



Berufsbegleitende Weiterbildung für erfolgsorientierte Fach- und Führungskräfte im modernen Einkauf

# Seminarprogramm 2018

## Einkauf und Supply Chain

*In Kooperation mit:*



**Tannenfelde**  
*Bildungs- und  
Tagungszentrum*

## Inhaltsübersicht

---

- **Kooperation zwischen der FH Kiel und Tannenfelde**
- **Seminarangebot für den Einkauf und Supply Chain**

### Seminar Titel

- |      |  |
|------|--|
| K.01 | Grundlagen des erfolgsorientierten Einkaufs - Teil 1   |
| K.02 | Grundlagen des erfolgsorientierten Einkaufs - Teil 2   |
| K.03 | Verhandlungsführung 1 – Ein Schritt zum Einkaufserfolg   |
| K.04 | Verhandlungsführung 2 - Ein Schritt zum Einkaufserfolg   |
| K.05 | Verhandlungsführung 3 – Vertiefungsseminar   |
| K.06 | Grundlagen des Vertragsrechts für den Einkauf  |
| K.07 | Richtiger Umgang mit Vertragsstörungen   |
| K.08 | Ganzheitliches Lieferantenmanagement   |
| K.09 | Wie kalkuliert Ihr Lieferant?  |
| K.10 | Supply Chain Management erleben!–<br>Planspiele und Simulationen zu den Kernprozessen im Einkauf |

- **Ankündigung – 6. Norddeutscher Einkaufstag in Kiel**
- **Kunden von Tannenfelde**
- **Anmeldungsformular**



## Kooperation zwischen der FH Kiel und Tannenfelde

Durch diese Kooperation werden **langjährige Erfahrungen gebündelt**: Tannenfelde als Experte für berufliche Qualifizierung und das Institut für Supply Chain Operations Management der FH Kiel als Kompetenzzentrum für Einkauf und Supply Chain Management bilden eine starke Partnerschaft.

Der moderne Einkauf hat eine Wirkung auf mehr als 50% der Gesamtkosten, auf Lieferfähigkeit, Qualität und Innovationsstärke! Die Bedeutung des modernen Einkaufs ist in innovativen Unternehmen heute unbestritten und ihr wird deshalb durch eine entsprechende Gestaltung der Beschaffungsorganisation Rechnung getragen. Der Wandel zu einem strategisch ausgerichteten, Wert gestaltenden Einkauf erfordert aber auch, dass die „richtigen“ Kompetenzen bei den Beschäftigten entfaltet werden.

Diese Organisationsentwicklungsprozesse begleiten Prof. Klaus Dieter Lorenzen und Dipl. Ing. Wilfried Krokowski vom Institut für Supply Chain Operations Management der Fachhochschule Kiel seit vielen Jahren in der Praxis. In Kooperation mit der norddeutschen Wirtschaft ist ein systematisches Qualifizierungskonzept entstanden, das das Ziel verfolgt, über die seminaristische Vermittlung von anwendungsorientierten Inhalten hinaus die Umsetzung der Erkenntnisse und damit die nachhaltige Entwicklung des Einkaufs zu erreichen.

Das Qualifizierungsangebot bietet als gestuftes und langfristig angelegtes Konzept die Möglichkeit, schrittweise die erforderlichen Qualifikationen zu erwerben. Es orientiert sich dazu an den unterschiedlichen in der Praxis zu erkennenden Aufgaben im Einkauf (z.B. operativer/strategischer Einkauf, Einkaufsleitung) und umfasst z.B. die folgenden Themen:

**Bestandsmanagement und Materialdisposition**  
**Preis-, Kostenstruktur- und Lieferantanalyse**  
**Verhandlungsführung**  
**Internationaler Einkauf**  
**Lieferantenmanagement**  
**Strategieentwicklung im Einkauf**  
**Einkaufs-Controlling**

## Besonderer Nutzen für Teilnehmende und Unternehmen: Das Hochschulzertifikat der FH Kiel für Weiterbildungsmaßnahmen im Bereich Einkauf und Supply Chain Management:



Die FH Kiel verleiht nach der Teilnahme an bestimmten Seminaren und dem erfolgreichen Absolvieren einer zusätzlichen Prüfung ein Hochschulzertifikat. Dies weist nach, dass die Kandidatin oder der Kandidat über die für die Praxis des Einkaufs notwendigen Fachkenntnisse und sonstigen Kompetenzen verfügt, um mit anderen Personen im Beruf auf wissenschaftlicher Grundlage Problemlösungen im Einkauf zu erarbeiten und umzusetzen. Ein Prüfungsbestandteil ist die Bearbeitung eines betrieblichen Projektes, das unmittelbaren Nutzen für die Unternehmen hat.

Abgerundet wird die Kooperation durch weitere Aktivitäten, wie den im Haus der IHK zu Kiel stattfindenden Norddeutschen Einkaufstag statt. Ein Treffpunkt für das Einkaufsmanagement, um unter Bezug auf die verschiedenen Fachvorträge Erfahrungen und Ideen zu diskutieren. Im Rahmen dieses Kongresses wird der Horst Hartmann Preis für innovative Lösungen im Einkauf verliehen.

## Einkauf / Verkauf

# Grundlagen des erfolgsorientierten Einkaufs - Teil 1

„Wer gut wirtschaften will, sollte nur die Hälfte seiner Einnahmen ausgeben, wenn er reich werden will, sogar nur ein Drittel!“ (Francis Bacon, 1561-1626).

„Reich wird man nicht nur durch das, was man verdient, sondern durch das, was man nicht ausgibt.“ (Henry Ford, 1863-1947)

Aktuelles, praxisnahes Basiswissen für den erfolgsorientierten Einkauf steht im Mittelpunkt dieses zweitägigen Seminars.

## Ihr Nutzen

Die Teilnehmer/-innen können nach Abschluss von Teil 1 die wirtschaftliche Bedeutung des modernen Einkaufs in ihren eigenen Unternehmen bewerten und Ziele für die verschiedenen Gestaltungsaufgaben ableiten. Sie verfügen über ein umfassendes Repertoire an Analyse-Methoden, die die Grundlage sind, um Optimierungsansätze zu identifizieren.

## Inhalte

- **Grundlagen des modernen Einkaufs**
  - Vom Bestellbüro zum strategischen, marktgestaltenden Einkauf
  - Wirtschaftliche Bedeutung des Einkaufs
  - Zieldefinition - Quantifizierung der Ziele mit Hilfe von Kennzahlen
  - Gestaltungsfelder des modernen Einkaufs
- **Analyse der relevanten Gestaltungsfelder**
  - Analyse des Bedarfes und des Beschaffungsprogrammes
  - Analyse-„Klassiker“ (ABC-, XYZ-, GMK-Analyse), Bestandsanalysen, Portfolio-Analysen, weitergehende Analysen des Einkaufsvolumens
  - Analyse der Einkaufsprozesse

- **Entwicklung von Gestaltungsalternativen**
  - Methoden zur Gestaltung des Beschaffungsprogrammes
  - Make-or-Buy-Analysen, Wertanalyse, Standardisierung, Normung
  - Gestaltung der Einkaufsprozesse
  - Materialdisposition, Prozessoptimierung durch eProcurement, Gestaltung der Beschaffungslogistik

## Methoden

Lehrgespräche, Übungen, Impulsvorträge, Diskussionen, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeiten

## Zielgruppen

Nachwuchskräfte und Quereinsteiger im Einkauf

*Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Operativer Einkauf/Grundlagen*

<b>Trainer</b>	Dipl.-Ing. Wilfried Krokowski Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen  <i>Fachhochschule Kiel Fachbereich Wirtschaft Institut für Supply Chain und Operations Management</i>
<b>Dauer</b>	2 Tage
<b>Termin</b>	23. bis 24. Januar 2018
<b>Gebühren</b>	910,00 €  inkl. Lehrbuch „EINKAUF kompakt),
<b>Tagungspauschale</b>	98,00 € ohne Übernachtung 183,00 € mit Übernachtung
<b>Seminar-Nr.</b>	<b>K01 / 2018</b>



## Grundlagen des erfolgsorientierten Einkaufs - Teil 2

Aktuelles, praxisnahes Basiswissen für den erfolgsorientierten Einkauf steht im Mittelpunkt dieses zweitägigen Seminars.

### Ihr Nutzen

Der Teil 2 vervollständigt das Grundlagen-seminar für den erfolgsorientierten Einkauf. Die Teilnehmer/-innen können nach Abschluss des Teil 2 für verschiedene Aufgabengebiete des Einkaufs erste, wesentliche Handlungsempfehlungen aussprechen. Sie sind in der Lage, im Rahmen des Einkauf-Controllings grundlegende Erfolgskontrollen durchzuführen. Darüber hinaus werden, dies wird durch die Interessen der Teilnehmer mit gesteuert, aktuelle Fragestellungen des Einkaufs thematisiert.

### Inhalte

- **Lieferanten-Integration**
  - Sourcing-Strategien
  - Methoden der Lieferanten-Integration
  - Verhandlungsführung
  - Vertragsmanagement
- **Einkaufs-Controlling**
  - Von der Lieferantenbewertung zur Lieferantenentwicklung/-qualifizierung
  - Leistungsmessung mit Hilfe von Kennzahlen
- **Ausgewählte, aktuelle Fragestellungen, z.B.**
  - Besonderheiten des internationalen Einkaufs
  - Qualitätsmanagement
  - Die Rolle des Einkaufs im Projektmanagement
  - Personalentwicklung im Einkauf
  - Risikomanagement
  - Aufbauorganisatorische Gestaltung des Einkaufs
  - Wissensmanagement im Einkauf
  - Soziale und ökologische Verantwortung des Einkaufs

### Methoden

Lehrgespräche, Übungen, Impulsvorträge, Diskussionen, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeiten

### Zielgruppen

Nachwuchskräfte und Quereinsteiger im Einkauf

*Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Operativer Einkauf/Grundlagen*

### Anmerkung

*Der Besuch von Teil 1 ist aber KEINE Voraussetzung für die Teilnahme an Teil 2!*

<b>Trainer</b>	Dipl.-Ing. Wilfried Krokowski Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen  <i>Fachhochschule Kiel Fachbereich Wirtschaft Institut für Supply Chain und Operations Management</i>
<b>Dauer</b>	2 Tage
<b>Termin</b>	28. bis 29. August 2018
<b>Gebühren</b>	910,00 € inkl. Lehrbuch,
<b>Tagungspauschale</b>	98,00 € ohne Übernachtung  183,00 € mit Übernachtung
<b>Seminar-Nr.</b>	<b>K02 / 2018</b>

## Verhandlungsführung 1 – Ein Schritt zum Einkaufs-Erfolg

- Aber: Auf die Vorbereitung kommt es an -

*Erfolgreich mit Lieferanten verhandeln ist lernbar.* Aber: Verschiedenste Faktoren beeinflussen den Erfolg. Um der Komplexität dieses Themas gerecht zu werden, ist ein dreistufiges Schulungskonzept entwickelt worden, das die verschiedenen Phasen einer Einkaufs-Verhandlung berücksichtigt und systematisch aufarbeitet.

Eine gründliche Vor- und Nachbereitung ist die Grundlage für den Verhandlungserfolg.



### Ihr Nutzen

Die Teilnehmer/-innen können nach Abschluss des ersten Teils Verhandlungen mit Lieferanten systematisch vorbereiten. Sie verfügen über ein umfassendes Repertoire an Methoden, um Ziele für Einkaufs-Verhandlungen zu formulieren. Zur Vorbereitung auf unterschiedliche Verhandlungssituationen (z.B. Verhandeln mit „schwierigen“ Gesprächspartnern oder mit „strategischen“ Lieferanten) können die Teilnehmer/-innen situationsgerechte Verhandlungsstrategien entwickeln.

*Professionelle Verhandlungen führen zu deutlich besseren Ergebnissen.*

### Inhalte

- **Strategische und operative Verhandlungsziele**
  - Dimensionen der Verhandlungsziele
  - Kompatibilität mit Einkaufs-, Lieferanten- und Materialgruppenstrategien
  - Zielpreisfindung (Nettoeinstandspreis versus Total-Cost-Ansatz, Methoden zur Ermittlung „angemessener“ Preise)
  - Verhandelbare Leistungsparameter (Mehr Leistung für weniger Geld?)

- **Planung des Verhandlungsablaufs**
  - Situationsgerechte Verhandlungsstrategien und –designs (Welche Rahmenbedingungen – Teile, Lieferanten, Bedarf, Macht, ... - erfordern welches Verhalten in Einkaufs-Verhandlungen?)
  - Wenn der Lieferant nicht will – Eskalationsstufen, Ausstiegsszenarien und der Plan B

### Methoden

Übungen, Rollenspiele, nach Rücksprache mit den Teilnehmern Videoanalyse der Übungen, Lehrgespräche, Erfahrungsaustausch, intensives Einzel- und Gruppentraining, ...

### Zielgruppen

Nachwuchskräfte und Quereinsteiger im Einkauf, Geschäftsführung und Vertrieb.

*Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Operativer Einkauf/Grundlagen*

**Trainer** Dipl.-Ing. Wilfried Krokowski  
Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen  
*Fachhochschule Kiel  
Fachbereich Wirtschaft  
Institut für Supply Chain und Operations Management*

**Dauer** 1 Tag  
**Termin** 13. März 2018  
**Gebühren** 500,00 €  
**Tagungspauschale** 49,00 €  
**Seminar-Nr.** K03 / 2018

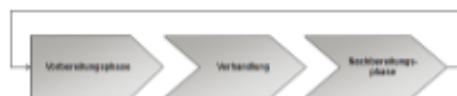


## Verhandlungsführung 2

- Zielorientierte, erfolgreiche Kommunikation mit Lieferanten -

*Erfolgreich mit Lieferanten verhandeln ist lernbar.* Aber: Verschiedenste Faktoren beeinflussen den Erfolg. Um der Komplexität dieses Themas gerecht zu werden, ist ein dreistufiges Schulungskonzept entwickelt worden, das die verschiedenen Phasen einer Einkaufs-Verhandlung berücksichtigt und systematisch aufarbeitet.

Eine gründliche Vor- und Nachbereitung ist die Grundlage für den Verhandlungserfolg.



### Ihr Nutzen

Die Teilnehmer/-innen können nach Abschluss des zweiten Teils Gespräche auch mit schwierigen Lieferanten zielorientiert steuern und erfolgreich mit schwierigen Gesprächspartnern umgehen

### Inhalte

- **Was Sie vor der Verhandlung klären sollten und vom FBI lernen können**
  - Profiling | Prozesse und Methoden in Negotiation Intelligence | Vorbereitung auf den Lieferanten und sein Unternehmen
- **Die eigene Rolle definieren**
  - Unterschiedliche Rollen im Verhandlungsteam
- **Motive und Triebkräfte Ihrer Verhandlungspartner erkennen und gezielt darauf eingehen**
  - Persönlichkeitsmerkmale, Eigenarten und Umfeld Ihrer Lieferanten recherchieren, erkennen und verstehen | Die Gefahr versteckter Interessen | Dezierte Analyse vom Verhalten Ihres Lieferanten um Rückschlüsse auf Strategie und Taktik für Ihre Verhandlungsführung zu erlangen um dann die richtigen Strategien auszuwählen

- **Navigationstechniken – Souveräne Kommunikation durch aktives Zuhören und zielführende Fragen**
  - Wie Sie mit erfolgreichen Navigationstechniken den Lieferanten zu Ihrem Verhandlungsziel führen | Rhetorische Mittel für Ihren Verhandlungserfolg wie Spiegeln – Rhetorische Bilder – Anerkennungen, Navigieren und Antwortstrategien | Wie Sie „was wäre wenn“ Szenarien für das Kopf Kino Ihres Lieferanten inszenieren
- **Erfolgreicher Umgang mit verärgerten, „schwierigen“ oder aggressiven Gesprächspartnern**
  - Wie Sie Manipulationstechniken der Lieferanten in Ihren Verhandlungen entschärfen, erfolgreich kontern, in ruhigeres Fahrwasser bringen und diese für Ihr Verhandlungsziel nutzen
  - Umgang mit der Macht des Lieferanten – Stärkung der eigenen Position
  - Tipps und Tricks für den Umgang mit rhetorisch geschulten, aggressiven oder unfairen Lieferanten

### Methoden

Simulation von Einkaufsverhandlungen, Rollenspiele, Übungen, Lehrgespräche, Erfahrungsaustausch, Intensives Einzel- und Gruppentraining.

### Zielgruppen

Strategischer, operativer Einkauf, Nachwuchskräfte und Quereinsteiger im Einkauf, Projekteinkauf, Vertrieb, Geschäftsführung.

*Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Operativer Einkauf/Grundlagen*

<b>Trainer</b>	Peter Troczynski Verhandlungstrainer, -berater, Hünxe
<b>Dauer</b>	2 Tage
<b>Termin</b>	24. bis 25. April 2018
<b>Gebühren</b>	910,00 €
<b>Tagungspauschale</b>	183,00 € (98,00 € o.Ü.)
<b>Seminar-Nr.</b>	K04 / 2018

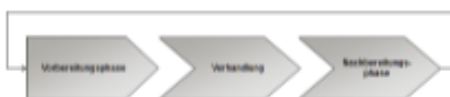
## Verhandlungsführung 3

### - Vertiefungsseminar -

*Erfolgreich mit Lieferanten verhandeln ist lernbar.* Aber: Verschiedenste Faktoren beeinflussen den Erfolg. Um der Komplexität dieses Themas gerecht zu werden, ist ein dreistufiges Schulungskonzept entwickelt worden, das die verschiedenen Phasen einer Einkaufs-Verhandlung berücksichtigt und systematisch aufarbeitet.

Eine Teilnahme an diesem dritten Teil empfiehlt sich nur, wenn zuvor mindestens Teil 2 (idealerweise auch Teil 1) besucht wurde.

Eine gründliche Vor- und Nachbereitung ist die Grundlage für den Verhandlungserfolg.



### Ihr Nutzen

Die Teilnehmer/-innen können mit Hilfe vertiefter und erweiterter Kompetenzen in Verhandlungen erfolgreicher agieren.

### Inhalte

Zur Festlegung der Inhalte werden die Teilnehmer/-innen der Seminare „Verhandlungsführung 1“ und „Verhandlungsführung 2“ nach ihren in der Verhandlungspraxis gesammelten Erfahrungen befragt. Auf Basis des Rücklaufes werden die Schulungsinhalte zusammengestellt, die eine aus individueller Perspektive sinnvolle „Auffrischung“, Vertiefung und/oder Erweiterung darstellen.

Im Mittelpunkt steht das Lernen aus den in der Verhandlungspraxis gemachten Erfahrungen.

### Methoden

Erfahrungsaustausch, Verhandlungssimulationen, Rollenspiele, Übungen, Lehrgespräche, Intensives Einzel- und Gruppentraining.

### Zielgruppen

Nachwachskräfte und Quereinsteiger im Einkauf, Geschäftsführung und Vertrieb.

*Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Operativer Einkauf/Grundlagen*

### Trainer

Peter Troczynski  
Verhandlungstrainer, -berater, Hünxe

Dipl.-Ing. Wilfried Krokowski  
Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen  
Fachhochschule Kiel  
Fachbereich Wirtschaft  
Institut für Supply Chain und Operations Management

### Dauer

1 Tag

### Termin

23. Oktober 2018

### Gebühren

500,00 €

### Tagungspauschale

49,00 €

### Seminar-Nr.

K05 / 2018



## Recht 1 - Grundlagen des Vertragsrechts für den Einkauf

Nobody's perfect! Weder Lieferanten noch Einkäufer. Zu späte Lieferungen, mangelhafte Ware, unklare Dokumentenlage. Themen, über die man am Anfang nicht gerne spricht, die aber am Ende teuer werden können. Mit dem richtigen Handwerkszeug aus dem Vertragsrecht sorgen Sie dafür, dass Ihr Unternehmen im Ernstfall nicht draufzahlt.

### Ihr Nutzen

Die Teilnehmer/-innen kennen die Grundlagen des Vertragsrechts und können einschätzen, wie rechtssichere Verträge zu schließen sind.

### Inhalte

#### Vertragsschluss und -beendigung

- Unverbindliche Vereinbarungen im Vorfeld (z.B. LOI, freibleibende Angebote)
- Form des Vertragsschlusses, Vertragsbestandteile und Rechtssicherheit von Kommunikationsformen
- Mängel beim Vertragsschluss: Irrtümer, Missverständnisse und Lücken
- Beendigung, z. B Kündigung, Rücktritt

#### Vertragsformen und deren Einsatz

- Rahmenverträge, Abrufe, Einzelverträge
- Allgemeine Geschäftsbedingungen

#### Vertragsarten und deren Unterschiede

- Kaufvertrag
- Werk(liefer)vertrag
- Dienstvertrag

#### Leistungsstörungen, Regelungen und Ansprüche

- Gesetzliche Regelungen: Verzug, Gefahrübergang, Gewährleistung, Haftung, Höhere Gewalt
- Bedeutung vom Gesetz abweichender Vertragsklauseln

### Vorsorge für den Insolvenzfall

- Eigentumsübergang
- Werkzeugverträge
- Notfertigung

### Methoden

Lehrvortrag, Lehrgespräche, Erfahrungsaustausch, Praxisbeispiele, Formulierungsübungen

### Zielgruppen

Führungskräfte im Einkauf, Technischer Einkauf und Projekteinkauf, Strategischer Einkauf, Internationaler Einkauf, Nachwuchskräfte im Einkauf, Mitarbeiter kaufmännischer Bereiche

*Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Operativer Einkauf/Grundlagen*

<b>Trainerin</b>	Birgit Braaker <i>Rechtsanwältin, Lehrbeauftragte an der FH Lübeck, FB Maschinenbau u. Wirtschaft</i>
<b>Dauer</b>	1 Tag
<b>Termin</b>	07. Februar 2018
<b>Gebühren</b>	450,00 €
<b>Tagungspauschale</b>	49,00 €
<b>Seminar-Nr.</b>	K06 / 2018

## Recht 2 - Richtiger Umgang mit Leistungsstörungen

Ein großer Hebel für den Erfolg eines gesamten Projektes liegt im richtigen Handeln, wenn es mit dem Lieferanten nicht wie geplant läuft. Oft ist anfangs nicht klar, welche Ansprüche überhaupt bestehen; und erst nach Komplikationen wird bekannt, dass nicht eingehaltene Formalien Ansprüche zu Nichte machen. In diesem Seminar lernen Sie, solche kostspieligen Fallstricke zu vermeiden.

### Ihr Nutzen

Die Teilnehmer/-innen kennen die Grundlagen des Rechts der Leistungsstörungen im Vertragsverhältnis und können einschätzen, welche Ansprüche dem Unternehmen zustehen und wie diese gesichert werden können.

### Inhalte

- Verzug, Gefahrenübergang, Höhere Gewalt
- Fehlerhafte und unklare Leistungsbeschreibung
- Nachträge, Nachforderungen (Abwehr)
- Untersuchungspflichten und Mängelrügen
- Mangelbegriff und Mängelansprüche (Gewährleistung)
- Vertragsstrafen, Schadensersatz
- Kündigung, Rücktritt
- Verjährung

Lehrvortrag, Lehrgespräch, Erfahrungsaustausch, Praxisbeispiele

### Zielgruppen

Führungskräfte im Einkauf, Technischer Einkauf und Projekteinkauf, Strategischer Einkauf, Internationaler Einkauf, Nachwuchskräfte im Einkauf, Mitarbeiter kaufmännischer Bereiche

*Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Operativer Einkauf/Grundlagen*

<b>Trainerin</b>	Birgit Braaker <i>Rechtsanwältin, Lehrbeauftragte an der FH Lübeck, FB Maschinenbau u. Wirtschaft</i>
<b>Dauer</b>	1 Tag
<b>Termin</b>	12. September 2018
<b>Gebühren</b>	450,00 €
<b>Tagungspauschale</b>	49,00 €
<b>Seminar-Nr.</b>	K07 / 2018

### Methoden

## Ganzheitliches Lieferantenmanagement – Erfolgreich anwenden

- Von der Auswahl der richtigen Lieferanten bis zur Lieferantenentwicklung und -controlling -

„Lieferantenmanagement ist weitaus mehr als eine Alltagsroutine in 'modernen Gewande'. Vielmehr sollte Lieferantenmanagement mit den Gestaltungsfeldern Lieferantenentwicklung, -kooperation und -integration als Kernaufgabe des Strategischen Einkaufs gesehen werden. Dabei sollte als Basis ein leistungsfähiges Lieferantenbewertungssystem, das Stärken und Schwächen eines Lieferanten deutlich erkennbar macht, vorhanden sein, um zugleich ein zielführendes Lieferantencontrolling zu ermöglichen.“ (Hartmann 2013, Lieferantenmanagement) Leider ist aber in der betrieblichen Praxis das Lieferantenmanagement häufig nicht oder nur sehr bruchstückhaft entwickelt. Die Folge: Geringerer Erfolg und höhere Risiken. Um die Einkaufsziele zu erreichen, gehört es deshalb zu den Aufgaben des Einkaufs, bei neuen Lieferanten und wichtigen Stammlieferanten festzustellen, ob man es aktuell und langfristig mit zuverlässigen und leistungsfähigen Partnern zu tun hat. Je nach Phase, z.B. Lieferantenvorauswahl, Kontaktaufnahme, Vorbereitung von Verhandlungen, Leistungserstellung, gemeinsamen Entwicklungs- und/oder Optimierungsprojekten, verändern sich die Informationsbedarfe, die Methoden zur Informationsbeschaffung und die Gestaltungsmöglichkeiten.

### Ihr Nutzen

Ziel dieses zweitägigen interaktiven Seminars ist es deshalb, gemeinsam mit den Teilnehmenden praxisnahe Lösungen für ein systematisches und effizientes Lieferantenmanagement zu erarbeiten. Idealerweise gelingt es in den Workshop-Phasen, Werkzeuge/Hilfsmittel zu entwickeln, die die Teilnehmenden später in ihrer betrieblichen Praxis einsetzen können.

### Inhalte

- Veränderte Rolle des Einkaufs und neue Herausforderungen
- Ziele und Aufgaben des strategischen Einkaufs

- Lieferantenmanagement als Kernaufgabe des strategischen Einkaufs
- Portfolioanalysen zur Vorbereitung des Lieferantenmanagements
- Gestaltungsfelder des Lieferantenmanagements
- Beispiele zur Lieferantenbewertungen
- Roadmap „Einführung eines zielorientierten Lieferantenmanagements“

### Methoden

Lehrgespräche, Übungen, Impulsvorträge, Diskussionen, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeiten

### Zielgruppen

Einkaufsleitung und Geschäftsführung, Technischer Einkauf und Projekteinkauf, Strategischer Einkauf / Internationaler Einkauf, Controlling und kaufmännische Bereiche

*Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Operativer Einkauf/Grundlagen*

<b>Trainer</b>	Dipl.-Ing. Wilfried Krokowski Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen Fachhochschule Kiel, Fachbereich Wirtschaft Institut für Supply Chain und Operations Management
<b>Dauer</b>	2 Tage
<b>Termin</b>	27. bis 28. Februar 2018
<b>Gebühren</b>	900,00 €
<b>Tagungspauschale</b>	49,00 €
<b>Seminar-Nr.</b>	K08 / 2018

## Einkauf / Verkauf

## In Kooperation mit der FH Kiel


**FACHHOCHSCHULE KIEL**  
 Hochschule für Angewandte Wissenschaften

## Preis- und Kostenstrukturanalyse

## - Wie kalkuliert Ihr Lieferant? -

Die Vorstellungen, wie ein Preis entsteht, sind bei Vertrieb und Einkauf sehr unterschiedlich entwickelt. Während der Vertrieb gerne einen Preis durchsetzen möchte, der sich an dem aus Kundenperspektiven wahrgenommen „Wert“ orientiert, bevorzugt der Einkauf eine kostenorientierte Kalkulation. Damit die Preis-Verhandlung sachbezogen bleibt und nicht „Basar-Charakter“ annimmt, ist es deshalb notwendig, dass der Einkauf seinen Zielpreis argumentativ absichert. Insbesondere bei A-Gütern bietet es sich an, methodisch tiefer in die „Trickkiste“ zu greifen und nicht nur Methoden der Preis-, sondern auch der Kostenstrukturanalyse anzuwenden.

## Ihr Nutzen

Dieses interaktive Seminar vermittelt für den Einkauf essenzielle, praxiserprobte Methoden der Preis- und Kostenstrukturanalyse. Mit Zahlen abgesicherte Sachargumente verbessern die Verhandlungsposition des Einkaufs.

## Inhalte

- **Preisbildung - Grundlagen**
  - Die Kalkulation des Lieferanten verstehen: Preisfindung aus Vertriebsperspektive
  - Die eigenen Ziele – die Einkaufsperspektive
  - Kostenrechnerischer Hintergrund: Grundlagen der Kalkulation
  - Arbeitsphase: „Checkliste Kalkulation“
- **Grundlagen der Preis- und Kostenstrukturanalyse**
  - Die Vorgehensweise im Überblick – Mit zwei großen Schritten zum Zielpreis
  - Zeit ist knapp – Prioritäten setzen
- **Entscheidungsrelevante Kosten**
  - Ermittlung der monetären Wirkung einer Kaufentscheidung
  - Arbeitsphase: Checkliste „Total Cost of Ownership“

- **Vertiefung ausgewählter Methoden**
  - Vom Angebotsvergleich zur Gegenkalkulation – Methoden der Preis- und Kostenstrukturanalyse
  - Übungen zur Kostenstrukturanalyse
  - Arbeitsphase: „Entwicklung eines Kalkulationsschemas“

## Methoden

Lehrgespräche, Übungen, Impulsvorträge, Diskussionen, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeiten

## Zielgruppen

Strategischer Einkauf / Internationaler Einkauf, Technischer Einkauf und Projekteinkauf, Operativer Einkauf, Controlling und kaufmännische Bereiche

*Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung:  
Strategischer Einkauf/Vertiefung*

<b>Trainer</b>	Dipl.-Ing. Wilfried Krokowski Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen  <i>Fachhochschule Kiel, Fachbereich Wirtschaft Institut für Supply Chain und Operations Management</i>
<b>Dauer</b>	1 Tag
<b>Termin</b>	28. Juni 2018
<b>Gebühren</b>	450,00 €
<b>Tagungspauschale</b>	49,00 €
<b>Seminar-Nr.</b>	<b>K09 / 2018</b>



## Planspiele und Simulationen zu den Kernprozessen im Einkauf und des Supply Chain Management

- Kompaktes, interaktives und innovatives Weiterbildungsangebot für erfolgsorientierte Fach- und Führungskräfte im modernen Einkauf -

Planspiele und Simulationen sind ein Garant für das ganzheitliche Verständnis von Unternehmen und deren Teilprozessen. Insbesondere die bereichsübergreifende Zusammenarbeit, Umsetzungskompetenz, Change Management und Zielkongruenz sind heute entscheidende Erfolgsfaktoren.

Ursache und Wirkungsmechanismen, Denken in Alternativen und der Wechsel von Sichtweisen und Paradigmen können so geschult und erlebt und Wissen nachhaltiger verankert werden. Wettbewerbssituationen, teamorientiertes Arbeiten und Spaß beim Lernen ergänzen den hohen Nutzen unseres Angebotes.

### Modul 1 - Supply Chain Simulation (SuSi2.0):

Das Planspiel SuSi2.0 - Supply Chain Simulation - beruht auf der Grundidee des „MIT Beer Distribution Game“ und ist ein Planspiel, in dem die Beteiligten verschiedene Positionen in einer Verteilungskette einnehmen. Ziel dabei ist es, die Kosten der Gesamtkette möglichst gering zu halten.

**Modul 2 - Planspiel Strategischer Einkauf:**  
Kern ist die aktive Entwicklung einer Einkaufsstrategie und Verankerung der Portfolio-Technik nach Kraljick. Teams optimieren „Ihr“ Unternehmensergebnis allein durch Einkaufsentscheidungen.

**Modul 3 - Global Supply Chain Simulation:**  
Die Optimierung einer komplexen globalen Supply Chain bei rollierenden Forecasts. Teams maximieren das Unternehmensergebnis / totale Kosten durch Management der Supply Chain unter Berücksichtigung von Produktionskosten, Saisonalität, Qualitäten, Lieferantenperformance, Vorlaufzeiten, Kapazitäten, Transportrouten, Forecasts etc.



### Modul 4 - Praxissimulation Lieferantenmanagement:

Erleben Sie in Einkaufsteams für ausgewählte Produkte und Dienstleistungen eines fiktiven Unternehmens die Herausforderungen im Management der Lieferantenbeziehungen und erarbeiten Rahmenbedingungen und Maßnahmen, damit Sie gemeinsam mit Ihren Lieferanten erfolgreich sein können. Der Programmablauf orientiert sich an der logischen Verknüpfung aller Erfolgsfaktoren für ein ganzheitliches Management der Lieferantenbeziehung.

### Ihr Nutzen

Lernen Sie an einem Tag 4 Anwendungen kennen, welche wir zusammen mit unseren Kooperationspartnern zu Weiterbildungszwecken in 1-3 Tages Trainings ausgestalten und anbieten. Sie haben die Möglichkeit in Kleingruppen und unter Anleitung unserer Referenten Simulationen und Planspiele auszuprobieren

### Zielgruppen

Einkaufsleitung, Leitung Supply Chain Management, Personalentwicklung, operativer Einkauf, strategischer Einkauf, Internationaler Einkauf, Projekteinkauf, Logistik-Verantwortliche, Vertrieb

*Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung:*

*Strategischer Einkauf/Vertiefung*

<b>Trainer</b>	Dipl.-Ing. Wilfried Krokowski Hanno Dettlof <i>Fachhochschule Kiel, Fachbereich Wirtschaft, Institut für Supply Chain und Operations Management</i>
<b>Dauer</b>	1 Tag
<b>Termin</b>	15. Mai 2018
<b>Gebühren</b>	500,00 €
<b>Tagungspauschale</b>	49,00 €
<b>Seminar-Nr.</b>	K10 / 2018

## 6. Norddeutscher Einkaufstag

Themenschwerpunkt: „*Digitalisierung im EINKAUF – Echter Nutzen oder hysterischer HYPE?*“

Donnerstag, 7. Juni 2018 (09:00 – 17:00)  
in den Räumen der IHK zu Kiel

Unter dem Themenschwerpunkt „*Digitalisierung im EINKAUF – Echter Nutzen oder hysterischer HYPE?*“ findet am Donnerstag, 7. Juni 2018, der von der Fachhochschule Kiel (FH Kiel) organisierte sechste Norddeutsche Einkaufstag an der IHK Kiel statt.



Im Rahmen des Symposiums wird zum fünften Mal der Horst-Hartmann-Preis verliehen. Mit ihm werden insbesondere mittelständische Unternehmen ausgezeichnet, die in ihrem Einkauf innovative und Best-Practice Lösungen erfolgreich realisiert haben. Erfahrungsberichte von den Besten und neue Methoden / Strategien, sowie ein neues Selbstbild stehen wieder im Mittelpunkt dieses 6. Norddeutschen Einkaufstages.

Tauschen Sie mit anderen Einkaufsverantwortlichen Ihre Erfahrungen, sammeln Sie Ideen und lassen Sie uns über die nächsten Schritte zum modernen Einkauf diskutieren. Lieferanten, praxiserfahrene Referentinnen und Referenten beschäftigen sich mit dem Leitthema der Veranstaltung.

---

### Zielgruppe

- Geschäftsleitung
  - Strategischer Einkauf / Internat. Einkauf
  - Einkaufsleitung, Leitung Supply Chain Management
  - Controlling und Entwicklung
  - Techn. Einkauf und Projekteinkauf
  - IT Verantwortliche
- 

Interessenten für den 6. Norddeutschen Einkaufstag bzw. Bewerber für den „Horst Hartmann Preis 2018“ können Kontakt aufnehmen mit:

**Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen**

oder

**Dipl.-Ing. Wilfried Krokowski**

[klaus.lorenzen@fh-kiel](mailto:klaus.lorenzen@fh-kiel)

[wilfried.krokowski@fh-kiel.de](mailto:wilfried.krokowski@fh-kiel.de)

[www.FH-Kiel.de/Einkauf](http://www.FH-Kiel.de/Einkauf)

## Zu unseren zufriedenen Kunden gehören ...

Lob unserer Seminarteilnehmer ist natürlich die beste Referenz, die man sich wünschen kann. Wir arbeiten täglich daran, dass Sie zufrieden und erfüllt Tannenfelde verlassen können. Bestätigung in unserem Tun finden wir schließlich durch Firmen, die ihre Mitarbeiter im Wissen um unsere fundierten Bildungsmaßnahmen regelmäßig nach Tannenfelde „schicken“. Eine Auswahl unserer zufriedenen Kunden finden Sie hier.



**Tannenfelde**  
Bildungs- und  
Tagungszentrum



# Anmeldung



**Tannenfelde Bildungs- und Tagungszentrum**  
Frau Sigrun Diebold  
Tannenfelde 1  
24613 Aukrug

Telefon: (0 48 73) 18-0  
Telefax: (0 48 73) 18-88  
E-Mail: diebold@tannenfelde.de  
Internet: www.tannenfelde.de

Ihr gewünschtes Seminar Nr. \_\_\_\_\_ / 2018

Seminar-Titel \_\_\_\_\_

Seminartermin \_\_\_\_\_

Mitglied unseres Trägervereins StFG(www.stfg.de)

Übernachtung

Teilnehmer/in 1. \_\_\_\_\_ Mobil-Nr. \_\_\_\_\_

Teilnehmer/in 2. \_\_\_\_\_ Mobil-Nr. \_\_\_\_\_

Teilnehmer/in 3. \_\_\_\_\_ Mobil-Nr. \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Anmeldung durch \_\_\_\_\_

Abteilung \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_ PLZ/Ort \_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Telefax \_\_\_\_\_

Rechnungsanschrift \_\_\_\_\_

## Branche

- Dienstleist./Beratung
- Finanzen
- Versicherungen
- Industrie/Prod.
- Handel
- Medien/Verlag

- Telekommunikation
- Chemie/Elekt./Mineral
- Forschung/Technik
- Transport/Logistik
- Baugewerbe

- Computer
- Handwerk
- Verein/Verband
- Umwelt/Energie
- Sonstiges \_\_\_\_\_

## Firmengröße

- < 100       100-199       200-500       501-1.000       > 1.000

Mit der Anmeldung erkennen Sie unsere Geschäftsbedingungen an.

Datum \_\_\_\_\_ Stempel/Name/Unterschrift \_\_\_\_\_