

Controlling der Einkaufsperformance

20. und 21. August 2007 in Frankfurt/M.

Ihr Seminarleiter:

Andreas Stollenwerk
is2m Institut für Strategie &
Supply Management

Ihr Nutzen:

- ✓ Erfahrungsaustausch mit praxiserfahrenen Profis
- ✓ Kombination aus Training, Workshop und Praxisumsetzung
- ✓ Maßgeschneiderte Lösungsansätze für Ihren Einkaufsbereich
- ✓ Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl

*zusätzlich
getrennt buchbar!*

**Workshop
Reporting der
Einkaufsperformance**

am 22. August 2007 in
Frankfurt/M.

Lernen Sie die Erfolgsfaktoren für einen professionellen Einkaufsreport in der Praxis kennen!

Lernen Sie von Top-Praktikern, wie Sie ...

- ✓ die operativen Instrumente des Einkaufscontrollings installieren
- ✓ den maßgeblichen Kennzahlen auf die Spur kommen
- ✓ ein professionelles Berichtswesen aufziehen
- ✓ ein strategisches Frühwarnsystem entwickeln

Ihr Vorteil: Hoher Praxisbezug

Ziehen Sie Ihren Nutzen auch aus den vielfältigen Praxisberichten von

T-Mobile Deutschland GmbH:
Strategisches Kostenmanagement

KS Kolbenschmidt GmbH:
Zusammenarbeit aus Sicht eines Zulieferers

Knorr-Bremse AG:
Die Kostenanalyse

Dr. Inc. h.c. F. Porsche AG:
Erfolgreiche Lieferantenintegration

Focke & Co. (GmbH & Co. KG):
Aufbau eines professionellen Einkaufs-Berichtswesens

Erster Seminartag

Ihr Seminarleiter:

Andreas Stollenwerk

Geschäftsführer und Partner,
is2m Institut für Strategie & Supply Management,
Köln

9.00 Grundlagen des Einkaufscontrollings

- Einkaufscontrolling: Selbstbeschäftigung oder Steuerungstool
- Aufgaben und Ziele des Einkaufscontrollings
- Anforderungen an ein aktuelles Performance-Instrument

Andreas Stollenwerk

10.00 Kostencontrolling

- Kostenmanagement: Planung der strategischen Einkaufserfolge
- Die Weichen für den Einkaufserfolg stellen: Ausschreibung und Angebotscontrolling
- Kostentreiber analysieren: Preisstrukturanalyse und Lieferantenkalkulation
- Prozessanalyse: Steuerung der Gesamtkosten

Andreas Stollenwerk

11.30 Kommunikations- und Kaffeepause

12.00 Praxisbericht:

Ein ganzheitlicher Ansatz zur Kostenreduzierung – Strategisches Kostenmanagement

- Ausgangssituation und Zielsetzung
- Analysemethodik
- Vorgehensmodell
- Ergebnisse und Darstellung
- Ausblick

Antonio Conte,

Fachleiter für Purchase Cost Management (PCM)
im Einkauf, T-Mobile Deutschland GmbH, Bonn

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.30 Praxisbericht:

Die Kostenanalyse – effizientes und multifunktionales Tool im Einkauf

- Basis der Kostenanalyse
 - Zuschlagskalkulation
 - Unterteilung der originären Kostenarten

- Preisfunktion als Guideline für Preisverhandlungen

- Wandel des Einkaufs zum Preisgestalter
 - Theorie des Benchmarks
 - Praxis des Marktgeschehens
- Kostentransparenz statt „open book“
 - Forderung nach Verursachungsgerechtigkeit
 - Trend zur stetigen Preisfunktion
- Strategieentwicklung basierend auf den Ergebnissen von Kostenanalysen
 - Identifikation von Kostentreibern
 - Ausrichtung von Sourcingstrategien
 - Zielkostenverfolgung
 - Ermittlung von Zielforderungen
- Dialog mit Lieferanten als Basis einer Partnerschaft

Christian Andersch,

Fachgebietsleiter Kostenstrukturanalyse,
Knorr-Bremse AG, München

15.30 Kommunikations- und Kaffeepause

16.00 Kennzahlen im Einkauf

- Instrumente eines wirkungsvollen Einkaufscontrollings
- Adäquate Werkzeuge zur Ermittlung von Kennzahlen
- Die 20 wichtigsten Kennzahlen zur Lenkung der Einkaufsperformance
- Benchmarking: Die Leistungsfähigkeit des Einkaufs vergleichbar machen
- Planmäßige Messung und Bewertung der Kosten- und Leistungsfaktoren

Andreas Stollenwerk

17.30 Abschließende Diskussion und Ende des ersten Seminartags

Sektempfang

Am Ende des ersten Seminartages laden wir Sie herzlich zu einem kleinen Umtrunk ein. Beim Get-Together haben Sie die Möglichkeit, die Themen des Tages zu diskutieren und langfristige Kontakte am Rande der Veranstaltung zu knüpfen.

Zweiter Seminartag

Ihr Seminarleiter:

Andreas Stollenwerk

Geschäftsführer und Partner,
is2m Institut für Strategie & Supply Management,
Köln

9.00 **Performancereport: Effizientes Berichtswesen für die Einkaufsleistung**

- Herstellen der Grundvoraussetzungen: Materialgruppenschlüssel und -klassifizierung
- Berechnung von Einkaufserfolgen und ergebniswirksamen Einsparungen
- Einsparerfolge: Methoden, Maßnahmen und Instrumente
- Einkaufsberichtserstattung: Kundengerecht das Wesentliche zusammenstellen
- „Tue Gutes und rede darüber“: Einsparerfolge und andere Ergebnisse vermarkten

Andreas Stollenwerk

10.30 **Praxisbericht: Aufbau eines professionellen Einkaufs-Berichtswesens**

- Kennzahlen zum Einkauf/MaWi
- Kennzahlen zu den internen Kunden
- Kennzahlen zu den Lieferanten

Wolfgang Braasch,

Leiter Materialwirtschaft,
Focke & Co. (GmbH & Co. KG), Verden

11.30 Kommunikations- und Kaffeepause

12.00 **Strategisches Controlling: Erfolgspotenziale jederzeit auf dem Radarschirm**

- Portfolioanalyse: Stärken und Schwächen systematisch erfassen
- Früherkennung von Chancen und Risiken einer Strategie
- Strategieumsetzung mit der Procurement Scorecard
- Make-Or-Buy – Entscheidungen professionell vorbereiten
- Engpass-Frühwarnsysteme: Potenzielle Risiken nicht dem Zufall überlassen

Andreas Stollenwerk

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.30 **Praxisbericht:**

Die Zusammenarbeit aus der Sicht eines Toyota-Zulieferers

- Die Anforderungen von Toyota
- Die „andere Art“ der Kommunikation
- Die Unterstützung von Toyota
- Wie kontrolliert Toyota seine Zulieferer?

Wolfgang Kordulla,

Vertriebsleiter Europa und Koordination weltweit,
KS Kolbenschmidt GmbH, Neckarsulm

15.30 **Praxisbericht:**

Optimierung durch Integration – Mehr Wertschöpfungseffizienz durch erfolgreiche Lieferantenintegration

- Einkaufsstrategien und Anforderungen an Lieferanten
- Rahmenbedingungen der Zusammenarbeit mit Lieferanten
- Produkt- und Prozessoptimierung durch höhere Lieferantenintegration
- Lieferantenauswahl und Lieferantenentwicklungsprogramme

Jürgen Binder,

Projektleiter im Einkauf,
Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG, Stuttgart

16.30 Zusammenfassung durch den Seminarleiter und Ende des Seminars

Ihr Ansprechpartner

*Sie haben Fragen zu diesem Seminar? Gerne!
Rufen Sie einfach an oder schreiben Sie eine E-Mail.*

Ihr Ansprechpartner:

Till Grusche,

Konferenzmanager

Telefon: 08151-2719-37

E-Mail: till.grusche@management-forum.de

Reporting der Einkaufsperformance

Lernen Sie die Erfolgsfaktoren für einen professionellen Einkaufsreport in der Praxis kennen!

Ihr Seminarleiter:
Andreas Stollenwerk

Beginn: 9.00, Ende: 16.30

Einkaufsreporting: Führungs- und Steuerungsmethode im Einkauf

- Die wesentlichen Zielvorgaben für einen erfolgreichen Einkauf
- Basisanforderungen an ein professionelles Reportingsystem
- Monitoring von Zielvereinbarungen: Steuerung der Einkaufsleistung
- Frühwarn-Indikatoren und potenzielle Risiken systematisch beobachten

Erfolgsfaktoren des Einkaufsreportings

- Professionelle Auswertungen der Informationen im Einkauf
- Einkaufserfolge richtig und gekonnt vermarkten
- Entscheidungen der Fachbereiche im Sinne des Einkaufs unterstützen

Der professionelle Einkaufsbericht

- Die wichtigsten Kennzahlen des Einkaufs im Überblick
- Aufbau und Gliederung von Einkaufsreports
- Visualisierung der Schlüssel-Informationen
- Erfolgskontrolle mithilfe von Kennzahlen

Zielgruppengerechtes Informationsmanagement

- Analyse der Informationsbedarfe der Fachbereiche
- Die Fachbereiche unterstützen und steuern
- Einkaufsreport für Marketing / Vertrieb
- Einkaufsreport für die technischen Bereiche

Der Einkaufsreport für die Unternehmensleitung

- Besonderheiten der Zielgruppe Unternehmensleitung
- Was die Unternehmensleitung wirklich wissen will
- Anforderungen der Unternehmensleitung an einen professionellen Einkaufsreport
- Cockpit Charts

Praxisbeispiele

Christian Andersch ist Fachgebietsleiter Kostenstrukturanalyse bei der Knorr-Bremse AG, München. Zuvor restrukturierte er als Projektleiter den europäischen Einkauf und implementierte das heute verwendete e-procurement-Tool. Später war er als Einkaufsleiter für indirektes Material, Europa, tätig. Vor seiner Zeit bei Knorr-Bremse arbeitete Christian Andersch als Konstruktions- und Entwicklungsingenieur sowie im Einkauf bei Siemens und Suspa, einem Unternehmen der Automobilzulieferindustrie.

Jürgen Binder ist Projektleiter im Einkauf bei der Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG. Er ist seit 1986 im Einkauf der Porsche AG in verschiedenen Funktionen tätig. Ab 1999 verantwortete der Diplom-Ökonom den Einkauf sämtlicher Investitionen und Dienstleistungen sowie die Gestaltung der Beschaffungsprozesse für das neue Montagewerk in Leipzig. Seit Anfang 2002 ist Jürgen Binder im Einkauf verantwortlich für den externen finnischen Auftragsfertiger der Porsche-Modelle Boxster und Cayman.

Wolfgang Braasch ist Leiter Materialwirtschaft bei der Focke & Co. (GmbH & Co. KG) in Verden. Seit 1999 führt er den strategischen und operativen Einkauf und das Lager. Er ist verantwortlich für den strategischen Einkauf der gesamten Unternehmensgruppe.

Antonio Conte ist Fachleiter für Purchase Cost Management (PCM) im Einkauf der T-Mobile Deutschland GmbH in Bonn. Nach seinem Studium sammelte der Betriebswirt Erfahrungen im operativen und strategischen Einkauf in der Automobilindustrie. Später wechselte Antonio Conte in die Telekommunikationsindustrie und leitet den Aufbau von Purchase Cost Management.

Wolfgang Kordulla ist seit 1999 Vertriebsleiter Europa und Koordination weltweit bei der KS Kolbenschmidt GmbH in Neckarsulm. Stationen seines beruflichen Werdegangs bei der KS Kolbenschmidt GmbH waren unter anderem Assistent der Geschäftsführung und Abteilungsleiter Einkauf Metalle. Danach war Wolfgang Kordulla bis 1999 Leiter des Gesamteinkaufs bei der KS Kolbenschmidt GmbH.

Andreas Stollenwerk ist Geschäftsführer und Partner des Institut für Strategie & Supply Management und Unternehmensberater für Einkaufs- und Supply-Chain-Management. Zuvor war er als Leiter Einkauf und Materialwirtschaft in der Industrie in mittelstands- und Großunternehmen international tätig.

Informationen

Zielgruppe

Mit dieser Veranstaltung wenden wir uns an qualifizierte Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Materialwirtschaft, Logistik und Qualität, die das Controlling ihrer Einkaufsfunktion wirksam verbessern wollen.

Anmeldung

So melden Sie sich an:

 per Telefon:
08151/27 19-0

 per Telefax:
08151/27 19-19

 per E-Mail:
info@management-
forum.de

 per Internet:
www.management-
forum-starnberg.de

 Management Forum Starnberg GmbH
Maximilianstraße 2b · D-82319 Starnberg

Teilnahmegebühren

Die Gebühr für die zweitägige Veranstaltung „**Controlling der Einkaufsperformance**“ beträgt € 1.595,- zzgl. 19% MwSt. Die Gebühr für den eintägigen Ergänzungsworkshop „**Reporting der Einkaufsperformance**“ beträgt € 1.095,- zzgl. 19% MwSt. Bei gleichzeitiger Buchung von beiden Seminaren berechnen wir Ihnen € 2.095,- zzgl. 19% MwSt. – **Sie sparen also fast € 600,-!** Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. In der Teilnahmegebühr sind die Kosten für Mittagessen, Tagungsgetränke und Arbeitsunterlagen enthalten. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir ab dem dritten Teilnehmer 15% Preisnachlass. Die Veranstaltungsteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

Termine und Orte

20. bis 22. August 2007 in Frankfurt/M.

nh Hotel Frankfurt-City

Vilbelerstraße 2 · 60313 Frankfurt/M.

Telefon: 069/928859-0 · Telefax: 069/928859-100

Zimmerpreis: € 140,- inkl. Frühstück

Zimmerreservierung

Für dieses Seminar stehen in den Tagungshotels begrenzte Zimmerkontingente zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im jeweiligen Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor.

Registrierung

Der Seminarcounter ist ab 8.15 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Seminarteilnahme gelten Namensplaketten, die vor Veranstaltungsbeginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

Rücktritt

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr von € 55,- zzgl. 19% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage spätestens bis 3. August 2007 schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen bzw. einer verspäteten Absage wird die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Management Forum Starnberg

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte steht Management Forum Starnberg für

- ✓ professionelle Planung, Organisation und Durchführung
- ✓ aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte
- ✓ Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
- ✓ viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

Inhouse-Schulungen

Zu diesem und zahlreichen anderen Themen bieten wir Ihnen auch individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen an. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein unverbindliches und individuelles Angebot.

Ihr Ansprechpartner:

Peter Bartl

Telefon 08151/2719-0

E-Mail: peter.bartl@management-forum.de

Anmeldung unter Fax 0 81 51/27 19-19 oder www.management-forum.de/einkaufsperformance

Bitte Coupon fotokopieren oder ausschneiden und im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich für das Intensivseminar an.

Controlling der Einkaufsperformance

am 20. und 21. August 2007 in Frankfurt/M.

Reporting der Einkaufsperformance

am 22. August 2007 in Frankfurt/M.

**Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Sabrina Wirtz
Maximilianstraße 2b**

D-82319 Starnberg

1. Name _____ 2. Name _____

Vorname _____ Vorname _____

Position _____ Position _____

Abteilung _____ Abteilung _____

Firma _____

Straße/PF _____ PLZ / Ort _____

Telefon _____ *Telefax _____

*E-Mail _____

Branche _____ Beschäftigtenzahl: ca. _____

Datum _____ Unterschrift _____

X 3752 / 3753

Unsere Prospekte einfach und direkt auf Ihr Fax!

Nutzen Sie die Möglichkeit, zukünftig auch per Fax über Veranstaltungen von Management Forum Starnberg informiert zu werden!

Antworten Sie per Fax: 08151/2719-19

Ja, ich bin damit einverstanden, dass Sie mich zukünftig auch per Fax über Ihre Veranstaltungen informieren

Name _____

Vorname _____

Position _____

Abteilung _____

Firma _____

Straße/PF _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Branche _____

Beschäftigtenzahl: ca. _____

Datum _____

Verbindliche Unterschrift _____