

Mehr Erfolg mit zentralem Einkauf in Verbundgruppen

Partnerschaft in der Wertschöpfung als Erfolgsfaktor

Termin:

03.11.2015

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte und Einkäufer mit eigener Beschaffungskompetenz der Zentralen sowie Warengruppen-/Sortimentsmanager (Category Manager) in Verbundgruppen.

Mehrwerte schaffen durch den erfolgreichen Aufbau eines zentralen strategischen Beschaffungsmanagements in Verbundgruppen!

Nur wer die Einkaufskonditionen in Verbundgruppen optimiert, kann günstige Verkaufspreise anbieten, ohne auf Erträge verzichten zu müssen. Mit dem Erfolg des Einkäufers steht und fällt der Unternehmenserfolg. Im Zeitalter von Handel 4.0 besteht das Erfolgsrezept nicht in der Auswahl des günstigsten Lieferanten, sondern im Aufbau stabiler Partnerschaften zwischen Mitglied, Verbundgruppe und Lieferant.

Doch welche Gestaltungsmöglichkeiten haben Verbundgruppen im modernen Zentraleinkauf und Warengruppenmanagement? Wie gelingt es der Zentrale, einen Mehrwert durch bedarfsorientierte Warenbündelung zu generieren, wenn sich die Einkaufs-, Verkaufs- und Zielgruppenverantwortlichkeit sowohl auf die Zentrale als auch die Mitglieder verteilt? Wie sehen Best-Practice-Beispiele in Verbundgruppen aus, die Filialsystemen und Großbetrieben das Wasser reichen können? Und wie sehen Gestaltungsmöglichkeiten von Warengruppenmanagement aus, bei denen die Einkaufssteuerung sowohl den stationären Handel als auch den Online-Handel berücksichtigt?

Ihr Nutzen:

- Sie erhalten einen Überblick über Steuerungs-Instrumente und -Kennzahlen des zentralen Beschaffungsmanagements in Verbundgruppen und wissen wie diese erfolgreich in der Praxis umgesetzt werden können (Best-Practices).
- Sie kennen die Alleinstellungsmerkmale Ihrer Verbundgruppe im Vergleich zum Wettbewerb und können diese gezielt in Lieferanten- und Mitgliedergesprächen hervorheben.
- Sie lernen zentrale Erfolgsfaktoren einer optimalen Vorbereitung und Durchführung von Einkaufs-/Lieferantengesprächen und sind in der Lage, Konditionenvorteile durchzusetzen.
- Sie bekommen neue warengruppenbasierte Wege der Zusammenarbeit zwischen Lieferanten, Verbundgruppen und Mitgliedern aufgezeigt und erfahren, wo ungenutzte Ertragspotenziale im Zentraleinkauf/Warengruppenmanagement Ihrer Kooperation schlummern.

Inhaltsschwerpunkte:

In diesem Seminar lernen Sie,

- wie warengruppenorientierte Lieferantenbeziehungen in Verbundgruppen aufgebaut werden und welche Organisationsstrukturen sinnvoll sind.
- wie die Wertschöpfung durch zentralen Einkauf gesteuert wird und Sie Ihre Mitglieder von den Vorteilen des zentralen Warengruppenmanagements überzeugen.
- wie die Aufgabenteilung zwischen Mitglied, Zentraleinkauf und Lieferanten optimiert werden kann und sich der Warengruppen-gewinn somit erhöht.
- wie Sie Regaloptimierungen bei Mitgliedsunternehmen erreichen und wie Ihre Verbundgruppe von kooperativer Bestandsführung profitiert.
- wie Sie durch Promotions und Sonderaktionen den Umsatz/ Gewinn innerhalb der Gruppe steigern und was Ihre Verbundgruppe von Filialsystemen und Großbetriebsformen lernen kann.
- Trends und Entwicklungen sowie Möglichkeiten und Grenzen von strategischem Warengruppenmanagement in Verbundgruppen.

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Dipl.-Kfm. 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.

FAX-ANMELDUNG 02602 14 95-500

Termin:

03.11.2015

Anmelde-Nr.:

SB415-0125

Preis:

EUR 375,- für Mitglieder des MITTELSTANDS-
VERBUNDES – ZGV

EUR 420,- für Nicht-Mitglieder*

zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

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

Auch als Inhousemaßnahme buchbar.

Mehr Erfolg mit zentralem Einkauf in Verbundgruppen

Partnerschaft in der Wertschöpfung als Erfolgsfaktor

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Hotel Schloss Montabaur verfügt über drei Zimmerkategorien. Bitte kreuzen Sie Ihre bevorzugte Wahl unbedingt an. Standard Comfort Superior.
Die aktuellen Zimmerpreise finden Sie online unter: www.adgonline.de/adg-hotelpreise. Wir setzen alles daran, Ihnen nach Verfügbarkeit Ihre Wunschkategorie zu optionieren.

Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie dies bitte an: keine Vorabendanreise keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen? Bahn PKW PKW-Mitfahrer

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

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

Matthias Perne

B. A.

Produktverantwortlicher

T: 02602 14-264

F: 02602 1495-264

matthias.perne@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 2015