boehringer Mannheim GmbH. Prof. Birgit Ester ist Mitglied des Regionvorstandes Pfalz/Rhein-Neckar in BME Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik.



Bernd Hase ist Group Director Strategic Purchasing bei der **Webasto AG** in Stockdorf. Hier ist er verantwortlich für die konzernweite strategische Einkaufsausrichtung. Dies beinhaltet u.a. Märkte, Prozesse, Lieferanten und Technologien. Bernd Hase ist seit 1988 bei Webasto tätig und seit 1995 Führungskraft im Einkauf.



Werner Kalbfuß ist Vice President Corporate Purchasing bei der **Carl Zeiss AG** in Oberkochen und Koordinator Materialgruppenmanagement. Zuvor war er fünf Jahre Leiter Einkauf, Investitionen, Dienstleistungen bei der Schott AG in Mainz. Werner Kalbfuß sammelte umfangreiche Berufserfahrungen in den Bereichen Vertrieb und Beschaffungslogistik. Er war Gewinner des BME-Innovationspreises für Materialgruppenmanagement und hat seither u.a. in Zusammenarbeit mit führenden Hochschulen wertvolle Beiträge zur kontinuierlichen Verbesserung der industriellen Einkaufskonzepte geliefert.



Dimitrios Koranis Dipl.-Ing. und Dipl.-Wirtsch.-Ing., ist Einkaufs- und Supply Chain Management Experte im industriellen Umfeld. Als Geschäftsführer der Unternehmensberatung **KORANIS Purchasing Solutions** in Stein bei Nürnberg leitet er strategische und operative Beratungsprojekte im Einkauf, der Logistik und der Materialwirtschaft. Er erarbeitet außerdem Lösungen für Beschaffungs- und Lieferantenmanagement, Einkaufs-Controlling und -prozesse sowie im Bereich Risiko- und Kostenmanagement. Seine Tätigkeit

als Interimsmanager im Einkauf von Industrieunternehmen sichert die Praxisnähe seiner Schulungen für Konzerne sowie kleine und mittlere Unternehmen. Vor seiner Beraterstätigkeit sammelte Dimitrios Koranis umfangreiche Erfahrungen als Leiter Strategische Materialwirtschaft bei der Oechsler AG. Seine Einkaufslaufbahn startete er im Einkauf des Automobilzulieferers Webasto AG, bei der er zuletzt als Commodity Manager weltweit tätig war. Herr Koranis ist Autor mehrerer schriftlicher Lehrgänge und Gast-Dozent bei der Georg-Simon-Ohm Hochschule in Nürnberg.



Professor Dr. Rudolf Large ist Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Dienstleistungsmanagement, insbesondere Unternehmenslogistik an der **Universität Stuttgart**. Zuvor war er an der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes, an der Hochschule Anhalt und im Strategischen Einkauf der MAN Roland Druckmaschinen AG in Offenbach tätig.



Sven Linden ist Partner bei der **BrainNet Supply Management Consultants GmbH** in Bonn. Schwerpunkt seiner Beratungen sind Projekte im Bereich Einkauf und Supply Chain, speziell die Entwicklung und Umsetzung von Strategien, Organisationen und Prozessen im Einkauf und Supply Chain mit dem Ziel der Effektivitäts- und Effizienzsteigerung von nachhaltigen Wertbeiträgen. Vorher arbeitete er fast 10 Jahre in verantwortungsvollen Positionen im zentralen Einkauf/Materialwirtschaft eines Chemie- und Pharmakonzerns.



Heinrich Orths ist Global Commodities Director bei **ABB** und in dieser Funktion für das Training und die Entwicklung der Einkaufsmitarbeiter weltweit verantwortlich. Davor leitete er für fünf Jahre als Business Area Supply Manager die weltweite Beschaffungskoordination für die Business Area Medium Voltage Products. Nach Abschluss einer kaufmännischen Ausbildung in der Stahlindustrie war Heinrich Orths zunächst im Vertrieb und der Verkaufsplanung beschäftigt, bevor er verschiedene Führungsaufgaben mit Schwerpunkt Einkauf übernahm.



Jörg Pfützenreuter, Diplom-Ingenieur und Wirtschaftswissenschaftler, ist Geschäftsführer des **is2m Instituts für Strategie & Supply Management** in Köln. Mehr als 15 Jahre war er als Geschäftsführer und Führungskraft im Projektmanagement sowie in Materialwirtschaft, Einkauf und Supply Chain Management tätig. Er verfügt über langjährige internationale Erfahrungen im Management in Konzernen und mittelständischen Unternehmen des Anlagenbaus, der Halbleiterindustrie und des Werkzeugbaus.



Christian A. Rast ist CEO der **BrainNet Supply Management Group AG** in Bonn. Seine Beratungsschwerpunkte liegen im Bereich des Einkaufs und des Supply Chain Managements, speziell: internationale Einkaufs- und Supply Chain Projekte, Entwicklung und Umsetzung globaler Supply Chain Strategien, Organisation, Prozesse, Innovationsmanagement im Einkauf und Supply Chain, konzernweite Kostensenkungsprogramme und Vernetzung wertorientierter Unternehmensstrategien mit Zielen und Maßnahmen der Supply Chain.

Mit Wissen wachsen – Bildung für die Besten

Herausgeber dieses schriftlichen Management-Lehrgangs ist die Management Circle Verlag GmbH. Management Circle, anerkannter Bildungs-partner der Unternehmen, bietet ein umfangreiches, modernes Bildungsangebot für Fach- und Führungskräfte an. Die schriftlichen Management-Lehrgänge ermöglichen das flexible Lernen unabhängig von Raum und Zeit. Diese individuelle Lernform entspricht den hohen Qualitätsanforderungen der Kunden von Management Circle.



Bereits der zweite Teilnehmer desselben Unternehmens erhält 10% Preisnachlass!

Ja, ich/wir melde(n) mich/uns zum schriftlichen Management-Lehrgang an: WS

Der strategische Einkauf 03L1379

Start: 11. März 2010

Ende: 27. Mai 2010

Wer an diesem schriftlichen Lehrgang teilnehmen sollte

Der Lehrgang richtet sich an Leiter und leitende Mitarbeiter der Bereiche

- Einkauf
- Beschaffung
- Materialwirtschaft
- Strategischer Einkauf
- Procurement
- Projekteinkauf
- Technischer Einkauf
- Einkauf von Dienstleistungen
- Einkaufs-Controlling
- Projekteinkauf
- Recht Einkauf
- eProcurement

Des Weiteren sprechen wir Mitarbeiter aus den Bereichen

- Supply Chain Management
- Logistik
- Supply Management
- Recht Einkauf

sowie Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsführung an, die sich mit den komplexen Herausforderungen des strategischen Einkaufs vertraut machen wollen.

6 gute Gründe an diesem schriftlichen Lehrgang teilzunehmen

- 1 **Unabhängig von Zeit und Raum** haben Sie die Möglichkeit, an aktueller und konzentrierter Wissensvermittlung teilzunehmen!
- 2 **Kein Lerndruck, keine Fehlzeiten, keine Reisekosten!**
- 3 15 namhafte Experten garantieren für den **Praxisbezug** und die **Aktualität** der Inhalte!
- 4 Die Lektionen sind **präzise aufeinander abgestimmt!**
- 5 Die hochwertigen Unterlagen dienen Ihnen und Ihrem Unternehmen auch nach dem Lehrgang als **umfassendes Nachschlagewerk!**
- 6 Ihr persönliches **Teilnahmezertifikat!**

Teilnahmebedingungen

Dieser schriftliche Lehrgang umfasst 12 Lektionen, ein Einstiegspaket sowie Ihr qualifiziertes Teilnahmezertifikat. Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.795,- zzgl. der gesetzlichen MwSt. Ab der zweiten Buchung dieses Lehrgangs aus einem Unternehmen erhalten Sie einen Preisnachlass von 10%. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Ihre Anmeldung können Sie innerhalb von 14 Tagen nach deren Eingang schriftlich widerrufen.

1 Name/Vorname
Position/Abteilung

2 Name/Vorname
Position/Abteilung

3 Name/Vorname
Position/Abteilung
Firma

Strasse/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/fax

E-Mail

Datum Unterschrift

Ansprechpartner/in im Sekretariat:

Anmeldebestätigung bitte an: Abteilung

Rechnung bitte an: Abteilung
Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle Verlag GmbH ist ein Tochterunternehmen der Management Circle AG. Der Management Circle Verlag und seine Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle Verlag GmbH, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: +49 (0) 61 96/47 22-700

Fax: +49 (0) 61 96/47 22-999

E-Mail: anmeldung@mc-edition.de

Internet: www.mc-edition.de/03L1379

Postanschrift: Management Circle Verlag GmbH
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0



Hier online anmelden! www.mc-edition.de/03L1379

Lektion 10

Netzwerkmanagement – Zusammenarbeit mit in- und externen Partnern

- Aufbau und Gestaltung von cross-funktionalen und interkulturellen Teams
- In- und externe Netze effektiv steuern
 - Die Zusammenarbeit Einkauf und Entwicklung
 - Systempartnerschaften mit Schlüssellieferanten
- Den Einkauf intern vermarkten
- Gemeinsam Potenziale finden und umsetzen – gemeinsam effektiver agieren!

Werner Kalbfuß

Vice President

Corporate Purchasing,

Carl Zeiss AG, Oberkochen

Lektion 11

Der Projekteinkauf als Bestandteil des strategischen Einkaufs

- Der Projekteinkauf als wichtiger Bestandteil im Geschäftsprozess
- Rolle, Einfluss und Optimierungspotenziale des Einkäufers im Beschaffungsprojekt
- Projektarten im Vergleich
- Operative und strategische Beschaffungsaufgaben
- Methoden und Tools des Projekteinkäufers
- Objektorientiertes Projektmanagement
- Besonderheiten des Investitionsgüter-einkaufs mit Schwerpunkt Maschinen und Anlagen
- Besonderheiten des Einkaufs von Marketingleistung am Beispiel der Vergabe für eine Messe

Jörg Pfützenreuter

Geschäftsführer,

is2m Institut für Strategie & Supply Management, Köln

Dr. Uwe Wildt

Leiter Beschaffung Betriebsmittel,

Volkswagen AG, Wolfsburg

Lektion 12

Rechtsfragen im strategischen Einkauf

- BGB, HGB, UN-Kaufrecht – wichtige Grundsätze
- Form, Inhalt und Abschluss von Verträgen
- Rechtsfolgen von Inhaltsmängeln, insbesondere Vertragsanfechtung
- Kündigung, Rücktritt, Anfechtung, Aufhebungsvertrag – welche Beendigungsmöglichkeit gilt wann?
- Pflichtverletzung in Schuldverhältnissen – neues Schuldrecht
- Minderung, Rücktritt, Schadenersatz
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Der internationale Handelskauf
- Produkthaftung, Produktsicherheit und Qualitätssicherungsvereinbarungen
- Rechtsfragen bei Systempartnerschaften

Christian Thomas Stempfle

Rechtsanwalt, Solicitor (England and Wales)

NÖRR STIEFENHOFER LUTZ Rechtsanwälte

Steuerberater Wirtschaftsprüfer, München



Dr. Christian Rohm, ist Vorstand der **DUO PLAST AG**, einem führenden Unternehmen im Bereich Folienverpackungen mit Sitz in Lauterbach, und verantwortet das Ressort Vertrieb und Marketing. Zuvor war er als Consultant und viele Jahre als kaufmännischer Geschäftsführer in der Verpackungsindustrie tätig. Seine fachlichen Schwerpunkte liegen in den Gebieten Strategie und Organisation, Controlling und allgemein der Führung von Mittelstands- bzw. Familienunternehmen. In diesen Bereichen ist Dr. Rohm als Beirat tätig, hält Vorträge und ist Autor von Fachartikeln.



Jan H. Scholl ist seit 1999 Geschäftsführer der **Pleyma GmbH** in Hamburg, die Kostensenkungs- und Wachstumssicherungsmaßnahmen in industriellen Lieferketten entwickelt. Seine fachlichen Schwerpunkte liegen in den Bereichen Einkaufsstrategie und -organisation, Supply Chain Management sowie im Kostenmanagement.



Christian Thomas Stempfle hat sich von Beginn seines beruflichen Werdegangs an auf die nationale wie internationale Prozessführung, Schiedsgerichtsbarkeit sowie außergerichtliche Streibeilegung (Mediation, ADR) spezialisiert mit besonderem Schwerpunkt im Bereich des Haftungs- und Versicherungsrechts, in gesellschaftsrechtlichen Auseinandersetzungen sowie Transport und Logistik. Er verfügt über umfangreiche Erfahrung aus der Beratung und Prozessvertretung von Unternehmen in nationalen und internationalen Auseinandersetzungen und hält in regelmäßiger Folge Vorträge und Schulungen zu den Themen Produkt- und Berufshaftung, Versicherungsrecht, Prozessführung und Schiedsgerichtsbarkeit sowie Logistik.



Dr. Uwe Wildt ist seit Januar 2005 Leiter Beschaffung Betriebsmittel bei der **Volkswagen AG** in Wolfsburg. Zuvor war er Leiter Beschaffung EDV, Elektro und Messgeräte. Als Leiter des Bereiches „Allgemeine Beschaffung“ der Marke SKODA-AUTO a.s. war er in Mlada Boleslav, Tschechien, tätig. In dieser Funktion war er unter anderem für die Beschaffung von Investitionsgütern, Werkzeugen, Betriebsmitteln, EDV, Bau- und Versorgungsanlagen sowie Dienstleistungen zuständig.

BITTE BEACHTEN SIE AUCH UNSEREN
SCHRIFTLICHEN MANAGEMENT-LEHRGANG

Der Supply Chain Manager

Start: 10. Februar 2010

www.mc-edition.de/02L1376

INHOUSE TRAININGS

Lernen wo Sie sind.

Zu allen Themen bieten wir auch **firmentinterne Schulungen** an.



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse