

Unser Trainingsangebot für Ihr Einkaufsteam



**PROCUREMENT
EXCELLENCE GROUP**

13. März 2024



Durch
Denken
Vorne
Consult



EINWERK



GÜNZEL
CONSULTING 



**PROCUREMENT
EXCELLENCE GROUP**

»If you think training is too expensive,
try incompetence!«



Frank Sundermann



Hans Boot



Manos Voutsas



Max Große-Wilde



Alexander Call



Jessika Jung



Britta Mikuteit



Mario Büsdorf



Sven Herges



Sebastian Stricker



Hermann-Josef Kettler



Dr. Andreas Lenniger



Manuel Günzel



Olaf Kugeler



Prof. Elmar Bräkling



Bärbel Wolff



Unsere Trainings

	Abwehr und Rückholen von Preiserhöhungen	6
	Bestandsoptimierung	7
	CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism)	8
	Change Management	9
	ChatGPT im Einkauf	10
	CO2-Fußabdruck & Dekarbonisierung als Einkaufsaufgabe	11
	Coaching für Einkaufsleiterinnen und Einkaufsleiter	12
	Digitalisierung Einkauf	13
	Disposition und Bestandsmanagement.....	14
	Einkauf von Fremdpersonal.....	15
	eProcurement.....	16
	Führung des Einkaufs.....	17
	Geschäftsführung für Einkaufsprojekte gewinnen	18
	Grundlagen des Einkaufs	19
	Indirekter Einkauf.....	20
	IT-Einkauf.....	21
	KI im Einkauf.....	22
	Körpersprache / Mimikresonanz®	23
	Lieferantenaudit.....	24
	Lieferantenmanagement	25
	Maverick Buying	26
	Nachhaltigkeit im Einkauf (Schwerpunkt LkSG).....	27
	New Work im Einkauf	28
	Organisation Einkauf.....	29
	Performance-Steigerung - J.E.T.Z.T.	30
	Produktkostenanalyse	31
	Produktprozessaudit beim Lieferanten	32
	Projekteinkauf im Anlagenbau	33
	Raus aus der Single Source.....	34



Risikomanagement im Einkauf.....	35
SAP im Einkauf	36
Schnittstelle Technik und Einkauf	37
Sourcing.....	38
Strategischer Einkauf - Grundlagen.....	39
 Supplier Innovation.....	40
Technischer Einkäufer.....	41
Top-Einkäufer gewinnen, führen und halten	42
 Verdopplung der Teamperformance	43
Verhandeln mit anderen Kulturen.....	44
Verhandlung	45
Verhandlung: Einkauf meets Vertrieb.....	46
Versorgungsengpässe meistern.....	47
Vertragsrecht im Einkauf.....	48
Warengruppenmanagement	50
Wertanalyse	51
Anmeldung & Kontakt	52

Abwehr und Rückholen von Preiserhöhungen

Corona hatte einiges durcheinandergewirbelt. Materialien wurden knapper und Lieferanten verlangten mehrfach Preiserhöhungen. Inzwischen sind aber die Preise bei vielen Materialien schon wieder zurückgelaufen. Somit ist es Zeit, die vorher zugestandenen Preiserhöhungen wieder zurückzuholen. Doch was kann verlangt werden und wie gehe ich es an?

Im Kompakttraining wollen Frank Sundermann und Mario Büsdorf Ihnen Hilfestellungen geben, wie Sie professionell mit dem Rückholen von Preiserhöhungen umgehen. Das Ziel ist es, Preiserhöhungen ganz oder teilweise zurückzubekommen.

Der heutigen Zeit angemessen ist dieses Training in zwei kurzweiligen Online-Sessions von jeweils 90 Minuten angesetzt, die jeder in seinem Arbeitsalltag integrieren kann.

Trainingsinhalte:

- Analyse des aktuellen Preisniveaus mittels Indizes und Cost Break Downs
- Analyse des Lieferanten und Festlegung des Vorgehens
- Vorbereitung von Verhandlungen (inkl. Vorlage)
- Beziehungsebene prüfen und festigen
- Kooperative und/oder konfrontative Verhandlungstaktik
- Stresssignale auf der Gegenseite erkennen
- Eskalation und scheinbar festgefahrene Situationen auflösen
- Weitergehende Ansätze zur Preissenkung

Durchführung:

- 3,5 Stunden als Webinar
- 249 EUR zzgl. MwSt. pro Person
- Aktuelle Termine:
<https://www.durchdenkenvorne.de/weiterbildung/kompakt-training-abwehr-und-rueckholen-von-preiserhoehungen/>

Wir bieten dieses Training auch als Inhousetraining an.

Trainer:



Frank Sundermann



Mario Büsdorf

Als Anfang 2020 die Lieferketten weltweit zusammengebrochen sind, gab es für die meisten Einkäufer nur eine Devise: So viel einzukaufen, wie irgendwie möglich.

Anfangs ging die Strategie vielleicht noch auf, da die Auftragsbücher in vielen Unternehmen prall gefüllt waren. Seit 2023 hat sich jedoch das Blatt gewendet: Die Zurückhaltung am Markt ist stärker, Aufträge gehen zurück und die anhaltenden Konflikte treffen Händler- und Produzenten mit voller Wucht.

Im Jahr 2024 stehen die Firmen wieder vor großen Herausforderungen: Hohe Zinsen und zugleich immer noch eine hohe Inflation, zudem kommen immer strengere Regulierungen auf uns zu. Daher steigt der Druck auf die Einkaufsabteilungen, Waren zu den bestmöglichen Bedingungen zu beschaffen, den Cashflow im Lager zu optimieren und die Rentabilität des Unternehmens aufrechtzuerhalten.

In diesem Kompaktwebinar gehen wir auf die wichtigsten Faktoren der Bestandsoptimierung ein und geben Ihnen einen Fahrplan an die Hand, mit dem Sie Ihren Bestand langfristig optimieren können.

Und damit es für alle Teilnehmer den größtmöglichen Nutzen hat, möchten wir zudem Antworten auf aktuelle Fragen zu diesem Thema geben. Aus diesem Grunde können Sie uns mit der Anmeldung direkt auch Fragen senden. Wir werden diese sammeln und im Webinar auf die wichtigsten eingehen.

Trainingsinhalte:

- Business Case Bestandsoptimierung: Woher wissen Sie, wie viel Geld Sie im Lager verbrennen? Erfahren Sie, wie Sie Ihre wahren Lagerhaltungskosten berechnen.
- Lageranalysen & Reports: Renner/Penner Analyse, Lagerreichweite und mehr. Gewinnen Sie mehr Überblick über Ihren Bestand durch strategische Analysen & Reports.
- Die wichtigsten KPIs im Lager: Lieferbereitschaft, Füllrate und mehr. Was sind die Unterschiede? Wie werden Sie berechnet und welche sind am Wichtigsten?
- ERP vs. Excel vs. Spezialsoftware: Was sind die Unterschiede und wann sollte ich welches System verwenden?

Durchführung:

- 4 Stunden als Webinar
- 249 EUR zzgl. MwSt. pro Person
- Aktuelle Termine:
<https://www.durchdenkenvorne.de/weiterbildung/kompakt-training-bestandsoptimierung/>

Wir bieten dieses Training auch als Inhousetraining an.

Trainer:



Hans Boot



Felix Kogler



CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism)



Sie haben von CBAM gehört – wir ordnen das mit Ihnen ein!

Die Umsetzung des Lieferketten-Sorgfaltspflichten-Gesetzes (LkSG) ist in aller Munde, zusätzliche Nachhaltigkeitsaspekte kaskadieren durch die Unternehmen, um zB. die Anforderungen der CO2-Footprint-Berechnung zu erfüllen, und den Berichtspflichten zum CBAM nachkommen zu können.

Das Reglement der EU zu CBAM ist tatsächlich sehr umfassend und bürokratisch, so dass eine autodidaktische Einarbeitung nicht nur schwerfällt, sondern auch viel Zeit in Anspruch nimmt.

Wir zeigen Ihnen: CBAM ist MACHBAR

Trainingsinhalte:

Im ersten Teil des Trainings erfahren Sie:

- Was ist CBAM, was müssen Sie berichten?
- Wo ist der Unterschied zu nEHS, EU-ETS, für welche Ihrer Importe gilt CBAM?
- Welchen Standards müssen die Angaben genügen, woher bekommen Sie diese Angaben?
- Was ist der Unterschied zwischen Company Carbon Footprint und Product Carbon Footprint und was hat das mit CBAM zu tun?
- Wie erhalten Sie die Emissionsfaktoren, und wie binden Sie Ihre Lieferanten ein?
- Beispiel-Berechnung von CO2-Emissionen für CBAM
- Abstimmung welche Daten für die CBAM-Berechnung im eigenen Unternehmen bereitgestellt werden müssen

Im zweiten Teil des Trainings wird auf Basis Ihrer Einkaufsdaten für verschiedene Warengruppen, Lieferanten und Herstellverfahren die CBAM-Notwendigkeit analysiert und beispielhaft berechnet.

Durchführung:

- 2 x 0,5 Tage (vor Ort oder online)

Trainer:



Max Große-Wilde



Mit dem Einkaufsteam Veränderungen meistern

Damit Sie eine nachhaltige und erfolgreiche Veränderung in Ihrem Einkauf bzw. in Ihrem Team erzielen, sollten Sie stets selbst den Change vorleben.

In der heutigen dynamischen Geschäftswelt ist Veränderung unausweichlich, und effektives Change Management wird zu einer entscheidenden Fähigkeit für Unternehmen als auch für Einzelpersonen.

Unser speziell konzipiertes Training "Change Management: Mit dem Einkaufsteam Veränderungen meistern" bietet eine umfassende und praxisorientierte Herangehensweise für den Einkauf, um mit Veränderungen erfolgreich umzugehen und zu einer Steigerung der Teamperformance beizutragen.

Trainingsinhalte:

Veränderung im Außen

- Arten von Veränderungen im Einkauf
- Ängste und Sorgen von Mitarbeitern
- Mitarbeiter „mitnehmen“

Veränderung bei sich selbst

- Change Management bei der eigenen Person
- Sich selbst besser verstehen (Reflexion)
- Mein Beitrag zu einem besseren Einkauf

Veränderung bedarf einer guten Führung

- Attribute einer guten Führungskraft
- Persönlichkeit greifbar machen
- Mentale Gesundheit / Resilienz ausstrahlen

Unterstützung bei der Veränderung

- Persönliche Weiterentwicklung der Mitarbeiter
- Blockaden / limitierende Glaubenssätze aufdecken
- Begeisterung erzeugen und dadurch Leistung steigern

Durchführung:

1 Tag Training (vor Ort oder online)

Trainer:



Jessika Jung

Als Ende 2022 Open.ai mit ChatGPT an die Öffentlichkeit ging, wurde das Thema „Künstliche Intelligenz“ auf ein neues Niveau gehoben worden. Denn der Chatbot kann Antworten auf Fragen liefern, längere Texte schreiben, Daten analysieren, Denkanstöße liefern und sicherlich noch vieles mehr. Somit stellt sich die Frage, welche Möglichkeiten sich dadurch im Einkauf bieten. Wo kann ChatGPT im täglichen Tun der Einkäufer eingesetzt werden? Welche Möglichkeiten der Unterstützung bieten sich und worauf ist zu achten, wenn ich mit ChatGPT arbeite?

In dem Online-Seminar sollen Antworten auf diese Fragen geliefert und der Einsatz von ChatGPT im Einkauf live gezeigt werden. Weiterhin wird den Teilnehmern eine Vorlage zum „Prompten“ bereitgestellt, die die Kommunikation mit ChatGPT vereinfacht bzw. verkürzt.

Trainingsinhalte:

- Hintergrundinformationen zu Chat GPT
- Fähigkeiten von Chat GPT
- Einsatz von ChatGPT im Einkauf
 - Beantwortung von Fragen
 - Erstellen von Lieferantenanschriften
 - Prüfen von Verträgen
 - Unterstützen bei Entscheidungen
 - Vorbereitung von Verhandlung (inkl. Vorlage)
 - Unterstützen bei Warengruppenstrategien
 - etc.
- Tipps beim Prompten und Engineeren
- Risiken beim Einsatz von ChatGPT – Do's und Don'ts
- Aufbau eines eigenen Playgrounds
- Nützliche Softwarelösungen, die auf ChatGPT-Technologie basieren

Durchführung:

½ Tag Training (online)

Das Training kann auch als Ganztagestraining durchgeführt werden.

Hier werden folgende weitere Punkte adressiert:

- Nützliche Softwarelösungen, die auf ChatGPT-Technologie basieren
- Nutzung eines eigenen Datenraums
- Erstellung & Nutzung ChatGPT Guideline
- Nutzung MS Copilot in Microsoft Office
- Weitere praktische Übungen zum Prompting & Enigneering

Trainer:



Alexander Call



Klimaschutz und Nachhaltigkeit als Einkaufsaufgabe

Wie viel tragen beschaffte Produkte zum Klimawandel und zur Dekarbonisierung bei? Woher kommen Rohstoffe und einzelne Bestandteile meiner Baugruppen und wie nachhaltig werden sie hergestellt? Wie gewinne ich Transparenz darüber, welche Lieferanten und Warengruppen den größten Impact bieten? Fragen wie diese stellen den Einkauf heute vor große Herausforderungen. Und die Antworten werden immer dringender eingefordert – sei es von gesetzlichen Vorschriften, von Kunden, von großen Playern in der Lieferkette und auch der Dynamik der öffentlichen Diskussion um das Thema.

Denn der Ausstoß von Treibhausgasen verursacht, gerade auf lange Sicht, extrem hohe Kosten für Klima, Umwelt, Mensch und Unternehmen. Hier sollte der traditionelle Blickwinkel auf Savings ergänzt werden – zum Beispiel durch Aspekte wie „Green-Margin“ und auch Kollaboration. Dieses Training zeigt in kompakter, aber praxisbezogener Form, wie Sie das Thema CO2-Fußabdruck und Dekarbonisierung im Einkauf erfolgreich adressieren.

Trainingsinhalte:

Stand der weltweiten Klimaschutzbemühungen

- Trends und Ziele im nationalen und internationalen Kontext
- Herausforderungen für Unternehmen und Stakeholder
- Berichtsstandards im Bereich der Nachhaltigkeit

Gesetze und Normungen zur Dekarbonisierung

- CSR-Richtlinie, Lieferkettengesetz, Sorgfaltspflichten
- Umwelt-spezifische Risiken in der Lieferkette
- Grundlagen der ISO 14001

Grundlagen der Ökobilanzierung

- Grundbegriffe der Treibhausgasbilanz
- Emissionsberichte, Emissions-Scopes: Greenhouse Gas Protocol, ISO 14000 ff.
- CO2-Äquivalent, Bilanztypen, Bilanzgrenzen

Nachhaltigkeit als Einkaufsaufgabe

- Lieferantenbewertung unter Einbeziehung des CO2-Fußabdrucks
- Berücksichtigung des CO2-Fußabdrucks bei Wertanalysen
- Durchführung von Risikoanalysen unter CSR-Gesichtspunkten
- Definition geeigneter Leistungsindikatoren für den Einkauf

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Max Große-Wilde



Coaching für Einkaufsleiterinnen und Einkaufsleiter



Wer heutzutage Einkaufsleiter / CPO ist, muss vielen internen wie externen Herausforderungen gewachsen sein. Neben der fachlichen Qualifikation ist somit umso wichtiger, auch mental dem gewachsen zu sein. Dies bedeutet, Antworten auf folgende Fragen zu finden:

- Was macht einen guten Einkaufsleiter / CPO aus?
- Wie arbeite ich mit meinen Stakeholdern zufriedenstellend zusammen?
- Wie bin ich eine authentische Führungskraft?
- Wie gehe ich wertschätzend aber fordernd mit meinen Lieferanten um?

Wir begleiten Einkaufsleiterinnen und Einkaufsleiter auf diesem Weg mit ausgebildeten Coaches mit jahrelanger Einkaufserfahrung und reflektieren in regelmäßigen Sitzungen das Erreichte und fokussieren das Bevorstehende. Auch geht es darum limitierende Gedanken und Glaubenssätze aufzudecken, die einem immer wieder im Wege stehen und einen im täglichen Business belasten und/oder hemmen.

Trainingsinhalte:

Starter-Paket: Mit unserem Starterpaket von 5 wöchentlichen Sitzungen à 1,5 Std. lässt sich ein Grundstein legen für die eigene Positionierung und Zielsetzung. Erste Veränderungen werden angegangen und Erfolge stellen sich ein.

Unsere Erfahrung zeigt, dass Sie

- überzeugender wirken gegenüber Ihren Stakeholdern, Lieferanten und Mitarbeitenden
- fokussierter Ihren Job angehen und sich von alten Zöpfen trennen
- insgesamt erfolgreicher sind, ohne mehr Zeit dafür aufzuwenden.

Coaching sollte nicht nur ein Instrument für Dax-Vorstände sondern auch für Führungskräfte im Einkauf sein. Mit dem Starterpaket haben wir hierfür eine pragmatische Grundlage geschaffen.

Durchführung:

5 x 1,5 Stunden (Starterpaket)

Trainer:



Jessika Jung

Die Digitalisierung ist in aller Munde und hat auch die Einkaufsabteilungen erreicht. Aber welche IT-Lösungen gibt es und welchen Nutzen bringen sie? Was sind die Herausforderungen, die es dafür zu meistern gilt?

Im Rahmen des Trainings sollen Ihnen verschiedene Lösungen anhand von Praxisbeispielen vorgestellt werden. Angefangen bei E-Procurement-Plattformen über Nachhaltigkeitsportalen zum Supply Chain Risk Tracking oder KI Sourcing, die externe Datenquellen anzapfen, um relevante Daten zielgerecht aufzubereiten.

Neben der Nutzung von externen Datenquellen wird auch anhand von Live-Demos gezeigt, wie unternehmensinterne Daten besser genutzt werden können. Diese Data Mining & Analytics Werkzeuge beginnen mit Analyse-Funktionen in Excel und erstrecken sich bis hin zu speziellen Softwarelösungen wie Predictive Analytics zur Kostenvorhersage oder Process Mining zur quantifizierten Prozessanalyse.

In diesem Training wird zum Abschluss eine individuelle Roadmap für Ihren Einkauf erarbeitet, die Ihnen dabei hilft, die Themen zu ordnen, Prioritäten zu setzen und die Einbindung Ihres Teams sicherzustellen.

Trainingsinhalte:

Grundlagen

- Digitalisierung Einkauf
- Wo stehen wir in 2 bzw. 5 Jahren?

E-Procurement/Robotic Process Automation (RPA)

- Lösungen im Procure-to-Pay (P2P) Prozess
- Lösungen im Source-to-Contract (S2C) Prozess
- Auswahlprozess der richtigen E-Procurement-Plattform
- Gezielter RPA-Einsatz zur Automatisierung von Einkaufstätigkeiten

Externes Data Mining & Analytics

- Risikoprävention mit Supply Chain Risk Tracking
- Erfüllung des Lieferkettengesetzes mit Nachhaltigkeitsportalen
- Lieferantensuche mittels Künstlicher Intelligenz (KI)

Internes Data Mining & Analytics

- Spend-Auswertungen im Einkaufscockpit
- Quantifizierte Prozessanalysen mittels Process Mining
- Automatische Kostenbestimmung mit Predictive Analytics

Digital Roadmap

- Erstellung eines Fahrplans für die Digitalisierung im Einkauf
- Zielführende Einbindung der Mitarbeitenden

Durchführung:

1 Tag Training (vor Ort oder online)

Trainer:



Frank Sundermann

Disposition und Bestandsmanagement

Die Disposition ist ein komplexer Prozess und das zentrale Bindeglied zwischen Vertrieb, Produktion und Einkauf. Sie muss einerseits Verfügbarkeit und ein optimales Servicelevel sicherstellen, andererseits Bestände und Materialkosten im Griff behalten.

Trotz Digitalisierung haben sich die wichtigsten Fragen der Disposition dabei nicht geändert: Wie groß ist die kostenoptimale Bestellmenge? Wie und wann wird eine neue Bestellung ausgelöst? Wie hoch ist der optimale Lager- und Sicherheitsbestand? Wie kalkuliert man den Durchschnittsbestand eines Artikels? Wie vermeidet man falsche Bestellungen, Überbestände und eine schlechte, unzureichende Lieferfähigkeit?

In diesem Training erfahren Sie anhand typischer Problemstellungen aus der Praxis, wie Sie Verfügbarkeit, Bestände und Prognose optimieren und so eine kostenoptimale Beschaffungs- und Lagerpolitik sicherstellen.

Trainingsinhalte:

Dispositionsverfahren

- Plangesteuerte, deterministische Bedarfsermittlung
- Verbrauchsorientierte, stochastische Bedarfsermittlung
- Auftragsgesteuerte Bedarfsermittlung

Bestands- und Bestellrechnung

- Bestandsrechnung
- Bestellrhythmus, Bestellpunkt- und Mischverfahren
- Bestellpolitiken im Überblick
- Kennzahlen zu Lieferbereitschaft, Lagerumschlag etc.

Einfluss der Disposition auf Bestände

- Auswahl der Fertigungsart und Dispositionsstrategie
- Auswahl der Verrechnungs- und Losgrößenparameter
- Auswahl der Sicherheitsbestandsverfahren
- Auswahl der Prognosestrategien

Sortimentsanalyse und Artikelklassifizierung

- ABC/XYZ-Analyse
- Ableitung von Handlungsstrategien aus Analyse (9-Felder-Matrix)

Bedarfsermittlung durch Vorplanung und Prognosen

- Planungsinstrumente in der Logistik
- Prognoseverfahren und -parameter
- Prognosegenauigkeit

Werkzeuge zur Reduzierung des Vorratsvermögens

- Gängigkeitsanalyse und Reichweitenmonitoring
- Dynamische Anpassung der Sicherheitsbestände
- Konsignationsanalyse
- Analyse und Optimierung von Rüst- und Durchlaufzeiten
- Postponement

Durchführung:

- 2 Tage Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Sven Herges

Externes Personal kostenoptimal einkaufen und rechtssicher einsetzen

Flexible Instrumente des Personaleinsatzes durch Freelancer, Arbeitnehmerüberlassung etc. sind in fast allen Unternehmen unverzichtbar – nicht nur um Auftragsspitzen abzufedern oder Sonderprojekte zu bearbeiten. Betroffen sind davon praktisch alle Personalbereiche, vom Produktionsmitarbeiter über den Buchhalter bis zum IT-Spezialisten.

Die Verantwortlichen, oft Einkäufer oder Personaler, stehen dabei vor einem komplexen und fehlerträchtigen Geflecht: Denn es gilt, die Wünsche der Fachbereiche nach unkomplizierter Umsetzung mit den rechtlichen Anforderungen, Compliance-Notwendigkeiten und Kostenaspekten in Einklang zu bringen.

Bereits die Abgrenzung der möglichen Vertragsformen ist nicht eindeutig. Hinzu kommt, dass ein Vertrag in der täglichen Praxis auch entsprechend „gelebt“ werden muss. Dies gelingt nur, wenn die Prozesse des Fremdpersonaleinsatzes möglichst exakt definiert und organisiert sind.

Trainingsinhalte:

Der Markt für externes Personal

- Flex Worker, Zeitarbeit, Freelancer etc.: – eine Begriffsklärung
- Besonderheiten der Warengruppe
- Marktstruktur, Marktvolumen, Preise
- Aktuelle Entwicklungen und Trends

Rechtliches Umfeld und Verträge

- Vertragsarten, Kontrakte und Rechtsrahmen: Dienstvertrag, Werkvertrag, ANÜ-Vertrag
- Arbeitnehmerüberlassung nach dem AÜG 2017
- Freelancer-Einsatz über Werk- und Dienstverträge
- Wichtige Vertragsinhalte in Rahmen- und Einzelvertrag
- „Scheinselbstständigkeit“ und rechtliche Risiken

Operative Umsetzung in der Praxis

- Bedarfsanforderungen der Business-Bereiche steuern
- Beteiligungsrechte des Betriebsrats
- Typische Problemszenarien in der Praxis vermeiden
- Rechte von Leiharbeitnehmern im Entleihbetrieb
- Fallstricke, Bußgelder und Straftatbestände

Einkaufsstrategie

- Preis- und Kostengerüst in der Arbeitnehmerüberlassung
- Preise von Freelancern einordnen und verhandeln
- Abgestimmte Lieferantenauswahl
- Ausschreibungen vorbereiten und umsetzen
- Lieferantenmanagement bei Personaldienstleistern

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Sebastian Stricker

Wir machen Sie fit für Auswahl und Einführung.

Gestartet ist eProcurement vor Jahren mit Katalogsystemen und Online-Auktionen. Heutzutage hat der Begriff eine viel weitergehende Bedeutung, da leistungsfähige Systeme den gesamten Purchase-to-Pay-Prozess abbilden bzw. Schnittstellen zu anderen Systemen wie dem Lieferantenmanagement haben. Auch hat das Thema durch die „Einkauf 4.0“-Entwicklung eine Renaissance erfahren und bildet einen wichtigen Eckpfeiler in der Digitalisierung des Einkaufs.

Die Teilnehmer lernen die verschiedenen Einsatzfelder von eProcurement kennen. Sie erhalten einen Überblick über die Funktionalitäten (z.B. in Live-Demos) und erarbeiten im Training, wie ein Lastenheft aufgebaut und wie ein eProcurement-System systematisch ausgewählt und erfolgreich eingeführt wird.

Trainingsinhalte:

Überblick eProcurement

- Entwicklung des eProcurement
- Klärung von Begrifflichkeiten im Procurement
- Bedeutung von eProcurement im Gesamtkontext von Einkauf 4.0

Purchase to Pay (eProcurement für den operativen Einkauf)

- Anwendungsmöglichkeiten für direkte und indirekte Materialien
- Funktionalitäten im Bereich eCatalogue und eOrdering
- Prozessveränderungen von der Banf bis zum Wareneingang
- Einführung von Genehmigungs-Workflows
- Praxisübung
- Herausforderungen an der Schnittstelle zum Lieferanten

Source to Contract (eProcurement für den strategischen Einkauf)

- Funktionalitäten im Bereich Ausschreibungen und Lieferantenportal
- Automatisierte Angebotsauswertung
- Einsatzmöglichkeiten von Auktionen Softwareauswahl
- Erstellung eines Lastenheftes
- Praxisübung mit Template
- Übersicht Softwareanbieter
- Best Practice und Bad Practice bei der Implementierung

Neue Technologien im eProcurement Umfeld

- Verknüpfung von eProcurement und Lieferantenmanagement im Supplier Portal
- Möglichkeiten durch Künstliche Intelligenz und Data Analytics
- Verständnis und Einsatz der Blockchain-Technologie

Durchführung:

1 Tag Training (vor Ort oder online)

Trainer:



Frank Sundermann

Führung des Einkaufs

Der Einkauf hat in den letzten 10-15 Jahren einen enormen Wandel erlebt und ist von einer stark operativen Abteilung zu einem Bereich geworden, der über die reine Kostenreduzierung hinaus einen beachtlichen Mehrwert für Unternehmen liefern kann. Diesen Mehrwert kann der Einkauf jedoch nur dann realisieren, wenn er

- nach innen und außen richtig aufgestellt ist
- ein Team mit den richtigen Fachkompetenzen hat und
- richtig geführt und gemanagt wird.

Trainingsinhalte:

Bei diesem Training lernen Sie in einer kleinen exklusiven Gruppe, wie ein professioneller Einkauf aufgebaut und geführt werden sollte und wie man die eigene Position im Unternehmen und im Markt verbessern kann.

Die richtige Positionierung des Einkaufs im Unternehmen

- Die Rolle des Einkaufs im Unternehmen
- Die Integration des Einkaufs im Top-Management
- Der richtige Umgang mit Stakeholdern
- Die Bedeutung einer starken Position in den Märkten

Wirksame Führung im Einkauf

- Das Management des Einkaufs
- Führungsaufgabe Kostenreduktion
- Delegation und Führung im Einkauf
- Ergebnisbewertung und Reporting im Unternehmen

Durchführung:

2 Tage Training (vor Ort)

Trainer:



Hans Boot



Prof. Elmar Bräkling



Geschäftsführung für Einkaufsprojekte gewinnen



Die letzten 3 Jahren war geprägt von Feuerlöschern, Lieferengpässen und Abwehr von (teils massiv übertriebenen) Preiserhöhungen durch unsere Lieferanten.

Nun stehen wir aber schon wieder vor einem herausfordernden Jahr, aber die Herausforderungen werden anders sein und somit wird sich der Fokus unserer Einkaufsrolle in diesem Jahr verschieben. Es wird wieder vermehrt um die "klassischen" Themen im Einkauf gehen und vor allem um die Rentabilität. Der Einkauf muss sich also auf eine harte Zeit mit vielen Chancen einstellen und wenn wir mit unseren Themen überzeugen wollen, müssen wir dazu die Sprache der Geschäftsführung sprechen.

- Aber wie schaffen wir dies?
- Wie erhalten wir Gehör bei den obersten Entscheidungsträgern?
- Wie sorgen wir dafür, dass unsere Themen im Einkauf es auf die Agenda der Geschäftsführung schaffen?

Unser Masterclass-Webinar liefert Antworten auf genau diese Fragen und wird Ihnen helfen, den nötigen Support durch die Geschäftsführung zu erhalten.

Durchführung:

- 3 Stunden als Webinar
- 345 EUR zzgl. MwSt. pro Person
- Aktuelle Termine:
<https://www.durchdenkenvorne.de/weiterbildung/kompakt-masterclass-geschaeftsfuehrung-fuer-einkaufsprojekte-gewinnen/>

Wir bieten dieses Training auch als Inhousetraining an.

Trainer:



Hans Boot



Prof. Elmar Bräkling

Das Schreckgespenst ‚Fachkräftemangel‘ wurde in der letzten Zeit immer wieder verwendet, weil sich viele Unternehmen zu Recht Gedanken machen, welche Mitarbeiter in der nächsten Zeit in den Ruhestand wechseln. Und vor allem: wie können die Arbeiten fortgeführt werden, wenn es auf dem Arbeitsmarkt keinen Ersatz gibt?

Eigene Mitarbeiter, oder Quereinsteiger aus anderen Unternehmen verfügen sehr häufig über ein profundes Fachwissen, kennen sich aber nicht mit den Einkaufsprozessen aus und müssen zunächst weiterqualifiziert werden. Dafür fehlt den eigenen Einkäufern wahrscheinlich die Zeit.

Wir bieten hierfür ein Grundlagentraining Einkauf, um diese Wissenslücke zu schließen.

Hier arbeiten sich Ihre Mitarbeiter in das große Feld des Einkaufs ein, indem diese die Grundlagen und Vorgehensweisen kennenlernen

Trainingsinhalte:

Modul Beschaffungsprozess:

- Bedarfsermittlung, (Spezifikationen, Freitexte etc.)
- Bestellauslösung (Freigabe, Versendung, Auftragsbestätigung)
- Warenannahme (Qualitätskontrolle, Mängelrüge, Nacharbeiten, Lieferantenbewertung)
- Rechnungsprüfung

Modul Ausschreibung & Lieferantenauswahl

- Lieferantenrecherche und -ansprache
- Anfragen und Ausschreibungen
- Angebotsvergleiche und Cost Break Down
- Stammdatenanlage & -pflege

Modul Rechtliche Grundlagen & Verhandlungen

- Rechtliche Grundlagen (Angebot - & Annahme, Lieferkonditionen, AEB)
- Vertragsgestaltung (Rahmenverträge), Kaufvertrag, Werkvertrag, Pönalen
- Verhandlung (Vorgehen, Methoden, Tipps & Tricks)

Modul Tätigkeitsfelder strategischer Einkauf

- Savings, Reporting, Schnittstellen zu internen Abteilungen
- Überblick Warengruppenmanagement, Risikomanagement, Lieferantenmanagement
- Überblick Nachhaltigkeit: Zertifizierungen, Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, CO2-Footprint

Durchführung:

- Idealerweise kann Ihr Mitarbeiter bereits vor dem Wechsel in den Einkauf teilnehmen, ggf. auch begleitend einsteigen.
- 4x Termine online von 8:30 – 12:30, max 10 Teilnehmer
- Inkl. Trainingsmaterial, Vorlagen, Modul-Abschluss-Test, Teilnahmebestätigung ‚Grundlagen des Einkaufs‘
- 1.600 EUR zzgl. MwSt. pro Person
- Aktuelle Termine:
<https://www.durchdenken.vorne.de/weiterbildung/training-grundlagen-des-einkaufs/>

Trainer:



Max Große-Wilde



Bei fast allen Unternehmen macht der Einkauf der indirekten Güter und Dienstleistungen mindestens 15 % der Gesamtkosten aus. Trotzdem liegt in den meisten Einkaufsabteilungen der Fokus traditionell auf dem direkten Material. Das Ergebnis: wenig Transparenz über den Indirect Spend, ein Wildwuchs an Lieferanten, zu hohe Kosten, keine standardisierten Anfrage- und Vergabeprozesse, Maverick Buying.

Dieses Training bietet nicht nur zahlreiche Ansätze für die Optimierung der Beschaffung indirekter Güter und Leistungen, sondern liefert auch praxistaugliche Entscheidungshilfen für Ihren Einkauf.

Trainingsinhalte:

- Wie lässt sich schnell Ausgabentransparenz schaffen?
- Welche Warengruppen sollte man zuerst angehen?
- Wie lassen sich Bündelungs- und Einsparpotenziale am besten heben?
- Wie führt man Source-to-Pay-Prozesse ein?
- Tipps & Tricks bei ausgewählten Warengruppen

Durchführung:

- 7 Stunden als Webinar
- 695 EUR zzgl. MwSt. pro Person

Wir bieten dieses Training auch als Inhousetraining an.

Trainer:



Hans Boot

Ihren IT-Einkauf nachhaltig erfolgreich machen

Die Ausgaben für IT-Leistungen im Unternehmen sind vielfältig und haben meistens eine erhebliche Dimension – oft sogar deutlich höher als Ihnen bisher bewusst war.

Zudem spielt IT an vielen Stellen eine zentrale Rolle für die Leistungsfähigkeit des Unternehmens. Dies betrifft einerseits infrastrukturell relevante Basislösungen der IT-Abteilung sowie andererseits auch eine große Bandbreite von fachspezifischen Anwendungen der Fachbereiche, die allzu häufig dem Einkauf verborgen bleiben.

Umso wichtiger ist es, sich mit dem Thema IT intensiv zu befassen. Denn hier kommen zwei entscheidende Faktoren zusammen: eine große Relevanz für viele Stakeholder im Unternehmen sowie sehr hohe Ausgaben, bei denen der Einkauf durch eine kompetente Einbindung entscheidende Wertbeiträge leistet.

In dem Training wird das Spektrum der wichtigsten IT-Leistungen beleuchtet. Der Fokus wird dabei auf die oft entscheidenden Kategorien „Software“, „IT-Services“ und „Hardware“ gelegt. Sie bekommen im Training zahlreiche Impulse für eine starke Warengruppenstrategie, vielfältiges Fachwissen und Anwendungsbeispiele, die Sie in die Lage versetzen werden, die Inhalte effektiv in die Praxis umzusetzen.

Trainingsinhalte:

- Das Spektrum der IT-Leistungen: Software, IT-Services, Hardware
- Die Stakeholder: Rollen, Ziele, Treiber – Eine überzeugende Value Story schaffen
- Säulen und Faktoren einer wertschöpfenden IT-Strategie im Einkauf
- Instrumente, Impulse, Risiken und Anwendungsbeispiele im Einkauf von
 - Software (Lizenzen, XaaS/Cloud)
 - IT-Services (Managed Services, Strategie)
 - IT-Hardware (PC/Laptops, Peripherie, Server)
- Spezifikationen & Scope richtig managen - Probleme vermeiden...von Anfang an
- Lieferanten gezielt analysieren - Mit STRIKE© dem Erfolg den Weg ebnen
- Ausschreibungen strukturiert realisieren am Beispiel IT-Services
- Verhandlungen mit IT-Lieferanten systematisch vorbereiten
- Vergütungsmodelle differenziert anwenden

Durchführung:

1 Tag Training (vor Ort oder online)

Trainer:



Olaf Kugeler



Mit ChatGPT hat die Künstliche Intelligenz im November 2022 ihren Siegeszug angetreten. Aber KI ist mehr als der Chatbot von open.ai und nicht nur etwas für Studienarbeiten oder Werbetexte.

Somit stellt sich die Frage, wie KI im Einkauf genutzt werden kann und welche Lösungen es dafür gibt. Dies soll in dem eintägigen Training vorgestellt und diskutiert werden. Neben praktischen Tipps und Diskussionen werden den Teilnehmern auch Vorlagen zur Nutzung und Bewertung gegeben.

Trainingsinhalte:

Grundlagen

- Digitalisierung des Einkaufs (von eProcurement bis ChatGPT)
- Was bedeutet Machine Learning, Deep Learning etc.?

Anwendungsmöglichkeiten von KI im Einkauf

- Data Analytics/Predictive Analytics
- ChatGPT (inkl. Template)
- Verhandlungsbots
- KI Sourcing
- Robotic Process Automation

Vorgehen bei der Nutzung von KI im Einkauf

- Beurteilung der Anwendungsmöglichkeiten (inkl. Template)
- Schaffung von Verantwortlichkeiten
- Best Practice und Bad Practice

Durchführung:

1 Tag Training (vor Ort oder online)

Trainer:



Frank Sundermann



Verhandlungsergebnisse hängen einerseits von guter Vorbereitung, Zahlen, Werkzeugen und Prozessen ab. Andererseits hängen sie von der Fähigkeit ab, emotional intelligent zu verhandeln, also die sogenannten Soft-skills richtig einzusetzen.

Die Körpersprache - oder nonverbale Kommunikation – des Gesprächspartners deuten zu können stellt daher im Einkauf eine Schlüsselkompetenz dar.

Der Mimik kommt hierbei eine besondere Rolle zu. Das Gesicht ist das einzige Körperteil, der uns vollumfänglich die Emotionen unseres Gesprächspartners zeigt, selbst wenn dieser seine Emotionen verbergen oder zurückhalten möchte.

Dieses Training unterstützt Sie darin, die Körpersprache Ihrer Gesprächspartner zu lesen und zu verstehen (Mimikresonanz®). Als Ergebnis werden Sie Ihre Wahrnehmungs- und Handlungskompetenz in Verhandlungen und Gesprächen deutlich verbessern.

Trainingsinhalte:

Wissenschaftliche Grundlagen

- Mimik- und Emotionsverarbeitung
- Unterschied Mikro- und Makroexpressionen

Mimikscouting

- Richtiges Beobachten der Mimik
- Der richtige Zeitpunkt: vom reinen Sehen zum Wahrnehmen
- Wahrnehmungstraining mit Praxisübungen

Mimik richtig interpretieren (Mimikresonanz®)

- Trennung von Beobachtung und Interpretation
- Sieben Primäremotionen mit Relevanz für den Einkauf
- Systematische Praxisübungen zum Erkennen der echten Emotionen

Anwendungstraining

- Unausgesprochene Einwände sowie Täuschungen erkennen
- Praxistraining: wie spreche ich an, was ich beobachtet habe?
- Praxistraining: Ihre Alltagssituationen im Einkauf und in der Verhandlung

Durchführung:

- 1 oder 2 Tage Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Mario Büsdorf



Im Training „Lieferantenaudits erfolgreich durchführen“ erfahren Sie, wie Sie erfolgreich und praxisorientiert Lieferantenaudits durchführen. Der Fokus des Trainings liegt hierbei auf der nachhaltigen Wirkung von Lieferantenaudits und einem werthaltigen Auditstil. Wir sehen dabei das Lieferantenaudit als Möglichkeit, die Zusammenarbeit zwischen Lieferant und Ihrem Unternehmen deutlich zu stärken. Deshalb ist das Training mit vielen Praxisfällen und Anwendung der erlernten Methoden angereichert.

Trainingsinhalte:

- Grundlagen zu Lieferantenaudits
- Ziel & Zweck von Lieferantenaudits
- Den richtigen Auditstandard wählen
- Anforderungen an Auditoren
- Grundprinzipien bei Audits
- Das Lieferantenaudit - Vorbereitung und Durchführung
- Bewertungsmöglichkeiten von Feststellungen
- Nachbereitung von Lieferantenaudits
- Nutzung von möglichen Standards
- Praxisfall: Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Lieferantenaudits

Methodik

Vorträge, Praxisbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeit, Vorlagen

Durchführung:

1 oder 2 Tage Training vor Ort

Trainer:



Manuel Günzel

Wer sich mit Kosteneinsparung- und Vermeidung beschäftigt und konkrete Wertbeiträge zum Unternehmensergebnis liefern will, braucht dafür unabdingbar ein schlagkräftiges Werkzeug. Das Lieferantenmanagement ist ein solches und bedeutet weitaus mehr als das Einführen eines Bewertungsschlüssels in SAP – sondern vielmehr einen Methodenbaukasten zur Lieferantenentwicklung, der einhergeht mit der Warengruppenstrategie.

Richtig angewandt kann dies zu Einsparungen oder Verbesserung von Lieferterminen und Qualitätstreue führen sowie zu einer Entwicklungspartnerschaft mit technologisch führenden Lieferanten.

Trainingsinhalte:

Bedeutung des Lieferantenmanagement

- Anforderung an den Einkauf von morgen
- Warum Lieferantenmanagement

Lieferantenidentifizierung

- Quellen für neue Lieferanten
- Vorgehen beim Qualifizieren von neuen Lieferanten

Analyse und Aufbau einer Lieferantenbewertung

- Dimensionen und Festlegung der Kriterien (inkl. Praxisübung)
- Häufigkeit und Erfahrungen zur Lieferantenbewertung
- Konsequenzen aus der Lieferantenbewertung

Bausteine der Lieferantenentwicklung

- Methodenbaukasten zur Lieferantenentwicklung
- Durchsprache verschiedener Methoden
 - Systematische Fehleranalyse
 - Produkt-Prozess-Audit inkl. Praxisübung
 - Supply Chain Optimierung
 - Lieferantenunterstützung
 - Einbindung in die Produktentwicklung
 - Open Innovation mit Lieferanten
- Professionelles Ausphasen von Lieferanten

Schnittstelle

- Zusammenspiel von Warengruppen- und Lieferantenmanagement
- Zusammenspiel von Risiko- und Lieferantenmanagement

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Frank Sundermann

In vielen Unternehmen wird „am Einkauf vorbei“ eingekauft. Man spricht hier von Maverick Buying oder „wildem Einkauf“, denn Einkaufen kann ja im Supermarkt jeder.

Die Folgen von Maverick Buying sind:

- intransparente Beschaffungsprozesse
- erhöhte Aufwände durch unklare Rechnungen
- zu viele Lieferanten
- ungenutzte Rahmenverträge
- frustrierte Einkäufer

Somit stellen sich folgende Fragen:

- Wie lässt sich Transparenz schaffen und der Umfang von Maverick Buying im eigenen Unternehmen ermitteln?
- Wie kann der Einkauf Maverick Buying begrenzen, ohne auf das Know-how der Fachabteilungen zu verzichten oder diese zu brüskieren?
- Macht es überhaupt Sinn, jede Beschaffung über den Einkauf abzuwickeln? Welche Kompetenzen und Kapazitäten wären dazu erforderlich?

Trainingsinhalte:

Maverick Buying als Tatsache

- Gründe und Ursachen für „wilden Einkauf“
- Direkte und indirekte Folgen von Maverick Buying
- Welche Materialgruppen sind besonders betroffen?

Potenziale und Probleme bewerten

- Transparenz schaffen: Umfang ermitteln
- Verursachung und Abläufe analysieren
- Strategische Bedeutung bewerten
- Ressourcenbedarf und -verfügbarkeit einschätzen

Vorgehen definieren

- Bedarfsträger und Fachbereiche einbeziehen
- Warengruppenbezogene Lösungen gemeinsam erarbeiten
- Kapazitäten und Kompetenzen schaffen
- Einkaufsprozesse und -regeln etablieren

Erfolge sicherstellen

- Maßnahmen umsetzen
- Einhalten von vereinbarten Regeln überprüfen und ggf. nachkorrigieren
- Zufriedenheitsgrad realisieren
- Reporting: Effekte und Erfolge berichten

Durchführung:

1 Tag Training (vor Ort oder online)

Trainer:



Hans Boot

Nachhaltigkeit im Einkauf (Schwerpunkt LkSG)

Nachhaltigkeit ist aus der gesellschaftlichen Debatte schon lange nicht mehr wegzudenken und die damit einhergehenden Fragestellungen stellen alle Beteiligten im Einkauf vor Herausforderungen: Was bedeutet das, welche Chancen und welchen Zusatznutzen bietet das?

Hinzu kommt die Gesetzgebung: das Lieferkettengesetz (LkSG) gibt verbindliche - aber nicht immer klar umrissene - Anforderungen vor. Die europäische Lieferkettenrichtlinie (CSDDD) enthält sogar noch strengere Vorgaben und wird auch schon für mittelgroße Unternehmen verpflichtend. Die CSR-Richtlinie (CSRD) enthält synergetische Berichterstattungspflichten mit dem LkSG, welche auch für mittelständische Unternehmen ab 250 Mitarbeitern gelten.

Viele Unternehmen haben bereits die Chancen für sich erkannt, die das Thema mit sich bringt, welches auch als Corporate Social Responsibility (CSR) bezeichnet wird. Um dem Rechnung zu tragen, benötigt der Einkauf dringend das notwendige Know-how sowie eine klare Strategie zum Thema der nachhaltigen Beschaffung.

Dieses Training bietet einen praxisorientierten Einblick in das Thema Nachhaltigkeit im Einkauf.

Trainingsinhalte:

Bedeutung von Nachhaltigkeit

- Bedeutung aus Sicht der Stakeholder
- Mögliche Strategien bei Nachhaltigkeit: Kostenfaktor oder Erlössteigerung?
- Wertschätzung der Nachhaltigkeit im B2B-Bereich

Gesetze - Regulatorien - Normen

- Lieferkettengesetz (LkSG): Kernelemente des Gesetzes: Aufbau, Inhalt und Anforderungsbereich
- EU-Lieferkettenrichtlinie (CSDDD), CSR-Richtlinie (CSRD): Kernaspekte, Überschneidungen und Synergien mit dem LkSG
- Einführung in den Berichtsstandard und die Normenwelt im Kontext CSR

Maßnahmen zur Sicherstellung von nachhaltiger Beschaffung im Unternehmen

- Was ist überhaupt notwendig? Exemplarische Erläuterung anhand praktischer Beispiele
- Verankerung von Nachhaltigkeit in der Lieferantenbewertung sowie im Onboarding
- Risikoanalyse und Maßnahmen mit Blick auf die Lieferanten: Klassifizierung, Priorisierung sowie vertragliche Zusicherung
- Risikoermittlung von Lieferanten am Template: manuelle und plattform-gestützte Best-Practice-Lösungen aus unseren Projekten
- Effizienz, Konsistenz, Suffizienz und deren Berücksichtigung bei der Wertanalyse
- Erstellen einer Roadmap zum Aufbau einer nachhaltigen Beschaffung unter Berücksichtigung vorhandener Prozesse

Durchführung:

- 1 oder 2 Tage Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Manos Voutsas



Wie muss ich meinen Einkauf führen, um (neue) Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten?

Aufgrund des vorherrschenden Fachkräftemangels stehen Unternehmen mehr denn je vor der Herausforderung qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und letztendlich auch zu halten. Der traditionelle Einkauf hat sich inzwischen zu einem strategischen Schlüsselbereich entwickelt, der nicht nur Kosteneinsparung und Lieferfähigkeit, sondern auch Innovationen und Nachhaltigkeit fördern muss. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, ist es von enormer Bedeutung einen modernen Führungsansatz zu verfolgen.

Im Kompakttraining möchte Jessica Jung Anregungen und Hilfestellungen geben, wie Sie selbst zu einer authentischen Führungskraft werden als auch aufzeigen wie Sie Ihre Einkäufer künftig fachlich als auch persönlich weiterentwickeln können.

Der heutigen Zeit angemessen ist dieses Training in zwei kurzweiligen Online-Sessions von jeweils 90 Minuten angesetzt, die jeder in seinem Arbeitsalltag integrieren kann.

Trainingsinhalte:

- Erwartungen der Einkäufer der Zukunft an eine Stelle
- Formen der Mitarbeiterbindung
- Change Management bei der eigenen Person
- Authentische Führung durch Selbstreflexion
- Persönlichkeit, Persönlichkeitsanalyse & Weiterentwicklung

Durchführung:

- 3,5 Stunden als Webinar
- 249 EUR zzgl. MwSt. pro Person
- Aktuelle Termine:
<https://www.durchdenkenvorne.de/weiterbildung/kompakt-training-new-work-im-einkauf/>

Wir bieten dieses Training auch als Inhousetraining an.

Trainer:



Jessika Jung

"Organisation ist das halbe Leben" - Dies gilt auch für den Einkauf. Erst durch die Schaffung von klaren Verantwortlichkeiten und Schnittstellen gegenüber den Lieferanten als auch den internen Kunden wie Entwicklung, Qualität und Produktion machen Ihren Einkauf schlagkräftig. Hierfür muss zunächst der Einkauf analysiert und die zukünftigen Anforderungen identifiziert werden.

Im Training wird aufgezeigt, wie sich dies für Einzelunternehmen als auch für Unternehmensgruppen gestalten kann.

Trainingsinhalte:

Grundlagen

- Definition „Organisation“
- Anforderungen an den heutigen Einkauf

Analyse von bestehenden Organisationen

- Tätigkeits- und Prozessanalyse
- Benchmarking

Aufbau der Einkaufsorganisation (Fokus Einzelunternehmen)

- Operativer und Strategischer Einkauf
- Strukturierung nach Warengruppen
- Managen von Schnittstellen (Qualität, Entwicklung, Fertigung)

Aufbau der Einkaufsorganisation (Fokus Unternehmensgruppe)

- Zentraler und dezentraler Einkauf
- Lead Buyer-Konzepte

Organisation der Zusammenarbeit

- Aufbau eines Einkaufshandbuchs
- Schaffung von Kennzahlen zur Steuerung
- Spielregeln für die interne Zusammenarbeit

Durchführung:

1 Tag Training (vor Ort oder online)

Trainer:



Max Große-Wilde



JA-Haltung | Entwicklung | Transformation | Zielorientierung | Transparenz

Wenn nicht J.E.T.Z.T., was sonst?

Sie streben für einen Ihrer Einkäufer folgende Verbesserungen an:

- Minimierung von Reibungsverlusten mit anderen Abteilungen
- Steigerung der Zufriedenheit ihrer Stakeholder
- Selbstbewusstes Auftreten Ihres Einkäufers gegenüber Lieferanten und in Verhandlungen
- Höheres Engagement Ihres Einkäufers
- Erhöhung der Authentizität Ihres Einkäufers*
- Aktives Schnittstellen-Management
- Verbessertes Zeitmanagement
- Gesteigerte Produktivität mit dem Blick für das Wesentliche

Genau das ist möglich, nämlich mit unserem Training J.E.T.Z.T.

Trainingsinhalte:

Im J.E.T.Z.T.-Programm werden unsere ausgebildeten Coaches mithilfe einer strukturierten Vorgehensweise das Beste aus Ihrem Einkäufer* herausholen.

Im Vordergrund steht dabei nicht allein die Vermittlung von Techniken, Tipps und Tricks, sondern vor allem wie der Einkäufer* das neue Wissen in sein tägliches Doing integriert. Dadurch steigert er* nicht nur die eigene Performance, sondern erkennt auch mit der Zeit, was ihn bis dato daran gehindert hatte. Durch diese selbst erarbeitete Erkenntnis wird die Veränderung nachhaltig.

Nutzen Sie JETZT die Gelegenheit, denn unser Standpunkt ist:

„If you always do what you have always done, you’ll always get what you have always got.“

Durchführung:

- 480 Minuten (8 Termine in Präsenz und/oder Remote)
- 8 x 249 EUR zzgl. MwSt.

Trainer:



Jessika Jung



Julia Goering



Produktkostenanalyse

Senken Sie durch strukturiertes Herangehen Ihre Produktkosten!

Die Produktkostenanalyse (PKA) ist ein starkes Instrument, wenn sich der Einkäufer ein eigenes Bild davon machen, will wie teuer ein Teil sein darf.

Ziele des Trainings sind

- aufzuzeigen, wie eine Produktanalyse aufgesetzt wird
- welche Rahmenbedingungen geschaffen sein müssen (Daten, Software, Organisation)
- wie die Produktkostenanalyse im Workshop mit dem Lieferanten besprochen wird
- welche Möglichkeiten der entwicklungsbegleitenden Kalkulation es gibt

Trainingsinhalte:

Grundlagen

- Ursprung und Definition der Produktkostenanalyse (PKA)
- Einsatzfelder der PKA über den Produktlebenszyklus hinweg
- Unterschied Kostenanalyse, Cost Break Down, Zeitreihenanalyse

Aufbau einer PKA

- Festlegung Kalkulationsschema
- Berechnung von Maschinenstundensätzen
- Aufbau eines (Excel-basierten) Kalkulationsschemas
- Praxisübung Produktkostenanalyse eigener Bauteile

Rahmenbedingungen für PKA

- Datenquellen und deren Vor- und Nachteile
- Softwarelösungen für PKA
- Organisatorische Abbildung im Einkauf

Zusammenarbeit mit Lieferanten

- Vorbereitung und Durchführung eines Lieferantenworkshops
- Festlegung von Spielregeln
- Möglichkeiten der gemeinsam Produktkostenoptimierung

Entwicklungsbegleitende Kalkulation

- Unterstützung im Produktentwicklungsprozess
- Korrelationsanalyse von technischen Merkmalen und Kosten
- Predictive Analytics in Zeiten von Einkauf 4.0

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Britta Mikuteit

Produktprozessaudit beim Lieferanten

Das Prinzip des Produktprozessaudit basiert auf der Wertstromanalyse. Ein Wertstrom bzw. Wertstrommanagement umfasst alle wertschöpfenden und nicht wertschöpfenden Schritte von der Anlieferung bis zur Auslieferung.

Setzt man diese systematische Vorgehensweise beim Lieferanten für die eigenen Produkte ein, so lassen sich Prozessineffizienzen identifizieren und Optimierungsmaßnahmen mit dem Lieferanten vereinbaren, die Verbesserungen von Kosten und Durchlaufzeiten führen.

Durch das Training sind Sie in der Lage Wertstromprojekte erfolgreich zu planen und durchzuführen und somit die kontinuierliche Verbesserung voranzutreiben. Mit den in diesem Training erworbenen Kenntnissen können Sie Durchlaufzeiten und Bestände systematisch verringern, die Qualität der Produkte durch zeitnahe Fehlerfeedback erhöhen und die Lieferfähigkeit weiter verbessern. Dies wird anhand von Praxisbeispielen und Übungen aufgezeigt.

Trainingsinhalte:

Wertströme

- Der eigene Wertschöpfungsprozess
- Der inter-company Wertschöpfungsprozess

Wertstromanalyse und Produktprozessaudit

- Visualisierung des Wertstroms
- Prozessdatenerfassung
- Spielregeln mit Lieferanten

Praxisübung Wertstromanalyse und Produktprozessaudit

Betrachtungsebenen der Wertstromanalyse

- Material- und Informationsflüsse
- Nutz- und Blindleistung
- Verschwendung

Optimierungsansätze bei Wertstromanalysen

- Kanban
- 3M
- KVP
- 5W
- Poka Yoke

Durchführung:

- 2 Tage Training (vor Ort)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Sven Herges

Projekteinkauf im Anlagenbau

50 -70% des Umsatzes von Anlagenbauern bestehen aus Fremdleistungen. Mit zunehmender Komplexität der hergestellten Speziallösungen werden auch die zugekauften Systeme und deren Integration immer komplexer.

Der Projekteinkäufer sollte daher neben der Beherrschung der klassischen Instrumente des Einkäufers ein gutes Verständnis für die Einflüsse und Wechselwirkungen verschiedener Gewerke im Projekt haben. Dies wird umso wichtiger, wenn sich Störungen in der Abwicklung ergeben.

Trainingsinhalte:

Organisation des Projekts und der Beschaffungsabläufe

- Strukturierung der Beschaffungspakete
- Kriterien und Entscheidungsmatrix: Eigenherstellung oder Systembeschaffung
- Dokumentation Projektbeschaffung (beispielhafte Doku-Struktur)

Verständnis wesentlicher Kapitel des Werkvertrags

- Inhalte und Formulierungsvorschläge (z. B. Zahlungspläne, Pönalen, Abnahme)
- Schwachstellenanalyse bei Akzeptanz beispielhafter Angebotsformulierungen

Behandlung von Änderungen des Liefer- und Leistungsumfangs (LuL), insbesondere Ablaufstörungen und Claims

- Verständnis für Bauabläufe und Wechselwirkungen unter mehreren Lieferanten
- Systematische Verfolgung, Zuordnung und Beauftragung von Vertragsabweichungen
- Praxisübung: Professionelles Claimmanagement aus Verzug
- Risikomanagement im Anlagenbau (Checkliste)

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Hermann-Josef Kettler

Systematisch Alternativen erarbeiten und selbstbewusst mit Monopolisten verhandeln

Wer kennt das nicht? Man verantwortete eine Warengruppe, in der es nur einen einzigen Lieferanten gibt, der gesetzt ist. Und diesem Monopolisten ist man hinsichtlich Preisforderungen oder Materialversorgungen ausgeliefert wie ein Besuch auf der Schlosssalle im Spiel „Monopoly“.

Mit unserem Kompakttraining „Raus aus der Single Source“ wollen Mario Büsdorf und Frank Sundermann Ihnen Wege aufzeigen, wie Sie dieser vermeintlich ausweglosen Situation begegnen können. Auf der einen Seite durch das systematische Erarbeiten von Alternativen mit den verschiedenen internen Schnittstellenpartnern. Auf der anderen Seite aber auch durch ein selbstbewusstes Verhandeln mit dem bestehenden Platzhirsch.

Der heutigen Zeit angemessen ist dieses Training in zwei kurzweiligen Online-Sessions von jeweils 90 Minuten angesetzt, die jeder in seinem Arbeitsalltag integrieren kann.

Ziel des Trainings:

Unser Ziel ist es, Ihnen erprobte Vorgehensweisen und Kniffe aufzuzeigen, wie sie eine solche Situation auflösen und selber wieder in die Rolle des spielbestimmenden Akteurs kommen können. Um es mit Monopoly zu sagen: „Die Straßen werden neu gemischt“.

Trainingsinhalte:

- Ausgangssituation: Wie tief ist die vermeintliche Abhängigkeit verankert?
- Einbindung aller Beteiligten und Nutzung des Corona-Effektes
- Aufsetzen von herstellerneutralen Spezifikationen
- Umfassende Lieferantensuche (mittels KI) und Beschaffungsmarketing
- Systematische Lieferantenentwicklung zur vollwertigen Alternative
- Verhandlungsvorbereitung und Analyse der Verhandlungspartner aus Monopulseite
- Erarbeitung von Konsequenzen der Nicht-Kooperation
- Standhaftes und selbstbewusstes Verhandeln in Drucksituationen
- Aufzeigen von Optionen und erfolgreicher Abschluss von Verhandlungen

Durchführung:

- 3 Stunden als Webinar
- 249 EUR zzgl. MwSt. pro Person
- Aktuelle Termine:
<https://www.durchdenkenvorne.de/weiterbildung/kompakt-training-raus-aus-der-single-source/>

Wir bieten dieses Training auch als Inhousetraining an.

Trainer:



Frank Sundermann



Mario Büsdorf



Risikomanagement im Einkauf

Meist wird das Thema Risikomanagement erst angegangen, wenn etwas passiert ist. Klassiker sind hier. Lieferanteninsolvenz, Single Source, unterbrochene Lieferketten oder Materialengpässe. Nach Corona-Krise und Ukraine Krieg gibt es genug Gründe, ein aktives Risikomanagement aufzubauen.

Im Training wird Ihnen gezeigt, wie Risiken systematisch identifiziert und nach FMEA-Methodik bewertet und gezielt minimiert werden können. Unterstützt wird dies durch ein Template, welche im Zuge des Trainings vermittelt und mitgegeben wird, damit Sie es im Unternehmen anwenden können.

Trainingsinhalte:

Ausgangssituation

- Corona/Ukraine-Krieg/Materialengpass – Neues Bewusstsein für Risiken im Einkauf
- Anforderungen aus der DIN ISO 9001:2015

Risikoidentifizierung

- Risikofeld Lieferant
- Risikofeld Supply Chain
- Risikofeld Fertigung
- Risikofeld Know-how
- Risikofeld Umfeld

Risikobewertung

- Grundprinzip Failure Mode Effekt Analysis (FMEA)
- Übertragung der FMEA auf Risikomanagement
- Einsatz einer excel-basierten Vorlage (Template)

Risikosteuerung/-eliminierung

- Hebel der Risikominimierung
- Systematische Erarbeitung von Lösungsmöglichkeiten
- Praxisübung an einem eigenen konkreten Beispiel

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Hans Boot

Wer effizient im Einkauf arbeiten will, der muss das SAP-System beherrschen. Neben dem Kennen von Transaktionen im MM-Modul ist das Zusammenspiel von Daten und den anderen Modulen auch von hoher Wichtigkeit.

Jedoch ist festzustellen, dass das Know-how der Einkaufsmitarbeiter diesem geforderten Niveau nicht entspricht. Häufig ist dies darauf zurückzuführen, dass die Personen selten eine umfassende Einweisung in das System bekommen haben und dadurch nur mit angewandtem Halbwissen agieren. Und ein Rückfragen, wie das eine oder andere im System funktioniert wird mit zunehmender Dauer aus falsch verstandener Scham immer unwahrscheinlicher.

Ziel des Trainings ist, diesen Missstand zu beheben, indem die Möglichkeiten der Bestellabwicklung und des Datenmanagements konkret aufgezeigt werden.

Hierzu findet im Vorfeld des Trainings ein Vor-Ort-Termin statt, in dem die Anforderungen und Wünsche der Mitarbeiter aufgenommen werden. Ergänzt wird dies um Transaktionen und Funktionalitäten, die im Laufe des Gespräches aus unserer Sicht als sinnvoll erachtet werden.

Das Training selbst erfolgt dann konkret am SAP-System. Hierbei werden die Teilnehmer auch gebeten, verschiedene Aktivitäten an ihren eigenen Rechnern auszuprobieren bzw. kleinere Übungen umzusetzen.

Trainingsinhalte:

Typische Trainingsthemen sind:

- Aufsetzen von Rahmenabrufaufträgen
- Durchführen von Massenänderungen (z.B. Stammdaten, Preisinfosätze)
- Abbilden von Lieferplänen
- Anlage von Dispoprofilen
- Aufsetzen von Gutschriftsverfahren
- Genehmigungsworkflow für Bestellungen im System
- Aufsetzen Kundenstücklisten aus Masterstücklisten
- Abwicklung von Lohnbearbeitungen
- Verwaltung von Prüfplanung und Reklamationen (mit QM)
- Einführung von Materialklassifizierungen
- Auswertung von Liefertreue im System
- Automatische Disposition
- Abbildung eines Stammdaten-Anlageprozesses

Durchführung:

1 Tag Training (vor Ort oder online)

Trainer:



Bärbel Wolff

Der zunehmende Wettbewerb und immer kürzere Produktlebenszyklen führen zu steigendem Kostendruck, der den Einkauf vor ständig wachsende Herausforderungen stellt. Auch wenn im Maschinenbau bis zu 60% der Gesamtkosten vom Einkauf verantwortet werden, ist ein rein auf Kosten ausgerichtetes Vorgehen heutzutage jedoch nicht mehr ausreichend.

Um die Hebelwirkung des Einkaufs voll ausnutzen und unnötige Kosten vermeiden zu können, muss der Einkauf frühzeitig eingebunden werden. Dies gilt besonders für komplexe technische Einkaufsprojekte. Dafür ist eine enge Zusammenarbeit zwischen unterschiedlichen Bereichen notwendig und insbesondere dem Einkauf kommt hier die Schlüsselrolle zu.

In diesem eintägigen Training wird Ihnen vermittelt, wie der Einkauf als effizientes Bindeglied zwischen den Fachbereichen agiert, wie sich Erfolgsrezepte aus der Serienfertigung auf die Einzelfertigung übertragen lassen und welche Werkzeuge und Methoden dabei zum Einsatz kommen können.

Trainingsinhalte:

Spannungsfeld Einkauf und Technik

- Kooperation und Kompromiss zwischen den Experten
- Technologiesprünge in Zeiten von VUCA
- Kosten- und Zeitdruck bei immer kürzeren Produktlebenszyklen

Einkauf in der Produktentwicklung

- Begleitung des Einkaufs im Entwicklungsprozess
- Organisatorische Verankerung der Schnittstelle Technik und Einkauf
- Spielregeln in der Zusammenarbeit mit den Fachbereichen und Lieferanten
- Umgang mit Konflikten in der Schnittstelle Technik und Einkauf

Methoden

- Cross-funktionale Zusammenarbeit durch Erstellen eines Kalkulationsschemas
- Wertanalyse (Funktionsanalyse und zielgerichtetes Brainstorming) mit Template
- Entwicklungsbegleitende Kalkulation mit Template
- Preisbestimmung bei Neuteilen (Demo)

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Britta Mikuteit

Die Wahl der Sourcing Strategie beinhaltet nicht nur die Wahl des Produkts oder des Materials, sondern auch wo diese am besten beschafft werden können. Und in Zeiten von anfälligen Lieferketten und CO2-Footprint hat sich hier einiges verschoben.

Fakt ist, dass sich enorme Preisvorteile bei einer Beschaffung in sogenannten „Low Cost Countries“ erzielen lassen. Kostenoptimierungen von 30 – 50% sind hier keine Seltenheit. Dabei bedarf es allerdings der richtigen Strategie (Single/Dual/Multiple), einer strukturierten Vorgehensweise und Einbindung der relevanten internen Schnittstellen. So wird aus dem „Low Cost Country“-Sourcing ein „Best Cost Country“-Sourcing.

Nach der Auswahl des Lieferanten ist es dann weiterhin essentiell, dass dieser mit Bestellungen hochgefahren wird (Ram Up) sowie kontinuierlich an der Zusammenarbeit gearbeitet wird.

Trainingsinhalte:

Ausgangssituation

- Wo beschaffe ich zurzeit?
- Welche Gründe haben mich zu der Lieferantenwahl geführt?
- Wer trifft die Entscheidungen hinsichtlich der Lieferantenwahl?
- Wie sehr ist die Dokumentation für eine offene Lieferantensuche geeignet?

Sourcing

- Definition der Warengruppen und Warenkörbe
- Identifikation der Zielregionen, Bestimmung der Vor- und Nachteile
- Erkennen und Meistern von Kultur-Unterschieden
- Nutzung der richtigen Recherche-Quellen (mit Praxisübungen)
- Interne Ressourcen und Qualifikationen für Global Sourcing
- Einsatz von KI-Plattformen für das Sourcing

Ausschreibungsprozess

- Zusammenstellung der relevanten Unterlagen (Spezifikationen, RFI, RFQ, etc.)
- Einbindung von verantwortlichen internen Schnittstellen
- Nutzung von Tools (mit Demo)

Auswahl und Entwicklung von Lieferanten

- Erstellung von Datenbanken
- Lieferantenbewertung / Audit
- Verhandlungen
- Ram Up von Lieferanten
- Möglichkeiten der Lieferantenentwicklung

Durchführung:

1 Tag Training (vor Ort)

Trainer:



Hans Boot

Strategischer Einkauf - Grundlagen

Der Einkauf hat in den letzten 20 Jahren einen enormen Wandel durchlebt und sich von einer reinen Bestellabteilung zu einem strategisch ausgerichteten Bereich entwickelt, der einen echten Mehrwert für den Erfolg eines Unternehmens liefert. Für strategische Einkäufer bedeutet dies, dass viele neue Aufgaben hinzugekommen sind.

Trainingsinhalte:

Im Training werden die wichtigsten Werkzeuge im strategischen Einkauf erläutert:

- Aufgaben, Kompetenzen und Ziele des Einkaufs
- Definition und Einführung von Warengruppenstrategien
- Lieferantenmanagement
- Vorgehen für Ausschreibungen
- Verhandlungsstrategien und -taktiken
- Durchführung von Verbesserungsprojekten
- Vertrags- und Risikomanagement
- Schnittstellenmanagement
- Definition und Einführung von Kennzahlen
- Möglichkeiten der Digitalisierung des Einkaufs

Bei den verschiedenen Themen werden Templates vorgestellt und im Nachgang zum Training bereitgestellt.

Durchführung:

- 2 Tage Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Hans Boot



Methodisch und systematisch Innovationspotential identifizieren und implementieren

Erfahren Sie, wie verschiedene Arten von Innovationen Ihr Unternehmen vorantreiben können, sei es durch interne Prozesse oder die Zusammenarbeit mit externen Partnern. Erhalten Sie einen Überblick welche methodischen Ansätze zur systematischen Generierung von Innovationen genutzt werden können und wie Sie strategische Partner effektiv einbinden, um deren Innovationspotenzial zu nutzen. Doch Innovationen einzuführen ist nicht immer einfach – erfahren Sie, welche Hürden bei der Implementierung auftreten können und wie Sie diese überwinden.

Im Basistraining erwartet die Teilnehmer eine praxisorientierte Lernumgebung. Experten aus der Industrie teilen ihre Erfahrungen und geben wertvolle Einblicke in bewährte Praktiken. Ein inspirierendes Seminar, das neue Denkanstöße liefert.

Trainingsinhalte Basistraining:

- Verschiedene Arten von Innovation verstehen
- Methodische Ansätze zur systematischen Generierung von Innovation
- Zusammenarbeit mit Lieferanten zur Identifizierung von Innovationspotenzial
 - Kollaborationsmodelle und Partnerschaften
- Konzeptentwicklung & Prototyping
- Implementierung von Innovation
 - Identifizierung von Implementierungshürden
- Praxisbeispiele

Des Weiteren bieten wir den Teilnehmern die Möglichkeit, das erweiterte Training zu besuchen, um tiefer in die Methoden einzutauchen und diese aktiv auszuprobieren. Zusätzlich erhalten sie individuelles Feedback und Unterstützung bei der Entwicklung konkreter Umsetzungsstrategien für ihr Unternehmen.

Zusatzinhalte Erweitertes Training:

- Analyse von Innovationsquellen
- Konventionelle Denkmuster durchbrechen
- Anwendung von Kreativitätstechniken
- Bewertung von Innovationsideen durch Wertanalyse
- Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur Überwindung von Implementierungshürden
- Praxisbeispiele und Gruppenübungen
 - Fallstudien zur Veranschaulichung von Innovationsprozessen
 - Interaktive Gruppenaktivitäten zur praktischen Anwendung von Methoden
- Individuelles Feedback und Unterstützung bei der Entwicklung von Umsetzungsstrategien

Durchführung:

- 1 Tag Basistraining (vor Ort)
oder
- 2 Tage Erweitertes Training inkl. Basistraining

Trainer:



Britta Mikuteit

Souverän in der Schlüsselrolle zwischen Produktentwicklung, Einkauf und Lieferant agieren

Entdecken Sie, wie Sie als technischer Einkäufer die Entwicklungsphase maßgeblich beeinflussen und Ihre Rolle in interdisziplinären Teams stärken können, um marktgerechte Lösungen voranzutreiben. Wie können Sie sicherstellen, dass Ihre Lieferanten echten Mehrwert liefern und nicht nur Produkte? In unserem Training lernen Sie nicht nur die typischen Aufgaben des Technischen Einkäufers kennen, sondern erhalten auch Analysemethoden, um Kostentransparenz zu schaffen und den Wert eines Produktes zu definieren. Erfahren Sie, wie Sie die Bedeutung Ihrer Rolle im interdisziplinären Team optimal nutzen und was den entscheidenden Unterschied bei Lieferantenanfragen ausmacht.

Sind Sie bereit, Ihre Fähigkeiten auf ein neues Level zu heben und Ihre Rolle als treibende Kraft in der Produktentwicklung zu festigen? In unserem Training erwartet Sie nicht nur fundiertes Wissen und praxiserprobte Methoden, sondern auch wertvolle Einblicke und Empfehlungen von Industrieexperten. Seien Sie bereit, Ihre Perspektive zu erweitern und aktiv die Zukunft Ihres Unternehmens mitzugestalten!

Trainingsinhalte :

Aufgaben und Organisation des technischen Einkaufs

Einkauf und Produktentwicklung

- Entstehung von Produktkosten
- Früheinbindung von Einkauf und Lieferant in die Produktentwicklung
- Arbeit im interdisziplinären Team

Kostenanalyse im technischen Einkauf

- Bedeutung verstehen und Informationsquellen erschließen
- Bottom-Up Cost Calculation
- Multi Linear Performance Pricing

Wertanalyse als Instrument in Einkauf und Produktentwicklung

- Bedeutung und Anwendungsfälle
- Der Morphologische Kasten

Anfragen von Baugruppen und Teilen

- Standardanfragen erstellen
- Vergleichbarkeit herstellen
- Konzeptwettbewerbe vorbereiten und durchführen

Umgang mit Preiserhöhungen

Durchführung:

- 2 Tage Training (vor Ort oder online)

Trainer:



Britta Mikuteit



Top-Einkäufer gewinnen, führen und halten

Wer gute Einkäufer in seinem Team haben und vor allen Dingen halten möchte, kann künftig auf wichtige Soft Skills und Weiterbildungen nicht verzichten.

Einkäufer für sein Unternehmen zu gewinnen, ist vielleicht noch nicht die größte Hürde, wenn Sie neben Aufgabe und Gehalt auch Nachhaltigkeit und Home-Office-Regelung berücksichtigen. Aber dann die Personen durch das eigene richtige Führungsverhalten zu motivieren und letztendlich zu halten, ist dabei schon weitaus schwieriger bei dem vorherrschenden Fachkräftemangel im Einkauf. Doch dies kann mit den richtigen Methoden und vor allen Dingen mit dem richtigen Mindset gelöst werden. Entwickeln Sie Ihre Einkäufer zu starken Persönlichkeiten und lassen Sie ihnen die Freiheit selbstbestimmt und kreativ zu arbeiten. In dem eintägigen Training wird Ihnen gezeigt, wie Sie dies erreichen können, damit Sie lange vom Potenzial Ihrer Mitarbeiter profitieren können.

Trainingsinhalte:

Wie gewinne ich neue Mitarbeiter?

- Was sind heute wichtige Entscheidungskriterien für eine Stelle?
- Erwartungen der Einkäufer der Zukunft
- Gap-Analyse: Was kann ich (aktuell) bieten?

Wie halte ich Mitarbeiter?

- Woran erkenne ich gute Führung (Selbsttest)
- „Better me, better we, better society“ (NewWork)
- Change Management bei der eigenen Person
- Teambuilding in Zeiten von Corona und Engpassmanagement

Was sind Methoden erfolgreicher Mitarbeiterführung?

- Persönlichkeitsanalyse
- Personalentwicklungsgespräche
- Selbstreflexion
- Mentale Gesundheit

Wie entwickle ich meine Mitarbeiter?

- Fachliche Weiterbildungen
- Persönliche Weiterentwicklung & Wachstum (Coaching)
- Weiterentwicklung zur Führungskraft für Projekte & mehr

Durchführung:

- 1 Tag Training vor Ort
- bei Bedarf Coaching in der Umsetzung

Trainer:



Jessika Jung

Es gibt reichlich Studien, die die negativen Konsequenzen und sechsstelligen Kostenbeträge aufzeigen, die schlecht performante Teams in Firmen als Schaden hinterlassen. Aber welches Unternehmen kann und möchte sich dies auf Dauer leisten?

Die Minderperformance eines Teams resultiert aus schlechter Kommunikation und Abstimmung, mangelnder Begeisterung und Freude am Tun und an der eigenen Aufgabe als auch an der fehlenden Teamausrichtung und Fokussierung.

Innerhalb von 8-16 Wochen helfen wir Ihrem Team dabei die eigene Teamperformance zu verdoppeln, den Teamgeist zu stärken und die Freude an der Arbeit (wieder) zu entdecken. Dies tun wir mithilfe von verschiedenen Übungen, durch Reflexionsarbeit und Methoden mit dem Ziel, eine Teamvision für die Zukunft zu erarbeiten.

Trainingsinhalte:

Ziel-Orientierung

- Einführung von Messgrößen für die Teamperformance (inkl. Messung)
- Gemeinsame Ziele
- Teamvision

Kommunikation

- Ausweg aus Druck und Zwängen im Business-Alltag
- „Buddy-Konzept“
- Selbstbild

Wertschätzender Umgang

- Fremdbild
- Business-Aufstellung
- Teambuilding-Maßnahmen

Eigenantrieb

- Positive Glaubenssätze
- Begeisterung und Leidenschaft bei der Arbeit
- Einzigartigkeit im Team

Durchführung:

- 8 Termine à 2-3h mit dem Team vor Ort im 7 oder 14-tägigen Rhythmus
- zwischenzeitlich für jedes Teammitglied eine eigene 1h-Session online
- Maximal 12 Teilnehmer (mindestens 6 Teilnehmer)

Trainer:



Jessika Jung



Dr. Andreas Lenniger



Verhandeln mit anderen Kulturen

Sie verhandeln seit Jahren mit unterschiedlichsten Lieferanten die interessantesten Gewerke oder die größten Rabattstaffeln, doch seitdem es das Wort ‚Globalisierung‘ gibt, fühlen Sie sich zunehmend unter Druck gesetzt, der mit der eigentlich gut vorbereiteten Verhandlung nichts zu tun hat.

Dabei haben Sie gerne und freiwillig Ihr Verhandlungsendglish aufpoliert, die Verhandlung inhaltlich perfekt vorbereitet, und trotzdem läuft es einfach nicht rund. Und das liegt nicht nur an Ihrem Gesprächspartner, der ja auch nicht in seiner Muttersprache kommuniziert.

Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Geschäftspartnern braucht es heute mehr als eine technisch beschriebene Sachebene und einen Preis dafür. In vielen Regionen steht der Aufbau einer persönlichen Beziehung der Verhandlungspartner beider Unternehmen an erster Stelle, bevor sich eine belastbare Vertragsverhandlung realisieren lässt. Gerade in der aktuellen Situation von Lieferengpässen sollten wir uns aktiv um eine gute Beziehung zu unseren Lieferanten bemühen, um bevorzugt beliefert zu werden.

Trainingsinhalte:

- konzentrieren wir uns zunächst auf unsere eigenen Werte und Vorstellungen,
- sprechen über unterschiedliche Dimensionen der Kulturmodelle,
- leiten daraus länderspezifische Vorgehensweisen ab,
- schlagen einige Themen zum Aufbau einer Beziehungsebene vor (Do's – Don'ts, Smalltalk)
- und trainieren in einer Verhandlungssituation (englisch) das Erkennen von Stress der Gegenseite mit unserem Verhandlungsplaner (englisch).

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Max Große-Wilde

Zielgerichtet und profitabel verhandeln

Verhandlungsergebnisse hängen einerseits von guter Vorbereitung, Zahlen, Werkzeugen und Prozessen ab. Andererseits hängen sie von der Fähigkeit ab, emotional intelligent zu verhandeln, also seine Skills richtig einzusetzen.

Hierbei stellen zwei Fähigkeiten wichtige Schlüsselkompetenzen dar:

- Die Emotionen des Verhandlungsgegners sicher wahrzunehmen und zu verstehen
- Persönlichkeitsbezogen zu verhandeln

Trainingsinhalte:

Mimikresonanz®

- Mimik und Emotionen als Hinweisschilder in Verhandlungen
- Richtiges Beobachten und Interpretieren der Mimik
- Wahrnehmungstraining mit Praxisübungen
- Sieben Primäremotionen mit Relevanz für den Einkauf
- Unausgesprochene Einwände sowie Täuschungen erkennen
- Zahlreiche Praxisübungen

Persönlichkeitsbezogen verhandeln

- Grundlagen und Grenzen der Persönlichkeitsmodelle wie beispielsweise DISG
- Nutzen des Motivkompasses® für die Persönlichkeitserfassung in Verhandlungen
- Erkennen der Persönlichkeitspräferenzen und Motivationen
- Vorbereitung von Verhandlungen (Template)
- Anpassen der Verhandlungsstrategie an die Persönlichkeit
- Wie gehe ich typbezogen auf kooperativen bzw. konfrontativen Kurs in Verhandlungen?
- Zahlreiche Praxisübungen

Durchführung:

- 1 oder 2 Tage Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Mario Büsdorf

Verhandlung: Einkauf meets Vertrieb

Ein effektives Verhandlungstraining sollte einerseits aus fachlichem Wissen und andererseits aus dem Training der Soft Skills bestehen. Betrachtet man die benötigten Soft Skills der Einkäufer und Verkäufer, stellt man fest, dass beide Rollen mehr verbindet als unterscheidet. Mitarbeiter in Einkauf und im Vertrieb sollten über professionell trainierte Fähigkeiten der Verhandlungsführung, also eine hohe Ausprägung der emotionalen Intelligenz verfügen.

Aus unserer Erfahrung, können Verhandlungstrainings, an denen Mitarbeiter aus Einkauf und Vertrieb gleichzeitig teilnehmen, besonders wertvoll für den Lernerfolg sein. Indem man beide Teams zusammenbringt und sie dazu ermutigt, voneinander zu lernen und zusammenzuarbeiten, kann man die Effizienz und Effektivität beider Teams steigern und Synergien schaffen, die zu einem langfristigen Erfolg beitragen können.

Beide Rollen lernen voneinander,

- die Interessen der jeweils anderen Seite noch besser zu verstehen,
- die firmeninterne Wertschätzung füreinander auszubauen und
- gemeinsam kreative Lösungen für den Marktauftritt wie auch für die Beschaffung zu finden.

Unser neues Trainingsformat richtet sich an die Erfahrenen wie auch die jüngeren Mitarbeiter aus Ein- und Verkauf. Sie werden praktische Werkzeuge erhalten und wissenschaftlich fundiertes Profiwissen an die Hand bekommen, um nonverbale Signale präzise zu entschlüsseln und deren Bedeutung tiefgreifend zu verstehen. Dieses unterstützt Sie dabei, Hinweise auf Motivationen und Interessen wahrzunehmen, die anderen verborgen bleiben. Denn in Verhandlungen ist es für den Erfolg wichtiger zu verstehen, WARUM etwas gefordert wird als WAS gefordert wird.

Wir zeigen in unseren Verhandlungstrainings systematisch auf:

- welche zusätzlichen Werkzeuge die Emotionserkennung für Sie bereithält,
- welche Emotionen im Gesicht sichtbar sind, auch wenn man versucht, sie zu verbergen,
- welche nonverbalen Signale eine Relevanz in Verhandlungen haben,
- woran man Stress erkennt, auch wenn der Gesprächspartner scheinbar ruhig ist,
- wie Sie wirkungsvoll zielorientiert und persönlichkeitsbezogen verhandeln.

Trainingsinhalte:

- Mimikresonanz®
 - Mimik und Emotionen als Hinweisschilder in Verhandlungen
 - Richtiges Beobachten und Interpretieren der Mimik
 - Wahrnehmungstraining mit Praxisübungen
 - Sieben Primäremotionen mit Relevanz für den Einkauf und Vertrieb
 - Unausgesprochene Einwände sowie Täuschungen erkennen
 - Zahlreiche Praxisübungen
- Persönlichkeitsbezogen verhandeln
 - Nutzen des Motivkompasses® für die Persönlichkeitserfassung
 - Erkennen der Persönlichkeitspräferenzen und Motivationen
 - Vorbereitung von Verhandlungen (Verhandlungsplaner)
 - Anpassen der Verhandlungsstrategie an die Persönlichkeit
 - Wie gehe ich typbezogen auf kooperativen bzw. konfrontativen Kurs?
- Verhandlungsübungen
Bezogen auf Ihren Kontext werden wir zur Sicherung des Lernerfolges die Umsetzung in realistischen Verhandlungssituationen intensiv üben.

Durchführung:

- 2 Tage Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Mario Büsdorf

Systematischer Umgang mit Engpassmaterialien

Die letzten Jahre haben viele Einkäufer im ständigen Notfall-Modus gehalten. Durch die Engpässe bei Elektronik, Stahl, Kunststoff, Holz etc. waren so viele Warengruppen betroffen wie noch nie zuvor.

Unsere Prognose sagt, dass dies auch die nächsten Jahre so weitergehen wird. Deswegen muss das Ziel sein, mit Engpassmaterialien systematisch umzugehen. In diesem Training wird aufgezeigt, wie dies für den Einkauf aussehen kann - sowohl in der Zusammenarbeit mit den Lieferanten als auch mit den Schnittstellenpartnern Technik, Vertrieb oder Produktionsplanung.

Um auch für die Zukunft gerüstet zu sein, wird im Training gezeigt, wie ein präventives Risikomanagement aufgebaut werden kann gemäß dem Motto „If you don't actively attack the risks, they will actively attack you“.

Da Engpass-Situationen häufig mit Preisforderungen der Lieferanten einhergehen, ist zur Abrundung des Trainings auch ein Trainingsblock enthalten, der die „Abwehr von Preiserhöhungen“ behandelt.

Trainingsinhalte:

Ausgangssituation

- Welt im Wandel – was hat zu den Engpässen geführt?
- Was ist für die nächsten Jahre zu erwarten?

Engpassmanagement

- Fehlteil- und Auswirkungstransparenz erzeugen
- Engpassmanagement auf Artikelebene (Maßnahmenmatrix)
- Engpassmanagement auf Lieferantenebene

Schnittstellenmanagement

- Zusammenarbeit von Einkauf und Technik
- Zusammenarbeit von Einkauf und Produktionsplanung/Vertrieb
- Lieferkettenübergreifende Zusammenarbeit

Risikomanagement

- Identifizieren und Bewerten von Risiken
- Risikosteuerung und -eliminierung (Template)
- Nutzung von Plattformen zur frühzeitigen Erkennung von Risiken

Abwehr von Preiserhöhungen

- Beurteilung von geforderten Preiserhöhungen
- Vorbereitung von Verhandlungen (Verhandlungsplaner)

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Frank Sundermann



Vertragsrecht im Einkauf

Viele Verhandlungshebel lassen sich noch besser umlegen, wenn man die rechtlichen Rahmenbedingungen verstanden hat und sich seiner Rechte und Vertragsposition bewusst ist.

Im Fokus unseres Trainings steht die praxisnahe Vermittlung rechtlicher Grundlagen und die diesbezügliche Klärung einkaufsspezifischer Fragestellungen. Hierbei wird ausführlich auf Herausforderungen bei der Vertragsabwicklung und auf Haftungsfragen eingegangen, um Sie dabei zu unterstützen, rechtssichere Verträge abzuschließen.

Trainingsinhalte:

Teil I – Verträge und AGB

1 Grundlagen

- Aufbau und Gliederung eines Einkaufsvertrages
- Welche Klauseln gehören hinein und welche Optionen gibt es
- Vertragsarten: Kaufvertrag, Werkvertrag, Dienstvertrag

2 Rahmenverträge

- Worauf ist zu achten
- Wann der Lieferant zur Lieferung verpflichtet ist
- Verhältnis von Rahmenverträgen zu AGB

3 Die Entstehung eines Vertragsverhältnissen lt. BGB

- Bestellung, Auftragsbestätigung und Einigung aus rechtlicher Sicht
- Das kaufmännische Bestätigungsschreiben
- Sicherheiten, Vertragsstrafen(Pönalen), Policen

4 Allgemeine Geschäfts - / Einkaufsbedingungen

- Wirksamkeit der AGB bzw. AEB
- Richtiger Umgang mit den AGB des Lieferanten

5 Beendigung von Verträgen

- Welche vertraglichen und gesetzlichen Rechte sind zu beachten
- Rücktritt, Stornierung, Kündigung, Anfechtung

Teil II – Haftung und Schaden

1 Haftung des Lieferanten

- Voraussetzungen der Haftung
- Vertragliche Regelungen und Folgen der Haftung

2 Schadensersatz bei Lieferverzug

- Verzugsschadensersatz neben der Leistung
- Schadensersatz statt Leistung

3 Grundlagen zur Mängelgewährleistung

- Gewährleistung in Kauf- und Werkverträgen
- Nachlieferung (Nacherfüllung)

4 Gewährleistung und Garantie

- Worin liegen die Unterschiede?
- Wann ein Garantiefall vorliegt

5 Mangelhafte Lieferung

- Wann ist eine Ware mangelhaft
- Vertragliche Ansprüche bei mangelhafter Lieferung
- Sachmängelhaftungsrecht beim Kauf- oder Werkvertrag

6 Rechte des Käufers bei mangelhafter Lieferung

- Nacherfüllung oder Selbsthilferecht
- Rücktritt und Minderung
- Schadensersatz und Aufwendungsersatz

7 Verjährung von Ansprüchen wegen mangelhafter Leistung

- Verjährungsfristen
- Hemmung der Verjährung

8 Die unverzügliche Untersuchungs- und Rügefrist

- Bedeutung von „unverzüglich“
- Pflichten des Einkäufers bei Annahme der Ware
- Voraussetzung für die Geltendmachung von Rechten

9 Handhabung von Erfindungen

- Geistiges Eigentum und IP-Rights
- Unterschiede Vordergrund und Hintergrund IP
- Was ist hier zu beachten

Durchführung:

- 1 Tag oder 2 Tage Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Sebastian Stricker

Wer sich mit Kosteneinsparung- bzw. -vermeidung beschäftigt und konkrete Wertbeiträge zum Unternehmensergebnis liefern will braucht dafür unabdingbar ein schlagkräftiges Werkzeug. Das Warengruppenmanagement ist ein solches und bedeutet weitaus mehr als das Einführen eines Warengruppenschlüssels in SAP – sondern vielmehr die Entwicklung individueller Strategien je Warengruppenfeld und die Ableitung zugehöriger Maßnahmen. Richtig angewandt kann das zu Einsparungen von bis zu 20 %, zur Halbierung der Aufwände zur Bestellabwicklung oder zu einer Entwicklungspartnerschaft mit technologisch führenden Lieferanten führen.

Wann welche Strategie gewählt wird, welche Hebel dabei eingesetzt werden und wie das Warengruppenmanagement im Zusammenhang zum Risikomanagement steht soll dieses -Training vermitteln.

Trainingsinhalte:

Bedeutung des Warengruppenmanagements

- Was bringt mir Warengruppenmanagement?
- Kennzahlen für erfolgreiches Warengruppenmanagement

Analyse des Einkaufsvolumens

- Aufbau eines Einkaufsdatenwürfels (spend cube)
- Kriterien für einen Warengruppenschlüssel
- Praxisübung zum Warengruppenschlüssel

Vorgehen beim Warengruppenmanagement

- Auswahl Warengruppen sowie Teamfestlegung
- Systematische Ableitung von Strategien und Hebeln je Warengruppe
- Praxisübung zum analytischen Denken
- Entwicklung von Warengruppenstrategien samt Maßnahmen (Template)

Organisation mit Warengruppenmanagement

- Warengruppenmanagementbasierte Organisationsstrukturen in mittelständischen Unternehmen und Unternehmensgruppen (Beispiele)
- Vorgehen bei organisatorischer Verankerung

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort oder online)
- bei Bedarf Sparring in der Umsetzung

Trainer:



Max Große-Wilde

Wer die Kosten im Einkauf substanziell beeinflussen will, muss an die Technik

Entdecken Sie die effektive Wertsteigerung durch Wertanalyse. Diese Methode optimiert die Kosten von Produkten, während Qualität und Nutzen erhalten oder verbessert werden. Unser Training geht über klassische Ansätze hinaus, indem es den Fokus nicht nur auf Kosten legt, sondern auch auf die Erfüllung zukünftiger Kundenanforderungen und die Einbindung von Lieferanten in den Lösungsprozess.

Erfahren Sie praxisnahe Methoden, um Produkte und Prozesse zu analysieren und zu optimieren. Lernen Sie, den Kundenwert zu maximieren und gleichzeitig Kosten zu minimieren, um langfristige Wettbewerbsvorteile zu sichern. Unser Training bietet eine praxisorientierte Herangehensweise an die Wertanalyse und befähigt Sie, die erlernten Konzepte direkt in Ihren beruflichen Alltag zu integrieren.

Trainingsinhalte:

Kostenstrukturanalyse vs. Wertanalyse

- Unterschiede und Anwendungsfälle
- Entstehung von Produktkosten
- Bedeutung von interdisziplinären Teams

Kostenstrukturanalyse

- Grundlagen der Kostenanalyse
- Kostentreiber identifizieren
- Tools zur Kostenstrukturanalyse anwenden

Wertanalyse (Teil I)

- Ziel- und Rahmenbedingungen abstimmen
- Teams richtig zusammenstellen
- Produktinformationen beschaffen
- Zukünftige Kundenanforderungen ermitteln
- Funktionsanalyse durchführen

Wertanalyse (Teil II)

- Methoden zur Ideengenerierung (Praxisübung)
- Ideen effizient bewerten
- Maßnahmen erfolgreich umsetzen
- Wertanalyse im Unternehmen organisatorisch verankern

Einbinden von Lieferanten in die Produktentwicklung

- Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Lieferanten als Innovationsquelle
- Entwicklungsbegleitende Kalkulation mit Lieferantendaten
- Grundlagen der Modularisierung und Standardisierung

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort oder online)

Trainer:



Britta Mikuteit



»Das Ziel von Weiterbildung ist nicht wissen,
sondern handeln.«

Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne :

+49 2103 71 51 541
training@pegroup.info
www.pegroup.info



PROCUREMENT EXCELLENCE GROUP

**Unser Trainingsangebot
für Ihren Erfolg!**