

Einkaufs- Controlling

3. Auflage

Hervorragend
didaktisch aufbereitet –
mit zahlreichen Muster-
beispielen, Checklisten
und Übungen!

Mit Beiträgen von Experten aus diesen
Unternehmen und Institutionen:

- ABB AG
- DHC AG
- Fachhochschule Südwestfalen
- Haas & Co. GmbH
- HNU Hochschule Neu-Ulm
- Hochschule Fulda
- Köck & Partner Coachingconsulting
- KORANIS Purchasing Solutions
- Pleyma GmbH
- SBB AG
- T-Mobile Deutschland GmbH



Einkaufs-Informationen entscheidungs-
orientiert aufbereiten, den Einkauf
ergebnisorientiert steuern!

Unter der fachlichen Leitung von:



Prof. Dr. Werner Hug
Fachhochschule
Südwestfalen

Sie entscheiden, wann Sie lernen!

Wöchentlich erhalten Sie eine Lektion per Post!

Start: 24. Juni 2010

Warum dieser Lehrgang für Sie wichtig ist

Die Grundlage einer ergebnisorientierten Planung und Steuerung im Einkauf schafft das Einkaufs-Controlling. Um die dazu erforderlichen Instrumente jedoch richtig und zielorientiert einzusetzen, ist es notwendig, diese genau zu kennen und anwenden zu können. Sie als Verantwortlicher für den Einkauf bzw. das Einkaufs-Controlling stehen in der Pflicht, Kosten und Leistungen im Einkauf permanent zu überwachen und vorhandene Verbesserungspotenziale aufzudecken und konsequent umzusetzen. Allerdings sind nicht nur innerhalb der eigenen Abteilung Verbesserungspotenziale aufzudecken. Es gilt weiterhin, verborgene Ressourcen entlang der gesamten Supply Chain – sowohl intern mit angrenzenden Abteilungen, als auch extern bei den Lieferanten und Zulieferern – zu finden und zu nutzen.

1000 Kennzahlen und keine Information?

Ein funktionierendes Kennzahlensystem bildet dabei die Basis für eine ergebnisorientierte Planung und Steuerung des Einkaufs sowie ein effektives Frühwarnsystem bei Abweichungen. Jedoch gestaltet sich eine entscheidungsorientierte Aufbereitung der Kennzahlen problematisch. Entweder sind nur lückenhaft Kennzahlen vorhanden oder die Datenflut ist so groß, dass der Einkaufsleiter daraus keine Informationen für die zukünftige Einkaufsstrategie gewinnen kann.

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 selbständig 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.

Unsere Leistungen

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

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zu diesem Lehrgang.



Daniel Haas
Lehrgangs-Manager
Tel.: 0 61 96/47 22-626
E-Mail: daniel.haas@mc-edition.de

Start: **24. Juni 2010** mit Zusendung der ersten Lektion

Ende: **9. September 2010** mit Zusendung der letzten Lektion

Ihr persönlicher Nutzen aus diesem Lehrgang

- ✓ Sie lernen, wie man ein Einkaufs-Controlling optimal aufbaut und im Unternehmen positioniert.
- ✓ Sie erweitern Ihre Kenntnisse hinsichtlich der Anwendung und Nutzung einer strategischen und operativen Einkaufsplanung.
- ✓ Sie lernen die Grundsätze eines aussagekräftigen Einkaufsreportings kennen und informieren sich über den Einsatz der Balanced Scorecard als Führungs- und Steuerungsinstrument im Einkauf.
- ✓ Sie erhalten umfassende Informationen, wie Sie Mitarbeiter mit Zielvereinbarungen führen und fordern.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie Daten entscheidungsorientiert aufbereiten und die Top-Kennzahlen im Einkauf ermitteln.
- ✓ Sie machen sich mit einem effizienten SCM-Controlling vertraut.
- ✓ Sie informieren sich über die neuesten Ansätze der Kosten- und Preisanalyse und decken so Einsparpotenziale auf.
- ✓ Sie machen sich mit den zentralen und fortgeschrittenen Instrumenten eines effizienten Einkaufs-Controllings vertraut.
- ✓ Sie lernen, wie Sie auch im Rahmen des Global Sourcing Controllings ein konsequentes Controlling betreiben.

Dieser Lehrgang verschafft Ihnen

Sicherheit hinsichtlich der...

- Ermittlung und des Reportings von Top-Kennzahlen im Einkauf
- Systematik der strategischen und operativen Einkaufsplanung
- Nutzung der Instrumente des strategischen Einkaufs-Controllings
- Anwendung der Kosten- und Preisanalyse
- Führung mit Kennzahlen

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß! Rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick
Tel.: 0 61 96/47 22-646
E-Mail: gollnick@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



Leseprobe des Lehrgangs

Unter <http://www.mc-edition.de/06L1389s> erhalten Sie einen Auszug einer Lektion zum kostenlosen Download. Überzeugen Sie sich von der außerordentlichen Qualität und Praxisnähe der Beiträge!

Die Lektionen im Überblick

Lektion 1a

Die strategische Einkaufsplanung

- Die Einkaufsplanung als integraler Bestandteil der Unternehmensplanung
- Zielbildungs- und Planungsaufgaben
- Maßnahmen und Ressourcen zur Zielerreichung
- Schnittstellenübergreifende Planung auf der Basis von Warengruppenstrukturen
- Anpassung der strategischen Planung an Marktveränderungen

Prof. Dr. Werner Hug, Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Controlling und SCM,
Fachhochschule Südwestfalen, Hagen

Lektion 1b

Die operative Einkaufsplanung

- Planung der Materialkosten
- Kontrolle der Materialkosten
- Budgetplanung im Einkaufsbereich
- Kontrolle der Kostenbudgets im Einkauf
- Einfluss des Einkaufs auf geplante und tatsächliche DB und Gewinne
- Langfristige Make- or Buy-Entscheidungen

Prof. Dr. Lothar Hans

Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre,
Hochschule Fulda, Fulda

Lektion 2

Instrumente des strategischen Einkaufs-Controllings

- Beschaffungsobjekte – Produktionsmaterialien, MRO & Investitionsgüter
- Definition und Analyse von Materialgruppen
- Beschaffungsmarktbezogene Informationen
- Bedarfe und Bedarfsentwicklung
- SWOT-Analysen im Einkauf
 - Einkaufserfolge oder der Beitrag des Einkaufs zum Unternehmensergebnis
 - Geschäftsprozesse und (interne) Kundenorientierung
 - Konsequente Ausschöpfung der Einkaufspotenziale
 - Organisationsstruktur und Ressourceneinsatz
- Lieferanten- und materialgruppenorientierte Portfolio-Techniken
 - Chancen-Risiken-Portfolio
 - Marktmacht-Portfolio
 - Erfolgspotenzial-Portfolio

Detlef G. Möhrstädt

Freiberuflicher Berater im Bereich Einkauf,
SCM und Kostenrechnung, Meerbusch

Lektion 3

Kosten- und Preisanalyse – Kosteneinsparpotenziale aufdecken

- TCO/Life Cycle Costs – unternehmensübergreifendes Wertschöpfungsmanagement
- Zero-Base-Ansatz
- Analyse der Produktkalkulation
 - Auf Basis eigener Überlegungen
 - Auf Basis der Lieferantenkalkulation
- Analyse der Prozesskosten
 - Methodische Vorgehensweise

- Aufbau und Wirkungsweise der Prozesskostenrechnung
- Kalkulation der Prozesskosten in der Beschaffung
- Aufdecken von kostentreibenden Faktoren
 - Unternehmensinterne, Wettbewerbsbezogene, Beschaffungsmarktbezogene Analysen

Dimitrios Koranis, Geschäftsführer,
KORANIS Purchasing Solutions, Stein

Lektion 4

Der Aufbau eines Einkaufs-Controllings

- Zielsetzung und Ausgestaltung
- Konzeptioneller Aufbau – Linien-, Stabs- oder Matrix-Organisation
- Die Rolle des Einkaufs-Controllers bei der Konzeption
 - Gestalterisch, innovativ, operativ, strategisch
- Design
- IT-, Management-, Funktions-, getrieben
- Organisatorische Einordnung im Unternehmen
 - Stabs- und Linienfunktion im Controlling
 - Stabs- und Linienfunktion im Einkauf
- Parallelfunktion in der Organisation
- Organisatorische Einordnung im Konzern
 - Funktion des Zentralbereichs
 - Funktion des dezentralen Bereichs

Immanuel Eissler, Controller Einkauf,
SBB, Weil am Rhein

Lektion 5

Die Top-Kennzahlen im Einkauf

- Abgrenzung von Revision und Kontrolle zum Controlling
- Merkmale des Einkaufs-Controllings
 - Funktion, Ziele und Zielgruppen
 - Anforderungen an das Reporting
- Der Ergebnisbeitrag der Beschaffung
 - Arten und Möglichkeiten des Ergebnisbeitrags
 - Möglichkeiten der Ergebnisbeitragskalkulation
- Qualitätskennzahlen im Einkauf
 - Kennzahlen zu Warengruppen/Materialien/Dienstleistungen
- Personalkennzahlen im Einkauf
- „Best in Class“ durch Benchmarking
 - Qualitatives und Quantitatives Benchmarking
- Risikokennzahlen im Einkauf
 - Typische Risiken im Einkauf
 - Risikokennzahlen als Frühwarnsystem
- Kennzahlen im Lieferantenmanagement
- Zielgerichtetes Reporting an die Geschäftsleitung
 - Anforderungen an ein Berichtswesen im Einkauf
 - Wichtige Kennzahlen für die Geschäftsleitung

Mario Schoddel, Head of Performance & Quality,
T-Mobile Deutschland GmbH, Bonn

Lektion 6

Einkaufsinformations-Systeme effizient nutzen

- Transparente Informationsstrukturen für den Einkauf
 - Ist-Daten zur Beschaffung
 - Bezugsquellen
 - Konditionen

- Komponenten eines Einkaufsinformationssystems
 - Data Collection, Data Warehousing, Reporting
- Auswahl eines geeigneten Systems
 - Definition der Anforderungen
 - Evaluation und Bewertung
 - Projektablauf
- Benefits eines Einkaufs-Informationssystems
 - Datentransparenz
 - Bündelung von Beschaffungsvolumen
 - Lieferantenmanagement
- Praxisbeispiele

Stefan Temps, Geschäftsführer,
DHC AG, Bülach

Lektion 7

Controlling im Global Sourcing

- Prozesskostenbetrachtung im internationalen Einkauf
- Preise und Kosten der internationalen Beschaffung
- Besondere Kennzahlen im Global Sourcing
- Ermittlung von Gesamtkosten im internationalen Einkauf
- Kostenstrukturen und „vergessene“ Kosten

Heinrich Orths, Supply Manager,
ABB AG Division Energietechnik GB Calor Emag Mittelspannungsprodukte, Ratingen

Lektion 8

SCM-Controlling für Einkäufer

- Notwendigkeit eines Supply Chain Controllings
- Kosten und Prozesstransparenz in der Wertschöpfungskette
- TOP-Kennzahlen in der Supply Chain
- Die Supply Chain Scorecard
- Supply Chain Risk Controlling
- Vom Controlling zur Gestaltung der Lieferkette

Dr.-Ing. Michael Höbig, Geschäftsführer,
Pleyma GmbH, Hamburg

Lektion 9

Die Balanced Scorecard im Einkauf

- BSC als Führungs- und Steuerungsinstrument im Einkauf
 - Verknüpfung strategischer und operativer Ziele
- BSC-basiertes Performance Measurement im Einkauf
 - Einkaufs- und Finanzperspektive
 - Einkaufspreisbasierte Plan-/Soll-/Ist-Vergleich
 - Werttreiberorientierte Ergänzungen und Erweiterungen
- Grundsätze eines erfolgreichen BSC-orientierten Einkaufs-Reportings
 - Ableitung von Einkaufs-Kennzahlen aus der Strategie
 - Kennzahlendefinition für den Einkauf
 - Visualisierungstechniken im Einkaufs-Controlling

Gerd Haas, Geschäftsführer,
Haas & Co. GmbH Betriebs- und Unternehmensberatung für den Mittelstand, Tübingen

Lektion 10

Die Rolle des Einkaufs-Controllers in der integrierten Produktentwicklung

- Die Bedeutung des Einkaufs im Produktentwicklungsprozess
 - Forward Sourcing und Early Supplier Involvement

- Target Engineering – integrierte Wettbewerbs- und Wertanalyse
- Kundenbegeisterungsmodell – das Kano-Modell der Kundenzufriedenheit
- Quality Function Deployment und House of Quality
 - Schlüsselkonzepte des Einkaufs-Controllings
- Target Setting: Ableitung einkaufsrelevanter Kosten-, Qualitäts- und Zeitziele
- Strategisches Kostenmanagement: präzise Bestimmung von Target Profit und Target Costs
 - TCO- und Product Life-Cycle-Costing
 - Prozesskostenrechnung und Target Costing
 - Cost Benchmarking
- Zielkostenspaltung – Produktfunktionen und Produktkomponenten
- Einkaufsspezifische Hebel im Target Costing Prozess
- Instrumente des Lieferanten-Controlling – von der Auswahl zur Lieferantenentwicklung

Prof. Dr. Werner Hug

Lektion 11

Führen und Arbeiten mit Zielvereinbarungen

- Zielvereinbarungen und Anreizsysteme
 - Was genau sind Zielvereinbarungen
 - Hierarchisierung, Fokussierung und Vernetzung von Zielen
 - Anreizsysteme
 - Chancen und Risiken eines Anreiz-Systems
 - Typische Fehler bei der Ausgestaltung eines Anreizsystems
- Motivierende Ziele vereinbaren
 - Der innere Zusammenhang von Ziel und Messgröße
 - Die Kultur, Ziele zu setzen
 - Der Vereinbarungsprozess
 - Do's und Don'ts
- Wie können Zielvereinbarungen gelebt werden?
 - Führungskultur und Zielvereinbarungen
 - Umgang mit Veränderung der Ausgangssituation
 - Praktische Tipps zum Führen mit Zielvereinbarungen
- Zielvereinbarungen und Anforderungen an das Einkaufs-Controlling

Jörg Köck, Geschäftsführer,
Köck und Partner Coachingconsulting GmbH, Zürich

Lektion 12

Soft Skills für Einkaufs-Controller

- Mitarbeitergespräche und Feedback
- Der Einkaufs-Controller als Moderator
- Der Einkaufs-Controller als Krisenmanager
- Präsentationen planen und gestalten
- Führungswissen für Einkaufs-Controller
- Die Führungsprinzipien
- Führung von Unterstellten, Kollegen, Kunden und Vorgesetzten
- Spezielle Problembereiche
- Wie verhalten sich Teams?

Prof. Dr. Michael Grabinski, Professor für Logistik,
HNU Hochschule Neu-Ulm, Neu-Ulm

Fachlicher Leiter



Prof. 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 SCM und des unternehmensübergreifenden Controllings von Wertschöpfungsprozessen.



Immanuel Eissler ist heute Einkaufs-Controller für einen Geschäftsbereich der **SBB**. Er war bis Februar 2009 Geschäftsführer von Eissler Controlling in Schwalbach im Taunus und ist weiter als Referent tätig. Vor deren Gründung im Jahr 2005 war Immanuel Eissler Einkaufs-Controller u.a. bei der T-Systems Int. GmbH und der Cegelec AT GmbH. Er verfügt über große Erfahrungen u. a. im Bereich Aufbau eines Controllings, Einkaufs-Controlling, Reporting, Kennzahlen-Management sowie Einkauf. Er ist aktiv im SVME und BME, sowie dem ICV.



Prof. Dr. Michael Grabinski ist seit 2002 Professor am Fachbereich Betriebswirtschaftslehre der **HNU-Hochschule Neu-Ulm**. Er vertritt dort den Schwerpunkt Logistik. Vor dieser Zeit war er elf Jahre in Beratung und Management tätig. Neben den logistischen Fachthemen hat er sich dabei intensiv mit dem Coaching von Führungskräften auf dem Bereich der „soft skills“ beschäftigt. In zahlreichen Projekten hat er sich sowohl mit industrieller wie mit der Logistik des Handels beschäftigt. Vor seiner industriellen Tätigkeit war Professor Dr. Michael Grabinski in der Forschung tätig. Unter anderem war er für drei Jahre Member of Faculty am California Institute of Technology, Pasadena, USA. Zuvor war er wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Hannover.



Gerd Haas ist Geschäftsführender Gesellschafter der **Haas & Co. GmbH** in Tübingen, einer auf den Mittelstand spezialisierten Betriebs- und Unternehmensberatung. Gerd Haas hat seit mehreren Jahren die Funktion einer externen Leitung und Verantwortung des Beschaffungsmanagements zweier renommierter Maschinenbauunternehmen inne. Zusätzlich einen Lehrauftrag an der FH Riedlingen. Außerdem ist Gerd Haas Autor eines Fachbuchs sowie zahlreicher Publikationen.



Prof. Dr. Lothar Hans ist Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Finanz- und Rechnungswesen an der **Hochschule Fulda**. Seine Arbeitsschwerpunkte in der Lehre sind Controlling, Kostenrechnung, Unternehmensführung, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre sowie Grundlagen der Logistik. Vor der Berufung zum Professor war er in den Bereichen Kostenrechnung, Controlling und Organisation in der Robert Bosch GmbH leitend tätig.



Dr.-Ing. Michael Höbig ist seit 2000 Geschäftsführer der **Pleyma GmbH**, einer der führenden Einkaufs- und Supply Chain Beratungen mit Schwerpunkt für die Stückgüterindustrie in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Dabei zeichnet er verantwortlich für die Branche Energietechnik und Renewables. Schwerpunkte seiner Tätigkeit in der Kundenbetreuung und in der Beratung liegen dabei im Bereich Organisation der Supply Chain, Supply Chain Design, Prozesse und Integration und Controlling.



Jörg Köck gründete die Firma **Köck und Partner Coachingconsulting GmbH** in Zürich, um der Internationalität seiner Aktivitäten mehr Rechnung zu tragen. Er beschäftigt sich zusätzlich mit dem Coachen von Projekten, sowie der Begleitung von Veränderungs- und Restrukturierungsprozessen. Coachingconsulting bezeichnet die besondere hoch wirksame Beratungsmethode. Zuvor sammelte Jörg Köck Erfahrung in mehreren Führungspositionen in Einkauf und Materialwirtschaft im Maschinenbau. Schwerpunkt der Tätigkeit: Optimierung der Einkaufsprozesse, Changemanagement, Einkaufen in Osteuropa, Einführung von Materialgruppenmanagement und Einkaufscontrolling.



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. Vor seiner Berater Tätigkeit 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.



Detlef G. Möhrstädt ist seit 1989 als Management Consultant und Organisationsberater freiberuflich tätig. Seine Beratungsschwerpunkte liegen in Vertrieb & Marketing, Einkauf, Supply Chain Management und Kostenrechnung. Managementenerfahrungen in operativen Verantwortungsbereichen sammelte er u. a. in der Werkzeugmaschinen- und der Papierindustrie.



Heinrich Orths ist als Business Area Supply Manager bei der **ABB AG**, Division Energietechnik, Geschäftsbereich Calor Emag Mittelspannungsprodukte in Ratingen verantwortlich für die globale Einkaufs Koordination innerhalb der 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 in Linie und Stab mit Schwerpunkt Einkauf übernahm.



Mario Schoddel Diplom-Kaufmann, ist Head of Performance Measurement und Quality im Bereich Supply Chain Management bei der **T-Mobile Deutschland GmbH** mit zusätzlicher Verantwortung für das internationale Performance Measurement der T-Mobile International AG & Co.KG. Mario Schoddel verfügt über eine mehr als 10 jährige operative und strategische Erfahrung im Einkauf.



Stefan Temps ist seit 2001 Geschäftsführer der **DHC AG** in Zürich. Er hat zahlreiche ERP- Einführungsprojekte in der pharmazeutischen Industrie durchgeführt und verantwortlich geleitet. Seine fachlichen Schwerpunkte liegen in den Bereichen Einkauf, Supply Chain und logistische Informationssysteme.

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.

Wer an diesem schriftlichen Lehrgang teilnehmen sollte

Der Lehrgang richtet sich an Leiter und leitende Mitarbeiter der Bereiche

- Einkauf
- Einkaufs-Controlling
- Beschaffung
- Materialwirtschaft
- Strategischer Einkauf
- Technischer Einkauf

Des Weiteren sprechen wir Mitarbeiter aus den Bereichen Supply Chain Management, Supply Management und Controlling an. Außerdem sind Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsführung angesprochen, die sich mit den komplexen Herausforderungen des Einkauf-Controlling 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 12 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 Einstiegs-paket sowie Ihr qualifiziertes Teilnahmezertifikat. Die Teilnahme-gebühr beträgt € 1.695,- 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 Anmel-dung können Sie innerhalb von 14 Tagen nach deren Eingang schriftlich widerrufen.

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

Einkaufs-Controlling

06L1389 ws

Start: 24. Juni 2010

Ende: 9. September 2010

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/06L1389

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/06L1389

Bereits der
zweite Teilnehmer
desselben Unternehmens
erhält 10% Preisnachlass!