

**Unser Trainingsangebot
für Ihr Einkaufsteam**



**PROCUREMENT
EXCELLENCE GROUP**

März 2026



**Durch
Denken
Vorne
Consult**

+

EINWERK[®]

=



**PROCUREMENT
EXCELLENCE GROUP**

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



Frank Sundermann



Hans Boot



Jessika Jung



Manos Voutsas



Max Große-Wilde



Mario Büsdorf



Dr. Andreas Lenniger



Hermann-Josef Kettler



Sebastian Pickel



Sebastian Stricker



Manuel Brucher



Felix Kogler



Manuel Günzel



Olaf Kugeler



Prof. Elmar Bräkling



Bärbel Wolff



Marc Goormann



Alexander Ockl



Rupert Freutsmiedl



Einkauf + Supply Chain

6

Disposition und Bestandsmanagement	7
Einkauf von Fremdpersonal.....	8
Geschäftsführung für Einkaufsprojekte gewinnen	9
Grundlagen des Einkaufs.....	10
Indirekter Einkauf.....	11
IT-Einkauf.....	12
Lieferantenaudit.....	13
Lieferantenmanagement.....	14
Maverick Buying	15
Organisation Einkauf	16
Projekteinkauf im Anlagenbau	17
Risikomanagement im Einkauf	18
Sourcing.....	19
Strategischer Einkauf - Grundlagen	20
Versorgungsengpässe meistern	21
Vertragsrecht im Einkauf	22
Warengruppenmanagement	24
Zollwissen für Einkäufer	25

Technik + Einkauf

26

Cost Engineering	27
Schnittstelle Technik und Einkauf.....	28
Technischer Einkäufer.....	29
Wertanalyse.....	30



Digitalisierung	31
ChatGPT & MS Copilot im Einkauf - Basistraining	32
ChatGPT & MS Copilot im Einkauf - Aufbaustraining	33
Cybersecurity für Einkäufer	34
Digitalisierung Einkauf.....	35
eProcurement	36
EU AI Act im Einkauf	37
KI im Einkauf.....	38
SAP im Einkauf	39
Verhandlung Coaching Change	40
Change Management	41
Coaching für Einkaufsleiter/-innen	42
Führung des Einkaufs.....	43
Konflikte mit Fachabteilungen richtig managen	44
Körpersprache / Mimikresonanz®	45
Stakeholdermanagement im Einkauf	46
Verdopplung der Teamperformance.....	47
Verhandlung.....	48
Verhandlung: Einkauf meets Vertrieb	50
Nachhaltigkeit	52
Aufbau Nachhaltigkeit im Unternehmen	53
CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism).....	54
CO2-Fußabdruck & Dekarbonisierung als Einkaufsaufgabe	55
EU-Entwaldungsverordnung meistern (EUDR).....	56
Nachhaltigkeit im Einkauf	57
Anmeldung & Kontakt	58



Einkauf + Supply Chain



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:



Sebastian Pickel



Einkauf von Fremdpersonal

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



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 Inhoustraining an.

Trainer:



Hans Boot



Prof. Elmar Bräkling



Grundlagen des Einkaufs

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.durchdenkenvorne.de/weiterbildung/training-grundlagen-des-einkaufs/>

Trainer:



Max Große-Wilde



Indirekter Einkauf

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



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



Lieferantenmanagement

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



Maverick Buying

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



Organisation Einkauf

"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



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



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

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



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



Versorgungsengpässe meistern

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



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:



Marc Goormann



Warengruppenmanagement

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



Durch die Politik von Donald Trump hat sich für die Einkäufer ein neues Thema auf den Plan gerufen: ZOLL

Seit den Liberation Day Tariffs von Donald Trump am 2. April 2025 steht das Thema „Zoll“ wieder ganz oben auf der Agenda. Mit unserem Kompakttraining "Zollwissen für Einkäufer" wollen wir Sie über die wichtigsten Punkte in diesem Zusammenhang informieren und konkrete Handlungsempfehlungen geben. Nutzen Sie die Gelegenheit und machen Sie sich fit für das neue Zeitalter mit Zöllen.

Trainingsinhalte:

Überblick: Zoll und Einkauf – ein starkes Duo

- Bedeutung des Zolls im globalen Beschaffungsprozess
- Risiken und Chancen aus Sicht des Einkaufs

Importabwicklung verstehen und gestalten

- Zollrechtliche Grundlagen praxisnah erklärt
- Abläufe und Verantwortlichkeiten bei der Einfuhr

Verträge und Incoterms mit Weitblick: Einkaufsverträge zollkonform gestalten

- Relevante Klauseln aus zollrechtlicher Sicht
- Gestaltungsspielräume und Fallstricke

Stammdaten im Fokus – Grundlage für reibungslose Abläufe

- Wichtige Felder und typische Fehler
- Zollrelevante Aspekte bei Artikel- und Lieferantendaten

Aktuelles Zollgeschehen – was Einkäufer jetzt wissen müssen

- Relevante Entwicklungen (z. B. Handelsabkommen, Sanktionen)
- Zölle aktiv managen statt nur zu reagieren

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort oder online)

Trainer:



Manuel Brucher



Technik + Einkauf



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 Kotenanalyse, 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:



Frank Sundermann



Schnittstelle Technik und Einkauf

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:



Frank Sundermann

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:



Frank Sundermann

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:



Frank Sundermann



Digitalisierung



ChatGPT & MS Copilot im Einkauf - Basistraining

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 oder vor Ort)

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:



Frank Sundermann



Die rasante Entwicklung der Künstlichen Intelligenz geht weiter. Während im Basistraining die Grundlagen des Prompting und die Business Cases im Einkauf aufgezeigt worden sind, werden im Aufbautraining Themen darüber hinaus behandelt. So liegt der Fokus hier auf dem selbständigen Erstellen von eigenen KI-Agenten sowie die Veränderung der Aufgabenfelder im Einkauf.

Trainingsinhalte:

- Aufbau eigener Prompt Generators wie den Prompt Generator für Verhandlungen
- Aufbau eigener CustomGPTs bzw. KI-Agenten
- Verknüpfung von Robotic Process Automation mit KI-Agenten
- Nutzung einer eigenen datengeschützten Umgebung
- Aufbau einer KI-Richtlinie
- Erstellung von Bildern und Grafiken mit KI
- Aufzeigen weiterer KI-Softwarelösungen
- Veränderung der Rollenprofile im Einkauf durch KI
- Vorgehen beim Ausrollen von KI in der Einkaufsorganisation

Neben diesen Themen erfolgt auch ein Austausch zur bisherigen Nutzung von ChatGPT und MS Copilot im Einkauf

Durchführung:

½ Tag Training (online oder vor Ort)

Das Training kann wahlweise mit Schwerpunkt auf ChatGPT oder MS Copilot durchgeführt werden. Der Besuch von „ChatGPT & MS Copilot im Einkauf - Basistraining“ wird vorab empfohlen. Auch sollte man einen ein „ChatGPT-Plus“-Account oder ein „MS Copilot Pro“-Account haben.

Trainer:



Frank Sundermann



Lieferengpässe, Produktionsausfälle, Verzögerungen im Projekt - und das obwohl Ihre IT gar nicht angegriffen worden ist.

CyberSecurity ist längst ein signifikantes Risiko für Lieferketten: Warum das gut geschützte Unternehmen angreifen, wenn man das schwächste Glied in der Kette angreifen kann?

Damit werden Cyberrisiken zunehmend auch ein Thema für den Einkauf.

In diesem Training erhalten Sie als Einkäufer Einblicke, welche grundlegenden Risiken auf Sie warten.

Trainingsinhalte:

- Wie kann ich mir einen Angriff vorstellen?
- Was sind die gängigsten Angriffe und typische Schwachstellen (z.B. Malware, Phishing, Ransomware)?
- Wie kann ich mich davor schützen?
- ISO 27001, NIS-2, ... - Was bedeuten diese Standards und warum sind sie wichtig (Risikomanagement)?
- Sicherheitsanforderungen und -richtlinien für Lieferanten
- Schwachstellenanalyse: Wie erkennt man das schwächste Glied

Zudem werden wir in einer interaktiven Übung zusammen mit den Teilnehmern die Risiken für eine Lieferkette einschätzen.

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort oder online)

Trainer:



Hans Boot



Alexander Ockl



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

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



EU AI Act im Einkauf

Wer künftig KI-Tools nutzt, trägt Verantwortung für Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Datenschutz. Dieses Training zeigt, wie Sie als Einkäufer die neuen Pflichten verstehen, Risiken korrekt einstufen und KI-Anwendungen sicher in Ihre Beschaffungsprozesse integrieren.

Neben den rechtlichen Grundlagen geht es um den praktischen Umgang mit generativer KI: Sie lernen, Prompts gezielt zu gestalten, den Prompt Builder effektiv zu nutzen und zu verstehen, wie ChatGPT auf Ihre Rolle angepasst werden kann. Im Training erhalten Sie außerdem einen Superprompt, mit dem Sie Ihre eigenen Eingaben Schritt für Schritt optimieren können.

Trainingsinhalte:

Grundlagen

- Was ist Künstliche Intelligenz – und was bedeutet sie für den Einkauf?
- Zentrale Begriffe und Funktionsprinzipien

Prompting in der Praxis

- Aufbau und Design guter Prompts
- Arbeiten mit dem Prompt Builder
- Anwendung eines Superprompts zur Ergebnisoptimierung
- Custom GPTs im Einkauf

EU AI Act

- Aufbau und Zielsetzung des Gesetzes
- Risikoklassifizierung und Hochrisiko-Anwendungen
- Anforderungen an Transparenz, Dokumentation und Datenschutz
- Leitlinien und Maßnahmen zur rechtskonformen Nutzung von KI

Abschluss & Zertifikat

- Das Training endet mit einem 45-minütigen Wissenstest.
- Bei Bestehen erhalten Sie ein Teilnehmerzertifikat.
- Bei Nichtbestehen eine Teilnahmebescheinigung.
- Beide Nachweise erfüllen die rechtliche Grundlage als Teilnahme an einem EU-AI-Act-Kurs.

Durchführung:

½ Tag Training (online)

Trainer:



Rupert Freutsmiedl



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



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



Verhandlung | Coaching | Change



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



Coaching für Einkaufsleiter/-innen

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



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



Konflikte mit Fachabteilungen richtig managen

Der Einkauf steht heute mehr denn je im Spannungsfeld zwischen Konstruktion, Produktion, Vertrieb und Qualitätssicherung. Unterschiedliche Ziele, Prioritäten und Denkweisen führen dabei immer wieder zu Reibungen – mit spürbaren Folgen für Kosten, Termine und Qualität.

In diesem Training lernen Sie, wie Sie typische Konflikte mit anderen Fachabteilungen souverän erkennen, konstruktiv ansprechen und nachhaltig lösen.

Im Fokus stehen unter anderem:

- Over-Engineering in der Konstruktion und seine Auswirkungen auf Kosten und Lieferfähigkeit
- Zu späte oder unzureichende Einbindung des Einkaufs in neue Produktentwicklungen
- Fehlende, ungenaue oder sich ständig ändernde Forecasts aus dem Vertrieb
- Maverick Buying und der professionelle Umgang mit Regelverstößen
- Sie erhalten praxisnahe Methoden, Kommunikationsstrategien und konkrete Werkzeuge, um Interessen klar zu vertreten, gegenseitiges Verständnis zu fördern und gemeinsam bessere Ergebnisse zu erzielen – ohne Eskalation, aber mit Wirkung.

Ihr Mehrwert:

- Mehr Durchsetzungsfähigkeit im internen Dialog
- Bessere Zusammenarbeit über Abteilungsgrenzen hinweg
- Reduzierte Reibungsverluste und höhere Wertschöpfung
- Eine stärkere Rolle des Einkaufs als strategischer Partner

Trainingsinhalte:

- Die Rolle des Einkaufs im Unternehmen
- Die Bedeutung einer starken Position im Unternehmen
- Typische Konflikte im Tages- und Projektgeschäft
- Klare Konfliktanalyse
- Grundlagen des Stakeholder-Managements
- Kommunikation als Kernhebel bei Konflikten
- Gemeinsame Ziele als Erfolgsfaktoren guter Zusammenarbeit
- Konfliktmanagement und -lösung in Partnerschaft
- Umgang mit Eskalationen und deren Entschärfung
- Konfliktprävention durch gemeinsame Lessons learned

Durchführung:

2 Tage Training (vor Ort)

Trainer:



Hans Boot



Prof. Elmar Bräkling



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



Stakeholdermanagement im Einkauf

Im Einkauf werden Entscheidungen selten allein getroffen – und gerade hier liegt die Herausforderung. Lieferanten wissen, wie sie Entscheidungsträger in den anderen Abteilungen beeinflussen, und interne Interessen ziehen oft in unterschiedliche Richtungen. Dieses Training befähigt Einkäufer, interne und externe Stakeholder gezielt zu erkennen, ihre Einflussmuster zu verstehen und aktiv zu steuern. Der Schwerpunkt liegt auf realen Einkaufssituationen: von der Analyse bis zur klaren Kommunikation und souveränen Konfliktlösung. Das anschließende Follow-up sichert den Praxistransfer durch Austausch und kollegiale Beratung.

Trainingsinhalte:

Einführung & Zielklarheit

- Bedeutung von Stakeholder Management im Einkauf
- Typische Stakeholdergruppen: Fachbereiche, Management, Lieferanten, Controlling, Compliance
- Einfluss von internen Stakeholdern auf Beschaffungsentscheidungen
- Einfluss von externen Stakeholdern auf interne Stakeholder
- Die Rolle des Einkaufs in der Stakeholder-Landschaft

Stakeholder identifizieren und priorisieren

- Methoden zur Stakeholder-Analyse: Interviews, Umfeld-Analysen, Mapping
- Vorstellung und Anwendung der Power-Interest-Matrix zur Priorisierung
- Praxisübung: Analyse eines realen Projekts aus dem Einkauf

Kommunikation und Erwartungsmanagement

- Kommunikationsbedürfnisse unterschiedlicher Stakeholder verstehen
- Motive und Präferenzen sowie Belohnungssysteme der Stakeholder verstehen und für die Kommunikation nutzen
- Strategien für erfolgreiche Kommunikation: Transparenz, Nutzenargumentation, Vertrauen aufbauen
- Praxisübung: Umgang mit dominanten oder skeptischen Stakeholdern

Engagement-Strategien im Einkauf

- Aufbau langfristiger Beziehungen auf Basis gegenseitiger Wertschätzung
- Definition konkreter Ziele im Stakeholder Engagement Plan
- Gruppenarbeit: Erarbeitung eines Stakeholder-Kommunikationsplans inkl. Verantwortlichkeiten und Intervallen für ein aktuelles Projekt

Reflexion und Transfer

- Selbstreflexion: Persönliche Einfluss- und Kommunikationsstärken
- Erstellung eines individuellen Maßnahmenplans zur Umsetzung
- Praktische Tipps und Handlungsempfehlungen

Durchführung:

- 2-tägiges Training und optionaler ½-tägiger Follow-up-Workshop

Follow-up-Workshop (optional)

½ Tag, ca. 4 Stunden, 4–6 Wochen später

Ziele:

- Erfahrungsaustausch zu real umgesetzten Maßnahmen
- Reflexion über Erfolge, Hindernisse und Lernfortschritte
- Vertiefung konkreter Techniken für Stakeholderbindung

Trainer:



Mario Büsdorf



Verdopplung der Teamperformance

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



Zielgerichtet und profitabel verhandeln – für messbare Erfolge im Einkauf

Erfolgreiche Verhandlungen sind der Schlüssel zu besseren Konditionen, nachhaltigen Einsparungen und starken Lieferantenbeziehungen. Neben Zahlen, Prozesse und Werkzeugen – kommt es auf ausgeprägte Fähigkeiten aus dem Bereich der emotionalen Intelligenz an. Dieses Training vermittelt Einkaufsprofis neben der Struktur entscheidende Schlüsselkompetenzen, um Verhandlungen souverän und ergebnisorientiert zu führen:

- Die Emotionen und Motive des Verhandlungspartners sicher erkennen und gezielt nutzen – für eine taktisch kluge Gesprächsführung.
- Persönlichkeitsbezogen verhandeln – um schneller zum Abschluss zu kommen, nachhaltige Lieferantenbeziehungen zu schaffen und Win-win-Situationen zu schaffen.

Mit diesem Training optimieren Sie Ihre Verhandlungsstrategien, steigern Ihre Abschlussquote und sichern Ihrem Unternehmen langfristige wirtschaftliche Vorteile.

Trainingsinhalte:

Systematische Verhandlungsvorbereitung

- Der Verhandlungsplaner als Leitfaden
- Die Kostenstrukturanalyse als Werkzeug
- Die Auswahl der passenden Strategie

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

- Erkennen der Persönlichkeitspräferenzen und Motivationen
- Vorbereitung der emotional geschickten Verhandlungsführung
- Anpassen der Verhandlungsstrategie an die Persönlichkeit
- Wie gehe ich typbezogen auf kooperativen bzw. konfrontativen Kurs in Verhandlungen?
- Zahlreiche Praxisübungen

Rhetorische Elemente für eine erfolgreiche Verhandlung

- Framing
- Ankern
- Storytelling
- Manipulationsversuche von Vertrieblern erkennen und abwehren
- Finden der eigenen Storyline
- Führung übernehmen in Verhandlungen

Gezieltes Verhandeln im Emotionsdreieck Angst, Ärger und Hoffnung

- Angst: Kompromissbereitschaft erzeugen durch Verlufterwartung
- Ärger: Freisetzung von Energie durch Zielblockade
- Hoffnung: Kompromissbereitschaft erzeugen durch Erwartungsemotionen



Praxistransfer

- Direkter Praxistransfer durch Einbeziehung realer aktueller Verhandlungssituationen – damit Sie das Erlernte sofort in Ihren Verhandlungen anwenden und messbare Erfolge erzielen können
- Anwendung auf scheinbare Monopol- oder Single-Source Lieferanten
- Exemplarischer Argumentationsaufbau durch Kostenstrukturanalyse

Durchführung:

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

Trainer:



Mario Büsdorf



Verhandlung: Einkauf meets Vertrieb

Gemeinsames Verhandlungstraining für Einkauf und Vertrieb – Mehr Erfolg durch Synergien

Ein erfolgreiches Verhandlungstraining kombiniert fachliches Know-how mit gezieltem Training der Soft Skills. Ein gemeinsames Verhandlungstraining für Einkaufs- und Vertriebsteams bietet Ihnen als Unternehmen Vorteile:

- **Höhere Verhandlungskompetenz auf beiden Seiten** – Professionell trainierte Verhandler im Einkauf und Vertrieb steigern die Abschlussqualität und sorgen für bessere Konditionen und nachhaltige Geschäftsbeziehungen.
- **Perspektivwechsel für bessere Lösungen** – Ihre Teams lernen, sich in die Denkweise der Gegenseite hineinzuversetzen, was Verhandlungen effizienter und zielgerichteter macht.
- **Synergien für langfristigen Erfolg** – Durch den gemeinsamen Austausch entwickeln Ihre Mitarbeitenden ein tieferes Verständnis für Verhandlungsstrategien, reduzieren Konflikte und verbessern die Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern.

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.

Trainingsinhalte:

Systematische Verhandlungsvorbereitung

- Der Verhandlungsplaner als Leitfaden
- Die Auswahl der passenden Strategie

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

- Erkennen der Persönlichkeitspräferenzen und Motivationen
- Vorbereitung der emotional geschickten Verhandlungsführung
- Anpassen der Verhandlungsstrategie an die Persönlichkeit
- Wie gehe ich typbezogen auf kooperativen bzw. konfrontativen Kurs in Verhandlungen?
- Zahlreiche Praxisübungen



Rhetorische Elemente für eine erfolgreiche Verhandlung

- Framing
- Ankern
- Storytelling
- Manipulationsversuche erkennen und abwehren
- Finden der eigenen Storyline
- Führung übernehmen in Verhandlungen

Gezieltes Verhandeln im Emotionsdreieck Angst, Ärger und Hoffnung

- Angst: Kompromissbereitschaft erzeugen durch Verlufterwartung
- Ärger: Freisetzung von Energie durch Zielblockade
- Hoffnung: Kompromissbereitschaft erzeugen durch Erwartungsemotionen

Praxistransfer:

- Direkter Praxistransfer durch Einbeziehung realer aktueller Verhandlungssituationen – damit Sie das Erlernte sofort in Ihren Verhandlungen anwenden und messbare Erfolge erzielen können

Durchführung:

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

Trainer:



Mario Büsdorf



Nachhaltigkeit



Aufbau Nachhaltigkeit im Unternehmen

Ob Sie selbst von der Berichtspflicht betroffen sind oder von Ihren Kunden aufgefordert werden: Mit dem Thema Nachhaltigkeit sollte sich jeder auseinandersetzen!

Bei diesem Thema sind aktuell die Unsicherheiten groß, das interne Wissen häufig gering und die Kapazitäten zur Einarbeitung knapp. Somit empfehlen wir Ihnen unser ganztägiges Training zum Aufbau eines Nachhaltigkeitsmanagements im Unternehmen.

Trainingsinhalte:

Ziel: Vorgehen zum strategischen Aufbau eines Nachhaltigkeitsmanagements inkl. der Tools und Prozesse

- Allgemeine Infos zur Nachhaltigkeit & Berichtspflichten
- Praxisaustausch unter den Teilnehmern
- Vorgehen bei einer doppelten Wesentlichkeitsanalyse; Fokussierung der einzelnen Arbeitspakete:
 - Umfeld- & Stakeholder-Analyse
 - Bestimmung der wichtigen Themenfelder, um der ESRS nachzukommen (European Sustainability Reporting Standards)
 - Erarbeitung / Bewertung der ‚Impacts‘ auf Nachhaltigkeitsthemen aus den Unternehmensaktivitäten (inside-out)
 - Erarbeitung / Bewertung von ‚Impacts‘, ‚Risics‘ und ‚Opportunities‘ auf das Unternehmen (outside-in)
 - Abschätzung LkSG/CSDDD Lieferantenrisikos
 - Ableitung der berichtspflichtigen ESRS-Themen
 - Unterschiede möglicher SW-Tools

Bei unserem Training wird das komplexe Thema umfassend dargestellt, anhand von Praxisbeispielen erklärt und mit umfangreichen Templates und Übungen vermittelt. Am Ende des Tages sind Sie fit, dieses Konzept in Ihrem Unternehmen anzugehen, notwendige Schnittstellen aufzubauen und die relevanten Daten zusammenzuführen.

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort oder online)

Trainer:



Max Große-Wilde



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



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



EU-Entwaldungsverordnung meistern (EUDR)

Nachhaltigkeit ist längst kein „nice-to-have“ mehr, sondern ein Muss in der heutigen Geschäftswelt – besonders im Einkauf.

Mit der EU-Entwaldungsverordnung (EUDR) kommt eine weitere Vorgabe, den Import von Produkten zu unterbinden, welche zur Entwaldung beitragen. Betroffen sind Materialien wie z.B. Holz, Kautschuk, Palmöl, etc. sowie deren Produkte daraus wie Papier, Verpackung und Dichtungen. Diese Vorgaben betreffen Unternehmen aller Größen. Kann ein Unternehmen nicht den nachhaltigen Ursprung nachweisen, so kann die Auslieferung der Produkte lahmgelegt werden, die diese Materialien enthalten.

Dieses Training bietet einen praxisnahen Überblick zu den Anforderungen der EUDR und vermittelt konkrete Ansätze für die erfolgreiche Umsetzung in Ihrem Unternehmen.

Trainingsinhalte:

Bedeutung von Entwaldung

- Hintergrund und Ausgangssituation im Kontext Landnutzung und Entwaldung

Gesetze - Regulatorien - Normen

- Die Entwaldungsrichtlinie (EUDR): Kernelemente und Anwendungsbereich
- Betroffene Akteure des Gesetzes
- Anforderungen und Pflichten sowie Audits und Sanktionen
- Einführung in die FAQ der EUDR

Maßnahmen zur Sicherstellung nachhaltiger Prozesse im Unternehmen

- Was ist notwendig? Exemplarische Erläuterung anhand praktischer Beispiele
- Verankerung im Lieferantenmanagement sowie in relevanten Prozessen (z.B. im Bestellwesen sowie im Onboarding neuer Lieferanten)
- Risikoanalyse im Herkunftsland über abstrakte und konkrete Analyse, Nachweise und Fälle. Klassifizierung, Priorisierung sowie vertragliche Zusicherung
- Risikoanalyse der Produkte bzw. Artikel zur Entwaldungsfreiheit
- Maßnahmen im Hinblick auf Entwaldungsthemen bei Lieferanten
- Manuelle und plattform-gestützte Best-Practice-Lösungen aus unseren Projekten
- Exkurs: Suche alternativer Lieferanten
- Erstellen einer Roadmap zum Aufbau einer EUDR-Konformität unter Berücksichtigung vorhandener Prozesse

Durchführung:

- 1 Tag Training (vor Ort oder online)

Trainer:



Manos Voutsas



Nachhaltigkeit im Einkauf

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: Gesetze wie die europäische Lieferkettenrichtlinie (CSDDD) geben verbindliche – aber nicht immer klar umrissene – Anforderungen vor. Die CSR-Richtlinie (CSRD) enthält darüber hinaus strategische Berichterstattungspflichten, welche auch für mittelständische Unternehmen ab 250 Mitarbeitenden gelten.

Viele Unternehmen haben bereits die Chancen für sich erkannt, da das Thema mit sich bringt, welches auch als Corporate Social Responsibility (CSR) bezeichnet wird. Um dem Rechnung zu tragen, benötigt der Einkauf 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) und EU-Lieferkettenrichtlinie (CSDDD). Kernelemente der Gesetze: Aufbau, Inhalt und Anforderungsbereich
- CSR-Richtlinie (CSRD): Kernaspekte und Synergien mit den Gesetzen
- CSRD: Einführung in den Berichtsstandard und die Normenwelt

Maßnahmen zur Sicherstellung von nachhaltiger Beschaffung im Unternehmen

- Was ist überhaupt notwendig? Exemplarische Erläuterung anhand praktischer Beispiele
- Verankerung von Nachhaltigkeit in der Lieferantenbewertung
- Strategische Ausrichtung mit Blick auf die Lieferanten, inkl. Risikoklassifizierung und Priorisierung
- Risikominimierung entlang der Lieferkette: Manuelle und digital gestützte Best-Practice-Lösungen aus diversen Projekten
- Kriterienkataloge, Effizienz und deren Berücksichtigung bei der Wertanalyse
- Erstellen einer Roadmap zum Aufbau einer nachhaltigen Beschaffung
- Einführung und Anwendung wiederkehrender Prozesse

Durchführung:

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

Trainer:



Manos Voutsas



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

Bei Interesse kontaktieren Sie uns gerne :

+49 211 950 720 36
training@pegroup.info
www.pegroup.info

**Die Teilnehmer können gerne ein Zertifikat für das
absolvierte Training erhalten.**



PROCUREMENT EXCELLENCE GROUP

**Unser Trainingsangebot
für Ihren Erfolg!**