

Strategien und Organisationsformen im Wandel

Die Einkaufsabteilung der Zukunft

Vom internen Dienstleister zum Profit Center!

FACHKONFERENZ

Moderne Einkaufsorganisationen in der Praxis:

- Der Chief Purchasing Officer – auf dem Weg in die Vorstandsetage
- Der neue Einkauf: Prozessorientierung statt Hierarchie
- Reorganisation des Einkaufs
- Anforderungen an einen strategischen Einkauf
- Global Sourcing: Märkte systematisch erschließen
- Die Säulen einer zukunftsfähigen Einkaufsorganisation
- Marketingeinkauf: Hassliebe oder Vernunftfehe?
- Einkauf und Finanzabteilung – ein Team mit Zukunft!

5. und 6. Juli 2005 in Frankfurt am Main

Auch getrennt buchbar!

INTENSIV-SEMINARE 1+2

Zusammenarbeit Einkauf und Entwicklung

Einkauf und Technik als Wertetreiber – entwicklungsbegleitende Lieferantenauswahl

Ihre Referenten: Ralf Fallabeck, Uwe Kenntner, Voith Turbo GmbH & Co. KG
Prof. Dr. Werner Hug, Fachhochschule Südwestfalen

Qualitätsmanagement im Einkauf

Erfolgsversprechende Konzepte im Vergleich

Ihre Referenten: Franz Kleinschnittger, Joh. Vaillant GmbH & Co.
Prof. Dr.-Ing. Friedhelm Schlößer, Hochschule Niederrhein

7. Juli 2005 in Frankfurt am Main

Ihre Referenten:

Gerd Bähr
T-Systems International GmbH

Rainer Egner
Almatis GmbH

Ralf Fler
NEOMAN BUS GmbH

Gerhard Gehweiler
Linde AG

Knut Geiger
Campina GmbH & Co. KG

Werner Kalbfuß
Carl Zeiss AG

Klaus Killinger
WestLB AG

Prof. Dr. Rudolf Large
HTW Hochschule für Technik
und Wirtschaft des Saarlandes

Gerhard Lechner
Gildemeister AG

Hans-Heinrich Peters
EADS Deutschland GmbH

Prof. Dr.-Ing. Friedhelm Schlößer
Hochschule Niederrhein

Ralf Schnitzler
Wera-Werk Hermann Werner
GmbH + Co. KG

Medienpartner:

einkäufer im markt

DOWJONES
VWD News

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Von der Tradition zur Moderne

Ihr Vorsitzender:

Werner Kalbfuß, Leiter Strategischer Einkauf, **Carl Zeiss AG**, Oberkochen

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen ab **8.15 Uhr**

9.00 Herzlich Willkommen!

- Begrüßung durch Management Circle und den Vorsitzenden

9.15 Der neue Einkauf – Prozessorientierung statt Hierarchie

- Organisationsentwicklung des Einkaufs
- Neue Anforderungen
- Produktionsmaterial
 - Wettbewerb in der Kostenbindungsphase
- Nichtproduktionsmaterial
 - Rahmenvertragsdisziplin
 - Automatisierte Prozesse
- Ausblick

Werner Kalbfuß

10.00 Die drei Säulen einer zukunftsfähigen Einkaufsorganisation

- coSupply Lieferantenmanagement
 - communication
 - cooperation
 - competence
 - competitiveness
- Strategisches Materialgruppenmanagement
 - Zentraleinkauf
 - Materialgruppen Manager
 - Materialgruppen Team
- Integriertes Global Sourcing
 - Abwägung von Chancen und Risiken

Gerhard Lechner, Leiter Zentrale Beschaffung, **Gildemeister AG**, Bielefeld

11.00 Kaffee- und Teepause

11.30 Tomorrow's Purchasing – Yesterday's Skills: die Anforderungen an den Einkäufer der Zukunft

- Vom Zentraleinkauf zum Einkaufsnetzwerk
- Balanced Scorecard im Einkauf
- Informations- und Wissensmanagement im Einkauf
- Performance Management

- Abschlussthesen

Gerhard Gehweiler, General Manager Purchasing und Leiter internationaler Zentraleinkauf, **Linde AG Geschäftsbereich Gas**, Höllriegelskreuth

12.30 Gemeinsames Mittagessen

14.00 Die globale Einkaufsorganisation

- Die Rolle des Einkaufs bei einem Finanzdienstleister
 - Chancen und Risiken einer globalen Ausrichtung
 - Strategische Konzepte eines globalen Einkaufs
 - Der Konzerneinkauf im globalen Kontext
- Klaus Killinger, Leiter GB Konzerneinkauf, **WestLB AG**, Düsseldorf

15.00 Kaffee- und Teepause

15.30 Der Projekteinkauf der Zukunft – im Team effizienter, sicherer und günstiger

- Die Projektphasen und die Aufgabe des Einkaufs
 - Die Projektvorbereitungsphase
 - Die konkrete Projektplanungsphase
 - Die Projektrealisierungsphase
 - Die Abschlussphase
 - Die Nachprojektphase
 - Besondere „Tücken und Kniffe“ im Projekteinkauf
- Ralf Schnitzler, Konzernleiter für Beschaffung und Qualitätswesen, **Wera-Werk Hermann Werner GmbH + Co. KG**, Wuppertal

16.30 E-Procurement und Outsourcing von Einkaufsdienstleistungen – Sinn oder Unsinn?

- Konzentration auf das Wesentliche – auch im Einkauf!
 - Outsourcing und E-Procurement vereint durchführen
 - Was funktioniert und wo sind die Hürden?
 - Risiko und Challenges – sind 100% möglich?
 - Outsourcing und Einkaufsdienstleistungen – und trotzdem alles steuern und kontrollieren können!
- Rainer Egner, Globaler Einkaufsdirektor, **Almatis GmbH**, Frankfurt

17.30 Zusammenfassen der Inhalte durch den Vorsitzenden und Gelegenheit für Fragen

ca. 18.00 Get-Together

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

Der Einkauf als Initiator zur Prozessreorganisation – auch mit Partnern im Unternehmen

Ihr Vorsitzender:

Prof. Dr.-Ing. Friedhelm Schlößer, Professor für Einkauf und Logistik, **Hochschule Niederrhein**, Mönchengladbach

8.30 Begrüßung durch den Seminarleiter

8.45 Die Zusammenarbeit Einkauf und Marketing – ist das möglich?

- Was ist der Unterschied zwischen Marketing mit und ohne Einkauf?
- Welche Besonderheiten gilt es als Marketing-einkäufer zu beachten?
- Wie kann die Sicherstellung der erreichten Savings garantiert werden?
- Was sind die Steine auf dem Weg zum Erfolg, die es gilt, wegzuräumen bzw. gar nicht erst entstehen zu lassen?

Knut Geiger, Bereichsleiter Beschaffung und Materialwirtschaft,
Campina GmbH & Co. KG, Heilbronn

9.45 Reorganisation des Einkaufs – nehmen Sie Ihre Prozesse unter die Lupe

- Synchronisationsmodelle des Einkaufs mit Produkt- und Unternehmensstrategien
- Prüfung interner Schnittstellenanforderungen und externer Beschaffungsmarktbedingungen
- SWOT-Analysen und Kennzahlen-Benchmarks
- Strategische Aufgabenerweiterung und organisatorischer Neuaufbau

Prof. Dr.-Ing. Friedhelm Schlößer

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 Zusammenarbeit Einkauf und Finanzabteilung – Verbesserung der Unternehmensfinanzen im Team

- Wo und wann ist eine Zusammenarbeit sinnvoll?
 - Wie kann der Einkauf unterstützen?
 - Wie die Finanzabteilung?
- Die Zusammenarbeit als Muss!
 - Anforderungen und Inhalt des Sarbanes Oxley Act für den Einkauf
 - Prozessdokumentation, Monitoring und Controlling bei der Umsetzung
 - Aufbau eines internen Kontrollsystems und dessen Anwendung an verschiedenen Beispielen

Gerd Bähr, Senior Referent Einkauf,
T-Systems International GmbH, Saarbrücken

12.15 Gemeinsames Mittagessen

13.45 Der Chief Purchasing Officer – der Einkäufer auf dem Weg in die Chefetage

- Der Einkäufer als wichtigster „Player“ in der Unternehmenswelt
- Der CPO als Initiator einer Sourcing-Strategie der nächsten Generation
- Beschaffungsstrategien und Unternehmensstrategie – Einflüsse und Wirkzusammenhänge
- Anforderungen und Aufgabengebiete CPO

Ralf Fleer, Leiter Einkauf,
NEOMAN Bus GmbH, Stuttgart

14.45 Kaffee- und Teepause

15.15 Interne Kundenzufriedenheitsanalyse – der Einkauf aus der Sicht der Mitstreiter im Unternehmen

- Selbst- und Fremdbild des Einkaufs
- Wesen und Ablauf der internen Kundenzufriedenheitsanalyse
- Umsetzung der Ergebnisse
- Zeitbedarf und Kosten

Prof. Dr. Rudolf Large, Professor für BWL, Produktionswirtschaft und Logistik,
HTW Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes, Saarbrücken

16.15 Der strategische Einkauf – systematisch planen, umsetzen, überprüfen und aktualisieren

- Von der Unternehmens- zur Einkaufsstrategie
- Bewertung alternativer Sourcing-Konzepte
- Wettbewerbsanalyse als strategisches Instrument
- Ausgewählte Instrumente des Lieferantenmanagement

Hans-Heinrich Peters, Vice President Sourcing,
EADS Deutschland GmbH, Friedrichshafen

17.15 Zusammenfassung der Inhalte durch den Vorsitzenden und Gelegenheit für abschließende Fragen

17.30 Ende der Veranstaltung

Zusammenarbeit Einkauf und Entwicklung

Ihr Seminarleiter:
 Prof. Dr. Werner Hug, Lehrstuhl für Rewe/Controlling,
Fachhochschule Südwestfalen, Hagen

Bedeutung des Zusammenspiels Einkauf/Technik für den Unternehmenserfolg

- Identifikation signifikanter Wertetreiber
- Ziele Unternehmen, Einkauf, F & E/Technik
- Internes Kunden-/Lieferantenverhältnis

Einkaufs-Portfolio – gemeinsame Ableitung von Sourcing-Strategien

- Dynamik des Lieferanten-Portfolios
- Wettbewerbsstrategie A: vom Price-Breaker zum Kostenführer
- Wettbewerbsstrategie B: vom Innovator zum Technologiestar

Alternative Konzepte der Lieferantenbewertung

- Bewertungsverfahren und Ausgestaltungsvarianten

Entwicklungsbegleitende Bewertung, Auswahl und Management strategischer Lieferanten

Target Engineering – eine Teamaufgabe

- Kontinuierliche Strategie- und Engpassorientierung durch Quality Function Deployment
- Sicherstellung Absatz- und Beschaffungs-Marktorientierung
- Konsequentes Technologie- und Kostenmanagement
- Balance zwischen Kundennutzen – Funktions- und Komponentenkosten
- Das Target Engineering Team

Co-Referat von Einkäufer und Entwickler

Betrachtung der Schnittstelle Entwicklung und Einkauf im Entwicklungsprozess

- Die Schnittstelle in der Serie und im Projekt
- Beispielhafte Darstellung eines Misserfolgs aus der Praxis
- Beispielhafte Darstellung eines Erfolgs aus der Praxis
- Regeln, Maßnahmen und Strukturen einer erfolgreichen Zusammenarbeit

Uwe Kenntner, Auftragsmanager und Projektleiter,
 Ralf Fallabeck, Leiter techn. Beschaffungsmanagement,
Voith Turbo GmbH & Co. KG, Heidenheim

Systematik des Target Costing – Controllingkonzepte und -anforderungen

- Verfahren zur Zielkostenfestlegung
 - Target Price – Target Profit – Target Costs
- Kostenumfang und -inhalt
 - Komplexitätskosten – Prozesskosten
 - TCO und Lebenszykluskosten
- Zusammenhang Time to Market und Target Costing

Unternehmensübergreifendes Projektmanagement und Projektcontrolling

- Zielsetzungen und Zielvereinbarungen
 - Target Costing Team
 - Lieferanteneinbindung
- Entgeltrelevanz von Zielvereinbarungen
- Reviews und Reporting-Struktur

Qualitätsmanagement im Einkauf

Ihr Seminarleiter:
 Prof. Dr.-Ing. Friedhelm Schlöber, Professor für Einkauf und Logistik, **Hochschule Niederrhein, Mönchengladbach**

Qualitätsbasis und -strategien der Zukunft

- Produktqualität und Verantwortung des Einkaufs
- Produktspezifikation oder die Kunst „Kundenwünsche von den Lippen zu lesen“
- Das erfolgreiche Steuern des Produktentwicklungsprozesses durch den Einkauf
- Absicherung exzellenter Produkt- und Prozessqualität im Seriengeschäft

Qualitätselemente für den strategischen Einkauf

- Zwingend notwendiges Qualitätswissen in Einkauf und Entwicklung
- Das diffizile Management externer Qualitätssicherung
- Qualitätsprognostik und Supplier Quality Excellence

Praxisbericht

Synchronisation von Qualitätsstrategien

- Das amerikanische Malcolm Baldrige Modell
- Das EFQM-Modell (European Foundation for Quality Management)
- KAIZEN und kontinuierliche Verbesserung in multiplen Liefernetzwerken
- Modelle der Zukunft

Franz Kleinschnittger, Werksleiter,
Joh. Vaillant GmbH & Co., Bergheim, Erfurt

Kostenstrategien im Qualitätsmanagement des Einkaufs

- Die Top-Qualitäts-Kennzahlen im Einkauf
- Qualitätskosten als Messgröße eines effektiven Qualitätssystems
- Paralleles Verbessern von Qualität und Profitabilität
- Fehlermanagement als Basiswissen neuer Produkt- und Prozessinnovationen

Seminarzeiten			
Ab 8.15 Uhr Empfang mit Tee und Kaffee, Ausgabe der Seminarunterlagen.			
	Beginn des Seminars	Gemeinsames Mittagessen	Ende des Seminars
Intensiv-Seminar I	9.00 Uhr	12.30 - 13.45 Uhr	ca. 17.30 Uhr
Intensiv-Seminar II	9.00 Uhr	12.30 - 13.45 Uhr	ca. 17.30 Uhr

Am Vormittag und am Nachmittag ist jeweils eine Kaffee- und Teepause in Absprache mit Referenten und Teilnehmern vorgesehen.

Die Einkaufsabteilung der Zukunft

Steigende Materialkosten, Engpässe in der Material- und Rohstoffversorgung, Global Sourcing, Early Supplier Involvement und Reibungsverluste in der Zusammenarbeit mit anderen Fachabteilungen bedeuten für den Entscheider im Einkauf immer stärker wachsende Herausforderungen, denen er sich stellen muss.

Eine weitere Schwierigkeit, die sich aus diesen Herausforderungen ergibt, ist geeignete Mitarbeiter für die eigene Einkaufsabteilung zu finden, denn die Anforderungen an den Einkäufer der Zukunft sind vielfältig. Er muss kaufmännisches Denken, umfangreiche Sprachkenntnisse, technisches und juristisches Hintergrundwissen sowie psychologisches Know-how in sich vereinen. Für die Einkaufsabteilung der Zukunft sind differenzierte Personalentwicklungsmodelle unabdingbar.

Sie, als Entscheider im Einkauf, sind gefordert, die Voraussetzungen für eine bedarfsgerechte, leistungsfähige Einkaufsorganisation zu schaffen und das Prozess- anstelle des Funktionaldenkens zu realisieren. Der Einkauf als zentraler Baustein der Supply Chain wird zum Initiator und Lenker funktionsübergreifender, kundenorientierter Prozesse.

Aus diesem Grund ist es jetzt an der Zeit, Strukturen und Vorgehensweisen auf ihre Zukunftsfähigkeit zu untersuchen und verborgene Potenziale aufzudecken. Denn nur so ist die Einkaufsabteilung ihren zukünftigen Aufgaben gewachsen.

Mit einer schlagkräftigen Einkaufsorganisation sind Sie mehr als nur Dienstleister!

Nutzen Sie diese Konferenz, um sich Anregungen und Tipps für Ihre Praxis zu holen. Sehen Sie, wie sich die Einkaufsabteilungen renommierter Unternehmen aus verschiedenen Branchen diesen Aufgaben stellen:

Wie sieht die Einkaufsabteilung der Zukunft aus?

Ihr Nutzen aus dieser Konferenz

Erfahren Sie aktuell:

- wie Sie durch eine Neuausrichtung der Einkaufsabteilung Ihre Beschaffungsprozesse effektiver und effizienter machen können.
- wie Sie von der „SCHNITT“-Stelle Einkauf zum echten Partner im Beschaffungsprozess werden.
- wie eine reibungslose Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung erreicht werden kann.
- wie die Unternehmensfinanzen im Team Einkauf und Finanzabteilung leichter zu optimieren sind.
- wie die Anforderungen an den Einkäufer der Zukunft aussehen.

Intensiv-Seminar I

Zusammenarbeit von Einkauf und Entwicklung

Durch den Einkauf beeinflussbare Materialkosten stellen in den meisten Unternehmen den größten Kostenblock dar. 70-90% der Produktkosten werden bereits in der Entwick-

lung festgelegt. Der Erfolgsfaktor zur optimalen Ausnutzung von Einsparpotenzialen im Bereich der Herstellkosten ist eine enge Kooperation zwischen Einkauf und Entwicklung. In der Praxis wird dies nur in Einzelfällen umgesetzt. Eine funktionsübergreifende Zusammenarbeit von Einkauf und Entwicklung bietet Unternehmen die ideale Möglichkeit, schwer zu imitierende Wettbewerbsvorteile bei Zeit, Kosten und Qualität zu erzielen.

Lernen Sie,

- wie durch Quality Function Deployment eine kontinuierliche Strategie- und Engpassorientierung erreicht werden kann.
- wie Sie die Gratwanderung zwischen Kundennutzen und Funktions- bzw. Komponentenkosten schaffen.

Intensiv-Seminar II

Qualitätsmanagement im Einkauf

Die Qualität der eigenen Produkte hängt immer mehr von der Qualität der zugekauften Produkte ab. Die Einhaltung von Qualitätsstandards ist heutzutage unerlässlich, denn wer im Zuge der Globalisierung im immer schärfer werdenden Wettbewerb bestehen will, muss den Qualitätsansprüchen seiner Kunden gerecht werden.

Lernen Sie,

- wie Qualitätsstrategien synchronisiert werden können.
- wie exzellente Produkt- und Prozessqualität im Seriengeschäft abgesichert werden kann.

Sie haben noch Fragen?

Rufen Sie mich an, oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Für Fragen zu Inhalt und Konzeption der Veranstaltung stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Bettina Lotz



Bettina Lotz
Konferenz Managerin
Tel.: 0 61 96 / 47 22-673
E-Mail: lotz@managementcircle.de

Medienpartner:



Dow Jones News GmbH ist der führende Anbieter von Börsen-, Finanz- und Wirtschaftsnachrichten in Deutschland. Das globale Dow Jones Nachrichten Netzwerk sorgt dafür, dass seine Nutzer weltweit täglich mit hochaktuellen Nachrichten beliefert werden. Mit zahlreichen B2B-Newslettern beliefert die Dow Jones News GmbH Zielgruppen aus breit gefächerten Segmenten. Neben Publikationen aus den Kernbereichen Außenwirtschaft, Energie und Commodities werden auch spezifische Fachinformationen zu den Themen Einkauf/Logistik sowie Stahl/NE-Metalle/Montan angeboten.



einkäufer im markt

Testen Sie zwei Ausgaben kostenlos und unverbindlich!
Kontakt: E-Mail an veronika.radke@dowjones.com oder unter
06196/405-417

Ihre Referenten:

Gerd Bähr ist Senior Referent Einkauf bei der **T-Systems International GmbH**. In dieser Funktion ist er u.a. verantwortlich für die operative Abwicklung von Vertrags- und Einkaufsvorgängen für Dienst- und Werksleistungen im IT-Projektgeschäft, Durchführung von Audits bei Partnern und Topp-Lieferanten, Beratung und Unterstützung bei der Angebotserstellung aus finanztechnischer/kaufmännischer Sicht und der Durchführung von Workshops zu Finanz- und Einkaufsthemen in den Produktionsbereichen.

Rainer Egner ist Globaler Einkaufsdirektor bei der **Almatis GmbH**. In dieser Funktion war er nach dem Verkauf an eine Private Equity Group verantwortlich für eine umfassende strategische Ausrichtung des Einkaufs. Ein Element der Neuausrichtung ist die Zusammenarbeit mit Einkaufsdienstleistern. Vor seiner Tätigkeit bei Almatis hatte er bei Pactiv Corporation sowie bei Procter & Gamble Managementpositionen im Bereich Product Supply/Purchasing inne.

Ralf Fallabeck ist Leiter des technischen Beschaffungsmanagement im Marktbereich Schiene bei der **Voith Turbo GmbH & Co. KG**. Zu seinen Aufgaben gehört neben dem technischen Einkauf, der Wareneingang und die Qualitätsprüfung von Zukaufteilen. Zuvor war er bei der Firma WMF AG in Geislingen im Bereich Technologieentwicklung und später im Anlagenbau tätig.

Uwe Kentner, Dipl.-Ing., ist Auftragsmanager und Projektleiter für Schienenfahrzeugtraktionsgetriebe im Marktbereich Schiene der **Voith Turbo GmbH & Co. KG**. Zuvor war er bei der Firma IFT/ Firma Motec als 3D-CAD-Konstrukteur und Projektleiter, ab 2000 bei der Audi AG als Entwicklungsingenieur tätig und wechselte danach zur DaimlerChrysler AG als Entwicklungsingenieur in der Gesamtfahrzeugentwicklung C-Klasse.

Ralf Fleer ist als Einkaufsleiter der **NEOMAN Bus GmbH** für Standorte in Deutschland, Polen und der Türkei verantwortlich. Davor hat er Erfahrungen in den Einkaufsabteilungen bei Bosch, WILO und ABB gesammelt. Außerdem war er insgesamt sechs Jahre in der Unternehmensberatung bei Roland Berger sowie AMS tätig.

Gerhard Gehweiler ist General Manager Purchasing und Leiter des Internationalen Zentraleinkaufs der **Linde AG Geschäftsbereich Gas**. Er ist seit 1998 für die Linde AG tätig und hat dort in den ersten zwei Jahre den Zentraleinkauf aufgebaut und internationalisiert. Zwischen 1999 und 2002 hat er nach einem großen Merger die Einkaufsaktivitäten der AGA AB, Schweden, in den internationalen Einkauf der Linde Gas Division integriert.

Knut Geiger ist Bereichsleiter Beschaffung und Materialwirtschaft der **Campina GmbH & Co. KG**. In dieser Funktion trägt er die Gesamtverantwortung der strategischen und operativen Beschaffung. Seine Laufbahn bei Campina begann er als Trainee und ist seit 2004 für den gesamten Marketingeinkauf des Konzerns verantwortlich.

Prof. Dr. Werner Hug ist Professor für BWL, insbesondere Rechnungswesen und Controlling, an der **Fachhochschule Südwestfalen**. Seine Forschungs- und Arbeitsschwerpunkte liegen u. a. auf den Gebieten des unternehmensübergreifenden Controlling von Wertschöpfungsprozessen. Zuvor war Prof. Dr. Werner Hug General Manager der Business Unit Pumps der Wilo AG in Dortmund. Außerdem leitete er das Konzern-Controlling der Wilo-Salmson AG und die Abteilung Betriebswirtschaft der Wilo GmbH.

Werner Kalbfuß ist Leiter Strategischer Einkauf bei der **Carl Zeiss AG** und seit 1993 Koordinator Materialgruppenmanagement der Carl-Zeiss-Stiftung. Zuvor war er fünf Jahre Leiter Einkauf, Investitionen, Dienstleistungen bei den Schott Glaswerken in Mainz. Werner Kalbfuß sammelte umfangreiche Berufserfahrungen in den Bereichen Vertrieb und Beschaffungslogistik.

Klaus Killinger ist Geschäftsbereichsleiter des Konzerneinkaufs in der **WestLB AG**. In seiner Funktion verantwortet er den weltweiten Einkauf. Zuvor leitete Klaus Killinger als Geschäftsführer die WestEK Westdeutsche Einkaufskoordination GmbH und war außerdem in leitender Funktion in verschiedenen Einkaufsgesellschaften tätig.

Franz Kleinschnittger ist als Werksleiter des Werkes Bergheim bei der **Joh. Vaillant GmbH & Co.** für die Produktion von Warmwasserspeichern verantwortlich. Von 1986 bis 1990 war er bei der Lucas Automotive in verschiedenen Funktionen innerhalb des Qualitätsmanagements tätig. Anschließend wechselte Franz Kleinschnittger zur Wilo GmbH als Leiter Qualitätsmanagement.

Prof. Dr. Rudolf Large ist Professor für BWL, Produktionswirtschaft und Logistik an der **Hochschule für Technik und Wirtschaft** des Saarlandes. Zudem ist er seit Beginn 2004 Privatdozent an der

Ihre Referenten:

Technischen Universität Darmstadt im Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften. Bevor er als Professor für BWL an der Hochschule Anhalt (FH) in Bernburg tätig wurde, war er als Führungskraft im strategischen Einkauf der MAN Roland Druckmaschinen AG beschäftigt.

Gerhard Lechner, Dipl.-Wirtschaftsing. (FH), ist Zentraler Einkaufsleiter bei der **Gildemeister AG**. Er begann seine berufliche Laufbahn als strategischer Einkäufer bei der Solelectron GmbH. Gerhard Lechner ist seit 1998 in der Gildemeister-Gruppe an verschiedenen Standorten mit unterschiedlichen Aufgaben, u.a. als Leiter Einkauf bei der Gildemeister Drehmaschinen GmbH, tätig. Der Schwerpunkt seiner jetzigen Tätigkeit ist die Gesamtkoordination aller konzernweiten strategischen Einkaufsaktivitäten.

Hans-Heinrich Peters ist seit September 2003 Vice President Sourcing bei der **EADS Deutschland GmbH**. Er hat mehr als 20 Jahre Erfahrungen in der Aeronautic Industry in den Bereichen Production, Programme Management, Customer Support und General Management mit einem Fokus auf Strategic Sourcing und Procurement. Hans-Heinrich Peters hat umfangreiche Management-erfahrung in internationalen Kooperationen und Projekten.

Prof. Dr.-Ing. Friedhelm Schlöber ist Professor für Wirtschaftswissenschaften mit Schwerpunkt Einkauf und Logistik an der **Hochschule Niederrhein** in Mönchengladbach. Ab 1992 leitete er das Beschaffungengineering der Wilo AG in Dortmund bevor er 1994 als Leiter Kostenanalyse und Beschaffungsmarketing in den Zentraleinkauf der Vaillant GmbH in Remscheid wechselte. Anschließend war er Leiter Beschaffung bei der Buderus AG und Hauptreferent im Zentraleinkauf der Bosch-Gruppe.

Ralf Schnitzler ist Prokurist und Konzernleiter für Beschaffung und Qualitätswesen der **Wera-Werk Hermann Werner GmbH & Co. KG**. Hier ist er u.a. verantwortlich für die Erarbeitung, Einführung und Umsetzung standortübergreifender Konzernstrategien zur einheitlichen Ausrichtung, Bedarfsbündelung, Prozessoptimierung und Kostensenkung.

Aussteller:



Die **hpi GmbH** bietet Ihnen ein umfassendes Serviceportfolio, angefangen bei der Identifizierung von Einsparpotenzialen, deren Realisierung bis hin zur langfristigen Übernahme einzelner

Warengruppen oder Einkaufsfunktionen.

Ob Warengruppenmanagement oder Einkaufsberatung, e-Sourcing oder operative Beschaffungslösungen, Stammdatenbereinigung oder Katalogmanagement, Flottenmanagement oder Import/Export-Abwicklung; unsere Kompetenz liegt in der Materialwirtschaft und hat ein Ziel:

die preis- und prozessrelevante Optimierung Ihrer Beschaffung. Die hpi GmbH gilt als führender Beschaffungsdienstleister.

Ansprechpartner: Thilo Pflöghar
Telefon: 069-305-24716, eMail: info@hpi GmbH.com,
www.hpi GmbH.com

SPONSORING & AUSSTELLUNG

Nutzen Sie als Anbieter oder Dienstleister den exklusiven Rahmen dieser Veranstaltung zur Demonstration Ihrer Stärken. Auf dieser Fachkonferenz haben Sie die Möglichkeit, dem Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen vorzustellen. Für nähere Informationen zu den Ausstellungskapazitäten, der Zielgruppe sowie der Entwicklung Ihres individuellen Sponsoring-Konzeptes stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung: Sprechen Sie mich an!



Sylke Dörr
Sales Managerin
Tel.: 06196/4722-662, Fax: -444
E-Mail: doerr@managementcircle.de

Für Ihre Fax-Anmeldung: 0 6196/47 22-999

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

Sie möchten:

- ✓ Ihre Einkaufsorganisation fit für zukünftige Anforderungen machen.
- ✓ Prozessabläufe und Kommunikation verbessern.
- ✓ die Zusammenarbeit mit angrenzenden Abteilungen optimieren.
- ✓ Kostensenkungspotenziale erkennen und nutzen.

Wen Sie auf diesen Veranstaltungen treffen

Die Konferenz richtet sich an **Leiter** und **leitende Mitarbeiter** aus den Bereichen **Einkauf, Materialwirtschaft, Beschaffung, Procurement, Strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Einkauf von Dienstleistungen, Einkaufs-Controlling, Einkaufs-/Purchasing-Management, Supply Management, eProcurement, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Beschaffungslogistik, Einkaufsorganisation**. Die generalistische Ausrichtung der Veranstaltung spricht auch die **Mitglieder des Vorstandes** und der **Geschäftsführung** an. Weiterhin ist diese Konferenz auch interessant für im Bereich Einkauf und Supply Chain Management tätige **Unternehmensberatungen**.

Termin und Veranstaltungsort

5. bis 7. Juli 2005 in Frankfurt am Main

Steigenberger Airport Hotel Frankfurt, Unterschweinstiege 16,
60549 Frankfurt, Tel.: 069/6975-0 Fax: 069/6975-2505

E-Mail: info@airporthotel.steigenberger.de

Airport-Shuttle auf Anfrage

Zimmerreservierung

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

So melden Sie sich an

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

Anmeldebedingungen

Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Fachkonferenz beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.595,-. Das jeweils eintägige Intensiv-Seminar kostet € 1.095,-. Sonderkonditionen erhalten Sie bei kombinierter Buchung der Konferenz und eines Intensiv-Seminars. Die Teilnahmegebühr beträgt dann € 2.290,-. **Sie sparen also € 400,-.** Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Ich/Wir nehme(n) teil:

ws

Fachkonferenz: Die Einkaufsabteilung der Zukunft

5. und 6. Juli 2005 in Frankfurt am Main 07-6697

Intensivseminar I: Zusammenarbeit Einkauf und Entwicklung

7. Juli 2005 in Frankfurt am Main 07-47303

Intensivseminar II: Qualitätsmanagement im Einkauf

7. Juli 2005 in Frankfurt am Main 07-47302

1

NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

2

NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

3

NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

MITARBEITER: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

FIRMENNAME

STRASSE/POSTFACH

PLZ/ORT

TELEFON/FAX

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN VON MANAGEMENT CIRCLE ZU ERHALTEN)

DATUM

UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

Ihre Service-Hotlines

Anmeldung:

Carolina Sciangula

Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder -0 / Fax: (-999)

Per Post: Management Circle AG

Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Kundenservice:

Stephan Wolf

Telefon: 0 61 96/47 22-802 / Fax: (-888)

E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Adressänderung:

Sabine Güven

Telefon: 0 61 96/47 22-572 / Fax: (-562)

E-Mail: marketing@managementcircle.de

Datenschutzhinweis: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

www.managementcircle.de - Hier anmelden!

Aktuelle Veranstaltungsangebote: www.managementcircle.de