

Strategisches Lieferantenmanagement als Erfolgsfaktor

Dozenten:

Peter Schäfer

Olaf Rützel

Termin:

26.11.2014

*Mehrwert für Verbundgruppen.***Diese Veranstaltung richtet sich an:**

Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Einkauf in Verbundgruppen

Der erfolgreiche Einstieg in das strategische Lieferantenmanagement in Verbundgruppen

Nur wer die Beschaffungskonditionen in Verbundgruppen optimiert, ist in der Lage, günstige Verkaufspreise anzubieten und trotzdem genügend Ertragsspanne zu erwirtschaften. Vom Geschick der Einkäufer hängt damit der Unternehmenserfolg ab. Doch diese Einkaufsoptimierung erfolgt nicht auf dem Rücken der Lieferanten. Die fortschreitende Vernetzung macht einen Lieferantenwechsel kostspielig und zeitintensiv. Damit rücken stabile Partnerschaften in der Wertschöpfung in den Vordergrund und der Mehrwert einer langfristigen Lieferantenentwicklung wird zum strategischen Erfolgsfaktor.

Doch wie sieht ein strategisches Lieferantenmanagement in Verbundgruppen aus? Weil die Beschaffungskonditionen und das -volumen oftmals dezentral vereinbart werden, ist das von der Zentrale zu leistende Lieferantenmanagement nur bedingt möglich. Deshalb kommt es darauf an, neue Ideen im Vorfeld von Lieferantengesprächen zu entwickeln und zu vereinbaren. Dabei sollten die unterschiedlichen Einkaufsstrukturen in den Verbundgruppen berücksichtigt werden.

In diesem Seminar lernen Sie, welche Möglichkeiten bestehen, die Lieferantenbeziehung in Verbundgruppen zu optimieren und Sie erfahren, wie Sie diese verbessern und strategisch steuern können.

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten einen Überblick über Instrumente des Lieferantenmanagements und der -entwicklung, um Ihre Verbundgruppe zukünftig besser positionieren zu können und bessere Konditionen zu erzielen.
- Sie lernen, welche unterschiedlichen Varianten in der Kombination von dezentralem und zentralem Einkauf in Verbundgruppen bestehen und welche Auswirkungen dies auf das Lieferantenmanagement hat.

- Sie erfahren, wie Sie neue Lieferanten finden, bewerten und auswählen.
- Sie erhalten das Handwerkszeug, bestehende Lieferanten erfolgsorientiert zu führen, zu steuern und zu entwickeln.
- Sie wissen, wie zwischen dem Fortbestand der Lieferantenbeziehung und einem -wechsel abzuwägen ist.
- Sie heben die Einzigartigkeit Ihrer Verbundgruppe im Gegensatz zur Konkurrenz in Lieferanten- und Mitgliedergesprächen hervor.

Inhaltsschwerpunkte:

- Was ist strategisches Lieferantenmanagement?
- Welche Varianten und Instrumente des strategischen Lieferantenmanagements in Verbundgruppen gibt es?
- Arten der Lieferantenentwicklung
- Besonderheiten und Stärken der eigenen Verbundgruppe im strategischen Lieferantenmanagement herausarbeiten
- Zentrale Elemente in einer Präsentation des Einkaufs beim Lieferanten, in der Zentrale und beim Mitglied
- Wie kann ich neue Wege im Lieferantenmanagement intern und extern verkaufen?
- Welche Trends und Entwicklungen gibt es im strategischen Lieferantenmanagement in Verbundgruppen?
- Was kann man von Filialsystemen und Großbetriebsformen lernen, was ist übertragbar?
- Welche Möglichkeiten und Grenzen bestehen in Abhängigkeit der aktuellen Struktur des Einkaufs?

Aus der Praxis:

Vortrag/Diskussion: Lieferantenbewertung
Olaf Rützel, Geschäftsführer, DER HOLZRING GmbH

Dozent:

Peter Schäfer arbeitet für den MITTELSTANDSVERBUND und als freier Unternehmensberater und Trainer. Er hat 21 Jahre in Handels- und Industrieverbänden in jeweils leitenden Positionen gearbeitet und sich bereits als langjähriger Geschäftsführer im MITTELSTANDSVERBUND intensiv mit den Möglichkeiten und Grenzen des Strategischen Einkaufs in Verbundgruppen auseinandergesetzt, und unter anderem einen entsprechenden Arbeitskreis initiiert und geleitet.

ORGANISATORISCHES

Ort:

A2 Forum Management GmbH
Gütersloher Straße 100
D-33378 Rheda-Wiedenbrück

Hinweis Unterkunft:

Falls Sie eine Übernachtungsmöglichkeit benötigen, rufen Sie uns gerne an. Wir stellen Ihnen gerne eine Übersicht an Übernachtungsmöglichkeiten zur Verfügung.

Preis:

EUR 450,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 495,- für Nichtmitglieder*
inkl. Mittagssnack

Termin:

26.11.2014

Uhrzeit:

10:00 – 17:00 Uhr

Anmelde-Nr.:

SB414-0286

*Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Strategisches Lieferantenmanagement als Erfolgsfaktor

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

.....

.....

Datum Unterschrift und Stempel

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

Simon Birbacher

B. A.

Produktmanager

T: 02602 14-263

F: 02602 1495-263

simon.birbacher@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2014