

Lieferanten professionell managen

Zulieferer auswählen, qualifizieren, entwickeln & betreuen

- ▶ Neuen Lieferanten auf der Spur:
Lohnendes Beschaffungsmarketing in der Praxis
- ▶ Einkaufsstrategien:
Nicht jeder „gute“ Lieferant kommt in Frage!
- ▶ Lieferanten vor Auftragsvergabe umfassend beurteilen:
Kaufmännisch, technisch, logistisch
- ▶ Kunden-Lieferanten-„Hochzeit“ mit Absicherung:
Vertragsabschlüsse im Detail
- ▶ Konsequenter Umgang mit Reklamationen



Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Jürgen Simon

**Inkl. Risikomanagement
für den Einkauf**

Ihr Nutzen

Auch Ihre Lieferanten stehen vermehrt unter erheblichem Kosten- und Zeitdruck und sollen auch noch fehlerfreie Produkte liefern. Ein Widerspruch? Keinesfalls! Zulieferer zu finden, die alle berechtigten Anforderungen des Einkaufs erfüllen, sie bewerten, aufbauen und dauerhaft pflegen, ist eine Ihrer anspruchsvollsten Aufgaben.

„Kompetenter Vortragender, der den Seminarinhalt praxisnahe weitergibt!“
Jürgen Müllauer, AGRANA Stärke GmbH

Seminarziel

Sie lernen die umfassenden Facetten des Lieferanten-Managements kennen. Von Methoden zur Wettbewerbssteigerung bis hin zum Umgang mit insolventen Lieferanten erfahren Sie durch zahlreiche Beispiele, wie Sie dem im Seminar Erarbeiteten in Ihrer Praxis Leben geben. Die detaillierten Unterlagen inkl. einer umfangreichen Lieferanten-Checkliste unterstützen Sie dabei, Ihre Zulieferer mit vertraglich abgesicherten Vereinbarungen zu binden: in Hinsicht auf Qualität, Preis und Liefertreue. Der Vergleich mit Branchen, die ein intensives Lieferanten-Management anwenden, macht deutlich, wie Zulieferer mit Forderungen ihrer Kunden konfrontiert werden, darauf reagieren und was Sie daraus ableiten können.

Methodik

Jeder Themenblock wird detailliert und mit Praxisbeispielen erläutert. Benchmarks – der Vergleich mit den (vermeintlich) Besten – zeigen Ihnen, wie die Seminarinhalte im Berufsalltag umgesetzt werden und wo bei der Umsetzung Stolpersteine liegen können.

Im Dialog mit den TeilnehmerInnen wird der Seminarinhalt vertieft und unternehmens- und branchen-spezifische Eigenheiten, (mögliche) Schwierigkeiten besprochen und effiziente Lösungswege erarbeitet.

In diesem Seminar erfahren Sie

- mit welchen praxisbewährten Einkaufsstrategien und Instrumenten Sie das Fundament für langfristige erfolgreiche Lieferantenbeziehungen schaffen
- wo und wie Sie Informationen über neue Lieferanten, Branchen und Produkte erhalten können – weltweit!
- welche Faktoren für eine optimale Auswahl Ihrer Lieferanten wesentlich sind
- mit welchen Verträgen und Vertragsinhalten rechtssicher gearbeitet wird
- wie Sie konsequent mit Reklamationen umgehen
- wie Sie Lieferanten zu kontinuierlichen Verbesserungen bringen
- wie Sie ein Lieferanten-Controlling einführen, wirkungsvoll einsetzen und daraus starke (Preis-)Argumente ableiten
- wie Sie durch gekonnte Verhandlungsvorbereitung und Verhandlungsführung Ihren Lieferanten zu Ihrem Partner machen
- wie Sie das technische Know-how Ihrer Lieferanten zum gemeinsamen Vorteil nützen

Ihr Referent



Dipl.-Wirtsch.-Ing. Jürgen Simon

ist Inhaber eines Ingenieurbüros in Gaildorf, Deutschland, Lehrbeauftragter an der FH Heilbronn. Das Ingenieurbüro Jürgen Simon optimiert Einkaufspreise, Kosten und Bestände in Einkauf und Materialwirtschaft.

Nach dem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens war Jürgen Simon für verschiedene Unternehmen (u.a. Konzerne wie Heidelberger Druckmaschinen AG, ABB, Rheinmetall) in Leitungsfunktionen in Einkauf und Materialwirtschaft verantwortlich.

Seine Tätigkeitsschwerpunkte lagen und liegen im strategischen Einkauf, Make-or-Buy-Analysen, Global Purchasing (auch Südost-Asien), Optimierung von Materialdispositionsprozessen und wirkungsvollen Bestandsreduzierungen, in der Lieferanten-Qualifizierung und der Optimierung von Prozess- und Gemeinkosten.

Seminarinhalte

Beschaffungsstrategien

- Praxisnahe Details zu ‚Global Sourcing‘
- Was eine detaillierte und ehrliche Ist-Analyse umfassen muss
- Die 14 gängigsten Beschaffungsstrategien und ihre Vor- und Nachteile

Lieferantenauswahl

- Was bei der Lieferantenfestlegung alles berücksichtigt werden muss
- Das Lieferantenaudit:
Lieferanten ganzheitlich beurteilen
 - Welche Faktoren bei Lieferaten (unbedingt) beachtet und bewertet werden müssen
- Umfangreiche Lieferanten-Checkliste

Vertragsformen für ein definiertes „Miteinander“

- Grundlegendes zu Verträgen zwischen Kunden und Lieferanten
- Oft unterschätzt: das unternehmerische Bestätigungsschreiben
- Rahmenvertrag – 21 Punkte, über die Einigkeit herrschen sollte
- Qualitätssicherungsvereinbarung – mit vielen praxiserprobten Vertragsklauseln
- Werkzeugüberlassung – mit Mustervertrag
- Letter of Intent, Allgemeine Geschäftsbedingungen und Abrufe/Bestellungen

Lieferantenweiterentwicklung

- Wie Sie Ihre Lieferanten zu ständigen Verbesserungen anhalten
- Der konsequente Umgang mit Reklamationen
- Lieferanten fordern und fördern: konkrete Ratschläge zur praktischen Herangehensweise
- Partnerschaft: was zu beachten ist, damit Partnerschaft keine Einbahnstraße ist ...

Lieferantenbewertung

- Die zertifizierungskonforme Lieferantenbewertung – mit praktischem Beispiel
- Die häufigsten Fallstricke in der Praxis: Warum Lieferantenbewertung oft nicht gelebt wird und wie es besser gemacht werden kann

Beschaffungsmarketing

- Wie und wo neue Lieferanten gefunden werden können
- Informationen, die bares Geld wert sind: Preisindizes, Kostenstrukturen, Rohstoffe etc.
- Informationsquellen, die EinkäuferInnen interessieren!

Ihr Plus

**Über 50 Internetadressen
für den täglichen Gebrauch!**

Wichtig für

Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, Nachwuchs-EinkäuferInnen, EinkaufssachbearbeiterInnen, MitarbeiterInnen aus Supply Management und Materialwirtschaft, die

- ihr Wissen über den geeigneten und effizienten Umgang mit Lieferanten ausbauen,
- das Reklamations-Management beherrschen,
- bei Verträgen abschluss sicher agieren und
- ihr Verhandlungsgeschick verbessern wollen.

Das Forum Einkauf

kompetent.vernetzt.

Das Forum Einkauf ist das führende Netzwerk österreichischer Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Supply Management. Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größen profitieren vom Informations- und Erfahrungsaustausch bei regionalen Veranstaltungen und über-regionalen FachForen.

EinkäuferInnen und Supply ManagerInnen vernetzen ihre Kenntnisse und Stärken, knüpfen in informeller Atmosphäre wertvolle Kontakte und holen sich erfolgreiche Lösungen und best practice.

www.opwz.com/forum-einkauf


Termin

Mittwoch, 27. bis Donnerstag, 28. November 2019
ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

Ort

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6
Gerne nennen wir Ihnen Übernachtungsmöglichkeiten.
Bitte rufen Sie uns an:
Customer Service, +43 1 533 86 36-26

Seminargebühr (exkl. 20 % MWSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee,
Pausenerfrischungen, Mittagessen und ÖPWZ-Zertifikat
€ 1.135,- pro Person
€ 1.015,- für Mitglieder im Forum Einkauf 

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie
kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 %
der Seminargebühr verrechnet, ab dem Seminar-
beginn ist die volle Seminargebühr zu bezahlen.
Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten
Person ohne Zusatzkosten möglich.

Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und zertifizierter
Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine
Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und
persönliche Qualifizierung. Informieren Sie sich über
mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf
www.opwz.com.



Information

zur Organisation: Customer Service, +43 1 533 86 36-26
zum Inhalt: Bibiane Sibera, +43 1 533 86 36-56
bibiane.sibera@opwz.com

Anmeldung

anmeldung@opwz.com | Fax: +43 1 533 86 36-36 | www.opwz.com
ÖPWZ – Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrum
1010 Wien, Rockhgasse 6

Lieferanten professionell managen

27. – 28. November 2019 | EB 911 707

Titel | Vor- und Zuname | Funktion

Unternehmen | Branche | MitarbeiterInnenanzahl

Anschrift | Rechnungsadresse

Telefon | Fax | E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat | E-Mail

Datum | Unterschrift

Senden Sie mir Infos über das Forum Einkauf