

Strategischer Einkauf von Kunststoff-Bauteilen

- ▶ Engpässen vorbeugen
- ▶ Alternativen finden
- ▶ Risiken absichern

Besonderheiten des Kunststoffmarktes:

Öl, Energie, Anbieterkonzentration u.a.

Kosten-/Wert-Analyse für Kunststoff-Bauteile:

Faust-Formeln und Preis-Kalkulation von Kunststoff-Bauteilen

Einkauf werkzeuggebundener Kunststoff-Bauteile:

Ihre Stellhebel für den optimalen Preis

Proaktives Lieferantenmanagement:

Lieferantenbewertung und Steuerungsinstrumente zur Risikoabsicherung

Preisfindung im Verkäufermarkt:

Preis-Indizes und börsennotierte Kunststoffe

Mit praktischen Übungen zu Ihren Fragestellungen:

Gerne können Sie uns im Vorfeld Ihre Themen schicken, die im Rahmen von Workshops bearbeitet werden!

Ihre Kunststoff-Experten:



Dr. Tilko Dietert
Lean Management Consulting



Chris Groger
Carl Zeiss SMT AG



Dimitrios Koranis
KORANIS Purchasing Solutions

Ihr Mehrwert:

- ✓ **Risikomanagement:**
So installieren Sie funktionierende Frühwarnsysteme!
- ✓ **Bio-Kunststoffe im Trend:**
Eine echte Alternative?
- ✓ **Kunststoff-Wissen für den Einkäufer:** Beurteilen Sie verschiedene Materialien!

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

14. und 15. Oktober 2010 in Frankfurt/M.

29. und 30. November 2010 in Köln

6. und 7. Dezember 2010 in München

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Wichtiges Kunststoff-Wissen für den Einkäufer

Ihre Seminarleiter:

Dr. Tilko Dietert, Freier Unternehmensberater, **Lean Management Consulting**, Gunzenhausen
Dimitrios Koranis, Geschäftsführer, **KORANIS Purchasing Solutions**, Stein

Herzlich Willkommen!

- Begrüßung durch die Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit den Teilnehmererwartungen

Besonderheiten des Kunststoffmarktes

- Aktuelle Marktentwicklungen auf der Herstellerseite
- Aktuelle Marktentwicklungen auf der Abnehmerseite
- Entwicklungen in den Abnehmerbranchen und Auswirkungen auf die kunststoffverarbeitende Industrie
- Wichtige Einflussfaktoren: Öl, Energie, Krisengebiete, etc.
- Welche Rolle spielt der Ölpreis wirklich?
- Auswirkungen auf die Preise

Kunststoff-Wissen für den Einkäufer – Schwerpunkt: Rohstoffe

- Welche Typen gibt es?
 - Begriffliche Abgrenzung
 - Nomenklatur, Handelsnamen, etc.
- Herstellverfahren von Kunststoffen
- Struktur und Aufbau verschiedener Kunststofftypen
 - Standard-Thermoplaste (PP, PE, PS, PVC, PETs)
 - Technische Thermoplaste (PBT, PETt, PA, PC, u.a.)
 - Hochleistungskunststoffe

Bio-Kunststoffe – heißer Trend oder nur heiße Luft?

- Kurzer Überblick über Bio-Kunststoffe
- Einsatz- und Anwendungsmöglichkeiten
- Bio-Kunststoffe – ein echter Gewinn?
- Einfach nur teuer oder noch mehr: Ökologie vs. Ökonomie

Kunststoff-Wissen für den Einkäufer – Schwerpunkt: Technologie

- Welches Material eignet sich für welches Einsatzgebiet?
- Verfahren zur Herstellung von Kunststoffbauteilen
 - Spritzguss/Extrusion/Thermoformen/Pressen/Blasverfahren
- Möglichkeiten der Weiterverarbeitung

Kunststoff-Wissen für den Einkäufer – Schwerpunkt: Toleranzen

- Vermessen und Bemaßen
- Kunststoffgerechte Maßtoleranzen
- Wie produziert man Präzisionsteile?
- Form- und Lagetoleranzen

Einkauf von Kunststoff-Bauteilen bei der Carl Zeiss SMT AG



- Carl Zeiss SMT AG – Daten und Fakten
- Supply Chain Management bei der Carl Zeiss SMT AG
- Möglichkeiten im Einkauf von Kunststoff-Bauteilen in der Praxis – How we do it
- Tools im Kunststoffteile-Einkauf
- Kalkulation von Kunststoff-Bauteilen und -werkzeugen

Chris Groger

Supply Chain Management,
Materialgruppen-Strategie Mechanik,

Carl Zeiss SMT AG,
Oberkochen



Vertiefen Sie die Themen des ersten Tages in unserem praxisbezogenen Workshop. Üben Sie anhand von Fallbeispielen oder realen Projekten aus Ihrer Praxis:

- Welches Material für welche Anwendung?
- Welches Verfahren eignet sich am Besten?
- Sind die Toleranzen kostenoptimal ausgelegt?
- Individuelle Fragestellungen

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

Strategische Beschaffung von Kunststoff-Bauteilen

Ihre Seminarleiter:

Dr. Tilko Dietert
Dimitrios Koranis

Instrumente für den strategischen Kunststoff-Einkauf

- Die richtigen Lieferanten finden
- Tools für den Einkauf von Kunststoff-Rohstoffen
 - Möglichkeiten der Bündelung
 - Jahres- und Rahmenverträge mit den Lieferanten
- Aufbau und Weiterentwicklung von Material-, Lieferanten- und Einkaufsportfolios im Kunststoffmarkt
- Welche Strategien für welchen Fall?
- Preis-Indizes

Workshop zur Kosten-/Wert-Analyse



- Im Workshop lernen Sie anhand eines praktischen Beispiels Kosten und Wert von Kunststoff-Bauteilen zu analysieren.
- Unsere Referenten rechnen mit Ihnen eine mögliche Kalkulation durch und vermitteln die notwendigen Methoden dazu.
- Durch die direkte Umsetzung der Theorie vertiefen Sie das erlernte Wissen und maximieren so Ihren Praxiserfolg.

Lernen Sie die Kalkulation Ihres Lieferanten zu verstehen!

- Kalkulation von Kunststoff-Bauteilen – welche Faktoren beeinflussen den Preis?
- Methoden der Kostenanalyse
- Auswirkung von Maschinenstundensätzen
- Alternative Materialien für Kunststoff-Bauteile

Kostenoptimierung bei werkzeuggebundenen Bauteilen

- Mehr als reine Materialkosten: TCO-Betrachtung
- Kosten für Wartung und Instandhaltung berücksichtigen
- Besonderheiten bei Spritzgusswerkzeugen
- Simultaneous Engineering für Werkzeugkonzepte

Vom reaktiven zum proaktiven Lieferantenmanagement

- Informationsbeschaffung
- Wichtige Informationsquellen
- Kriterien der Lieferantenauswahl
- Lieferantenbewertung und -entwicklung
- Risiken richtig einschätzen
- Frühwarnindikatoren ermitteln
- Die wichtigsten Kennzahlen im Risikomanagement
- Steuerungsinstrumente zur Risikoabsicherung

Lessons Learned!

- Zusammenfassung und Klärung offener Fragen
- Abschließende Diskussion und Feedbackrunde

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag: ab 8.15 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

	Beginn des Seminartages	Business Lunch	Ende des Seminartages
1. Seminartag	9.00 Uhr	12.00 - 13.30 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	8.30 Uhr	12.00 - 13.30 Uhr	ca. 17.00 Uhr

Am Vor- und Nachmittag findet je eine Kaffee- und Teepause in Absprache mit den Referenten und Teilnehmern statt.

Ihr Gewinn aus dieser Veranstaltung:

- Sie beschäftigen sich mit den besonderen **Mechanismen des Kunststoff-Marktes** und lernen, wichtige Einflussfaktoren richtig zu bewerten.
- Sie erhalten wichtiges Kunststoff-Wissen, das Sie zur **Beurteilung der Rohstoffe und Kunststoff-Bauteile** benötigen.
- Sie lernen, die **Anbieter-Kalkulation zu analysieren** und sind so auf künftige Preisverhandlungen optimal vorbereitet.
- Sie machen sich mit **Kennzahlen zur Lieferantenbewertung** vertraut und versetzen sich in die Lage, Risiken richtig einzuschätzen und zu vermindern.

Kunststoffe finden immer mehr industrielle Einsatzmöglichkeiten. Es gibt kaum mehr Produkte, in denen keine Kunststoffe zum Einsatz kommen. Die Möglichkeit, Metalle durch technische Kunststoffe zu substituieren, treibt diese Entwicklung weiter voran. Zudem bieten hochwertigere Kunststoffe immer neue Alternativen.

Herausforderung Kunststoff-Einkauf

Als Kunststoff-Einkäufer stehen Sie vor einer Vielzahl aktueller Herausforderungen:

- Durch die relativ geringe Zahl an Anbietern – im Vergleich zu der hohen Zahl verschiedener technischer Kunststoffe – hat sich der Markt zu einem **brutalen Verkäufermarkt** gewandelt.
- Rohstoff-Monopolisten bestimmen schon jetzt die Anbieterseite – weitere **Konzentrationstendenzen** sind zu beobachten.
- Die **Rohstoff-Preise** – und damit auch die Preise für Kunststoff-Bauteile – **steigen beständig**.
- Die hohe **Volatilität der Preise** erschwert eine langfristige Planung zusätzlich.
- Der Markt ist von Kapazitätsengpässen durch **künstliche Rohstoff-Verknappung** gekennzeichnet.
- Das Werkzeug muss genauestens auf den zu verarbeitenden Kunststoff abgestimmt sein, da sich die **Weiterverarbeitungsmöglichkeiten** der verschiedenen Kunststoffe stark unterscheiden.
- Die **rasante technische Entwicklung** z.B. bei Verbund- oder Faserkunststoffen erfordern, dass Sie Ihr Wissen beständig erneuern.

Der Schlüssel zu Einsparpotenzialen

Als Kunststoff-Einkäufer müssen Sie daher über die **Eigenschaften der Kunststoffe und Kunststoff-Bauteile** bestens informiert sein. Ihr Wissen über **Herstellungskosten sowie Einsatz- und Substitutionsmöglichkeiten der Werkstoffe** ist der Schlüssel zu enormen Einsparpotenzialen.

Um langfristig die entscheidenden Wettbewerbsvorteile für Ihr Unternehmen zu erzielen, gilt es, die Zusammenhänge zwischen konstruktiver Gestaltung, Abmessungen der Bauteile, Fertigungsprozessen, Betriebskosten, Haltbarkeit und Entscheidungsmöglichkeiten der Kunststoffe und benötigter Werkzeuge sowie letztendlich dem Preis zu verstehen.

Sie müssen außerdem die Anbieterstrukturen kennen und wissen, welche Potenziale zur Kostenverbesserung der internationale Einkauf bietet. Nur wenn Sie mit den **besonderen Spielregeln des Kunststoffmarktes** bestens vertraut sind, können Sie **den optimalen Einkaufspreis verhandeln!**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



J. Neumann

Jennifer Neumann

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-632

E-Mail: jennifer.neumann@managementcircle.de

Dr. Tilko Dietert

ist freiberuflicher Unternehmensberater für Kunststofftechnik und Werkzeugbau der **Lean Management Consulting** in Gunzenhausen. Zu seinen fachlichen Schwerpunkten gehören Kunststoffverarbeitung, Oberflächentechnik und Werkzeugbau. Vor seiner Tätigkeit als Unternehmensberater war Dr. Tilko Dietert von 2005 bis 2006 Produktionsleiter des Standortes Weißenburg der Oechsler AG und von 2002 bis 2005 Leiter des Bereichs Kunststofftechnik der Preh GmbH.

Chris Groger

leitet den Bereich Supply Chain Management – Strategie Mechanik bei der **Carl Zeiss SMT AG** in Oberkochen. In dieser Funktion ist er für die Entwicklung der Materialgruppenstrategien, das Risikomanagement und das strategische Lieferantenmanagement verantwortlich und betreut alle Bauteile, die aus Kunststoff, Gummi bzw. Metall gefertigt werden vom Rohmaterial über Halberzeugnisse bis zu fertigen Bauteilen und -gruppen. Zuvor war er Teamleiter Zentraler Facheinkauf bei der ZF Lenksysteme GmbH in Schwäbisch Gmünd und dort verantwortlich für die Bereiche Kunststoff, Gummi, Stanz-, Zieh- und Biegeteile, Verbindungselemente, Lager, Sinterteile und Etiketten.

Dimitrios Koranis

Dipl.-Ing. und Dipl.-Wirtsch.-Ing., ist Einkauf- 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.

Das sagen ehemalige Teilnehmer

- **„Hat mir viel für die tägliche Einkaufspraxis gebracht.“**
U. Höfling, WIKA Alexander Wiegand SE & Co. KG
- **„Praxisnah, guter Austausch zwischen den Teilnehmern (andere Branchen, Firmen), empfehlenswert.“**
J. Hartmann, Lear Corporation GmbH
- **„Sehr umfassender Überblick zum Fachgebiet. Einige Lücken konnten geschlossen werden.“**
F. Ehrlich, Ondal Industrietechnik GmbH

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Kathrin Tremmel
Tel.: 0 61 96/47 22-615
E-Mail: tremmel@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse

3 gute Gründe für Ihre Anmeldung

Sie lernen ...

- welche die wichtigen **Einflussfaktoren auf dem Kunststoff-Markt** sind und wie sich Veränderungen auf die Preise auswirken.
- welche **Typen von Kunststoffen** es gibt und für welche Einsatzmöglichkeiten sie sich eignen.
- welche Kriterien Einfluss auf die **Preise der Anbieter** nehmen und wie Sie diese analysieren.

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Diese Veranstaltung ist konzipiert für alle am Beschaffungsprozess beteiligten **Leiter, Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Einkauf, Einkauf von Kunststoffen und Kunststoff-Bauteilen, Strategischer Einkauf, Operativer Einkauf, Technischer Einkauf** sowie **Materialwirtschaft**. Des Weiteren sind **Neu- und Quereinsteiger** angesprochen, die sich auf die Herausforderung des Einkaufs von Kunststoffen und Kunststoff-Bauteilen vorbereiten wollen.

Termine und Veranstaltungsorte

14. und 15. Oktober 2010 in Frankfurt/M.

Novotel Frankfurt Niederrad, Hahnstraße 9, 60528 Frankfurt/M.
Tel.: 069/66306-0, Fax: 069/66306-600
E-Mail: h5382@accor.com

29. und 30. November 2010 in Köln

Dorint An der Messe Köln, Deutz-Mülheimer-Straße 22-24, 50679 Köln
Tel.: 0221/80190-0, Fax: 0221/80190-80
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

6. und 7. Dezember 2010 in München

The Westin Grand München, Arabellastraße 6, 81925 München
Tel.: 089/9264-0, Fax: 089/9264-8209
E-Mail: muenchen.reservation@arabellasheraton.com

Airport-Shuttle auf Anfrage

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).



Mit der Deutschen Bahn ab € 109,- zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle



Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter: www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Strategischer Einkauf von Kunststoff-Bauteilen

Ich/Wir nehme(n) teil am: 4501

- 14. und 15. Oktober 2010 in Frankfurt/M. 10-65882
- 29. und 30. November 2010 in Köln 11-65883
- 6. und 7. Dezember 2010 in München 12-65884

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 AG und ihre 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 AG, 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@managementcircle.de
Internet: www.managementcircle.de/10-65882
Postanschrift: **Management Circle AG**
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.
Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0

