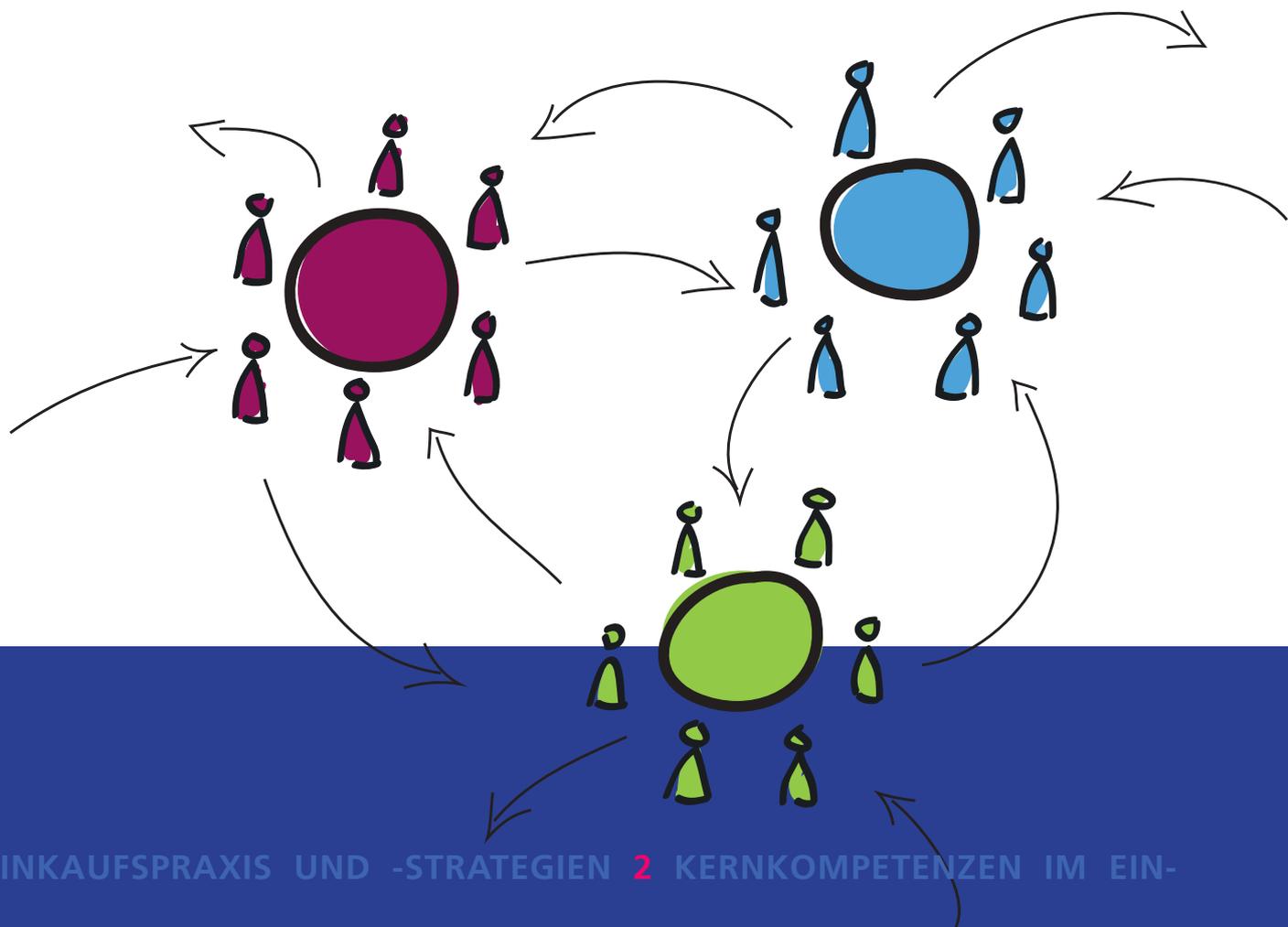


AKTUELL
September 2019 bis Juni 2020

**WEITERBILDUNGSANGEBOT
EINKAUF UND LOGISTIK**

**2019
2020**



- 1 EINKAUFSPRAXIS UND -STRATEGIEN
- 2 KERNKOMPETENZEN IM EINKAUF
- 3 VERHANDLUNGSFÜHRUNG
- 4 EINKAUF – DIREKTES MATERIAL
- 5 EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL UND DIENSTLEISTUNGEN
- 6 TECHNIK IM EINKAUF
- 7 RECHT IN EINKAUF UND LOGISTIK
- 8 LOGISTIK UND SCM
- 9 GLOBAL SOURCING
- 10 SOFT SKILLS UND FÜHRUNGSKOMPETENZ

DIE BME AKADEMIE – IHR PARTNER FÜR WEITERBILDUNG

Die digitale Transformation erfordert vom Einkauf einen Paradigmenwechsel hin zu einem digitalisierten, agilen und strategischeren Einkauf. Dabei reicht es nicht, auf Entwicklungen nur zu reagieren. Der Einkauf in seiner Schnittstellenposition muss vielmehr zum Treiber des Wandels werden und sich auf die Zukunft ausrichten. Wir unterstützen Sie dabei, die Grundlagen für einen zukunftssicheren Einkauf zu schaffen und die Wertschöpfung des Einkaufs im Unternehmen aktiv voranzutreiben. Nutzen Sie jetzt unser Weiterbildungsangebot, um sich und Ihr Unternehmen auf die kommenden Herausforderungen auszurichten!

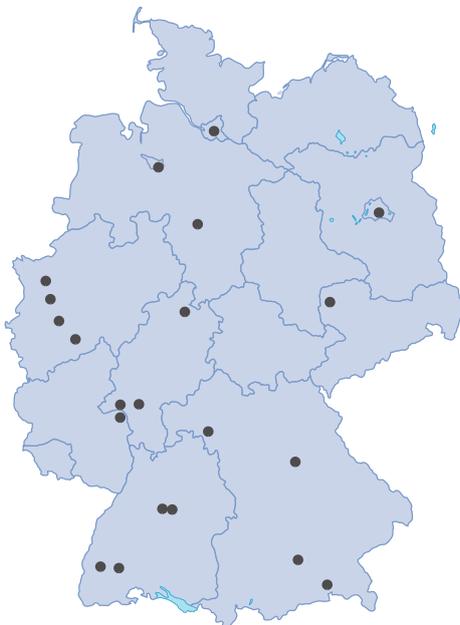
PS: Jetzt noch übersichtlicher durch neues Layout: Wir haben den Katalog für Sie überarbeitet. Eine detailliertere thematische Gliederung erleichtert Ihnen die richtige Seminarwahl. Nutzen Sie den Katalog als umfangreiches Informationswerk und die URL  auf jeder Seite als Ihren direkten Weg auf die Homepage und zur Buchung!



Wilhelm Keienburg
Geschäftsführer
BME Akademie GmbH

**„FORTSCHRITT BESTEHT NICHT IN DER VERBESSERUNG DESSEN, WAS WAR,
SONDERN IN DER AUSRICHTUNG AUF DAS, WAS SEIN WIRD.“**

Khalil Gibran



Bundesweit für Sie unterwegs

999

Veranstaltungen

IMMER UP-TO-DATE – informieren Sie sich auf 999 Veranstaltungen bundesweit über aktuelle Entwicklungen rund um Einkauf und SCM.

1,55

Notendurchschnitt

UNSER QUALITÄTSANSPRUCH – auf einer Schulnoten-Skala von 1 😊 bis 5 😞 werden unsere Seminare mit durchschnittlich 1,55 bewertet.

91%

Wiederbucher

ZUFRIEDENE TEILNEHMER – 91% der teilnehmenden Unternehmen buchen regelmäßig bei uns.

zertifizierter
Bildungsträger

Zugelassener Träger der
Arbeitsförderung (AZAV)
nach SGB III i.V. mit AZAV
der TQCert GmbH
D-ZE-16035-02



INHALTSÜBERSICHT

Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



1 EINKAUFSPRAXIS UND -STRATEGIEN	13
Methoden und Strategien	14
Digitalisierung und Trends	41
Projekteinkauf und -management.....	50
2 KERNKOMPETENZEN IM EINKAUF.....	59
Lieferanten- und Risikomanagement, Qualität	60
Kennzahlen und Controlling	69
Kosten- und Wertanalyse.....	75
3 VERHANDLUNGSFÜHRUNG	79
Verhandlungskompetenz von A bis Z.....	80
Verhandlungsstrategien für spezielle Materialgruppen/Dienstleistungen.....	99
4 EINKAUF – DIREKTES MATERIAL.....	101
Metalle und Metallteile.....	102
Kunststoffe und Kunststoffteile	110
Elektronik und Elektromotoren	114
5 EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL UND DIENSTLEISTUNGEN	119
Methoden im Indirekten Einkauf.....	120
Beratung, Marketing, Fremdpersonal.....	125
IT-Einkauf	130
Travel und Fuhrpark.....	135
Energie, Entsorgung, Facility, Verpackung.....	140
Investitionsgüter, Ersatzteile, Bauleistungen	149
6 TECHNIK IM EINKAUF.....	153
7 RECHT IN EINKAUF UND LOGISTIK	161
Einkaufsrecht	162
Recht im Dienstleistungs-/Indirekten Einkauf.....	179
Rechtsfragen Bauleistungen	187
Recht in Logistik und SCM.....	214
8 LOGISTIK UND SCM.....	191
Supply Chain Management	192
Bestandsmanagement und Lager.....	201
Transport und Zoll	207
9 GLOBAL SOURCING	221
Globale Beschaffungsmärkte	222
International Trainings and Conferences	228
10 SOFT SKILLS UND FÜHRUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF	235
Management und Führung.....	236
Persönliche Kompetenzen	239
11 BME-SERVICES UND ANMELDUNG.....	245
Inhouse-Schulungen.....	246
BME-Services.....	248
Veranstaltungshotels	252
Anmeldung.....	254
Ansprechpartner	255

Detail-
übersicht
auf den
folgenden
Seiten

DETAILÜBERSICHT



EINKAUFSPRAXIS UND -STRATEGIEN 13

METHODEN UND STRATEGIEN

Basiswissen im Einkauf für Neu- und Quereinsteiger.....	14
Grundlagen des Einkaufs	15
LEHRGANG: BME-Zertifikatslehrgang KMU-Einkäufer/in (IHK)	16
LEHRGANG: Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK).....	18
TOP Basics – Einkaufswissen und Office Management für Assistenz und Sachbearbeitung.....	20
Beschaffungsmarktforschung im Internet.....	21
SAP®-Anwenderschulung: SAP® Einkauf (EK010)	22
Grundlagen Technischer Einkauf	23
10. BME-Forum: Der Einkauf 2025.....	24
NEU: Strategisches Wertschöpfungsmanagement im Einkauf.....	25
Der strategische Einkauf.....	26
Strategic and Tactical Procurement.....	233
TCO und Prozesskosten im Einkauf	27
LEHRGANG: Diplomierter Einkaufsexperte (BME)®.....	28
Der Einkaufsleiter.....	30
IHS Markit/BME Einkaufsmanager Index (EMI)	31
LEHRGANG: Diplomierter Einkaufsmanager (BME)®	32



KERNKOMPETENZEN IM EINKAUF 59

LIEFERANTEN- UND RISIKOMANAGEMENT, QUALITÄT ...	
Der CANVAS-Risiko-Check für den Einkauf	60
Effizientes Lieferantenmanagement in der Praxis	61
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz	176
Risikobewertung Lieferant.....	62
Risikomanagement und -steuerung im Einkauf.....	63
Auditierung von Lieferanten.....	64
Lieferantenreklamationen in der Praxis.....	65
Strategische Jahresgespräche mit Lieferanten	94
Qualitätssicherung beim Zulieferer	66

Quick Wins im Einkauf.....	35
Schnittstellenmanagement im Einkauf.....	36
Effizienzsteigerung durch Lean Management im Einkauf... ..	37
Effizientes Stammdatenmanagement in der Praxis.....	38
Strategisches Materialgruppenmanagement.....	39
NEU: Nachhaltige Beschaffung	40

DIGITALISIERUNG UND TRENDS

NEU: Build a bot – Robotic Process Automation (RPA) im Einkauf.....	41
eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen	42
Ganzheitliches eProcurement als Einstieg in die Digitalisierung	43
11. BME eLÖSUNGSTAGE 2020	44
BME-Trendseminar: Fit für Industrie 4.0.....	45
Change Management im Einkauf.....	46
3. DISRUPTING PROCUREMENT 2020!	47
NEU: Certified Digital Procurement Manager	48
Die Blockchain-Technologie in Einkauf und SCM	49
Rechtsfragen im Einkauf 4.0 – Automatisierte Wertschöpfungsketten und Vertragsgestaltung	172
Rechtsfragen im Einkauf 4.0 – Moderne Beschaffungsformen und Einsatz von Fremdpersonal ...	173

PROJEKTEINKAUF UND -MANAGEMENT

Der Projekteinkauf	50
Erfolgreiches Projektmanagement	51
Unschlagbar verhandeln in Projekten	52
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten.....	53
Curriculum: Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf... ..	54
5. BME-Forum: Agiles Projektmanagement im Einkauf	55
Agiler Einkauf und agile Vertragsgestaltung	56
Verträge für agile Projekte	57
NEU: Innovation durch Co-Creation im Einkauf.....	58

Handlungsempfehlungen für den Einkauf zur rechtlich wirksamen Qualitätssicherung	67
Qualitätssicherungsvereinbarungen für Einkäufer (QSV) ..	177
3. BME-Forum: Der Einkauf im Produktentstehungsprozess.....	68

KENNZAHLEN UND CONTROLLING

Bilanz- und GuV-Wissen für Einkäufer.....	69
Grundlagen Einkaufscontrolling	70
Kennzahlen im Einkauf	71
Einkaufserfolge messen und präsentieren.....	72
Weiterführendes Einkaufsreporting mit SAP® MM.....	73
BME-Benchmark: Top-Kennzahlen im Einkauf	74

KOSTEN- UND WERTANALYSE.....

Preisanalyse für den Teileeinkauf	75
Kostenanalyse – Methoden und Werkzeuge.....	76
Vom Kosten- zum Wertmanager im Einkauf.....	77
Curriculum: Der Kosten- und Wertmanager im Einkauf	78
Kosten- und Wertanalyse bei Kunststoff-Bauteilen	111
Kosten- und Konditionsanalyse im Einkauf von Dienstleistungen.....	123
TCO und Prozesskosten im Einkauf	27
Quick Wins im Einkauf.....	35
Erfolgreiche Umsetzung von Kostenpotenzialen in der Verhandlung.....	93



3

VERHANDLUNGSFÜHRUNG 79

VERHANDLUNGSKOMPETENZ VON A BIS Z	
Sicherer verhandeln – Teil 1	80
Sicherer verhandeln – Teil 2	81
Das ABC erfolgreicher Verhandlungsführung	82
Persönliche Potenziale in Einkaufsverhandlungen erkennen und nutzen	83
Negotiation Skills for Purchasing	231
Gewinnorientierte Einkaufsverhandlungen	84
Preiserhöhungen abwehren	85
Verhandlungsstrategien methodisch entwickeln	86

Die wirksamsten Verhandlungstechniken – Von „grün“ bis „rot“	87
Big Deals im Einkauf – Verhandeln auf dem nächsten Level	88
Vertriebs-Profilung für Einkäufer – Verkäufern in die Karten schauen	89
NEU: Verhandlungspsychologie für Einkäufer	90
Präsenz am Verhandlungstisch	91
Erfolgreiche Telefonverhandlungen	92
Erfolgreiche Umsetzung von Kostenpotenzialen in der Verhandlung	93
Strategische Jahresgespräche mit Lieferanten	94
Verhandeln mit Monopolisten	95
Verhandlungstechnik und Gesprächsführung für Frauen im Einkauf	96
Claims erfolgreich verhandeln	97
Unschlagbar verhandeln in Projekten	52

VERHANDLUNGSSTRATEGIEN FÜR SPEZIELLE MATERIALGRUPPEN/DIENSTLEISTUNGEN

Verhandeln im Indirekten Einkauf	99
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT	100
Leasing optimal verhandeln und gestalten	124
Profitabel mit Speditionen verhandeln	213
Verhandeln im Kunststoffeinkauf	113



4

EINKAUF – DIREKTES MATERIAL 101

METALLE UND METALLTEILE	
Stahleinkauf kompakt	102
Strategische Stahl- und Rohstoffbeschaffung	103
NEU: Masterclass Stahl	104
NEU: Kostenoptimierung Schmiedeteile	105
Technisches Wissen für Einkäufer: Stanz-, Zieh- und Umformteile	106
Globale Beschaffungsmärkte für Stanz- und Umformteile ..	107
Fundiertes Guss-Wissen für Einkäufer	108
BME-Marktinformationen Rohstoffe	109

KUNSTSTOFFE UND KUNSTSTOFFTEILE	
Praxisworkshop: Stellhebel im Kunststoffeinkauf	110
Kosten- und Wertanalyse bei Kunststoff-Bauteilen	111
Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile	112
Verhandeln im Kunststoffeinkauf	113
Technisches Grundwissen für Einkäufer – Kunststoff-Bauteile	160
Verpackungswissen für Einkäufer und Logistiker	146
Verpackungskosten senken	147

ELEKTRONIK UND ELEKTROMOTOREN	
Kostenoptimierung im Elektronikeinkauf	114
Risikomanagement im Elektronikeinkauf	115
Technisches Grundwissen für Einkäufer – Bauteile der Elektronik	156
Basiswissen Elektrotechnik & Elektronik für Einkäufer	157
Technikwissen für Einkäufer: Elektromotoren	116
Kostenoptimierung im Einkauf von Elektromotoren	117
6. BME-Forum: Einkauf von Elektromotoren und Antriebstechnik	118



5

EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL UND DIENSTLEISTUNGEN 119

METHODEN IM INDIREKTEM EINKAUF	
Indirekter Einkauf.....	120
Verhandeln im Indirekten Einkauf.....	99
Curriculum: Indirekter Einkauf.....	121
Grundsätze und Werkzeuge für den Einkauf von Dienstleistungen.....	122
Kosten- und Konditionsanalyse im Einkauf von Dienstleistungen.....	123
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis.....	180
eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen	42
Leasing optimal verhandeln und gestalten.....	124
BERATUNG, MARKETING, FREMDPERSONAL	
NEU: Einkauf von Versicherungsleistungen	125
Einkauf von Beratungsleistungen	126
NEU: Einkauf von Professional Services	127
Einkauf von Marketingleistungen	128
Marketingwissen für Einkäufer.....	129
Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen.....	184
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG)	185
IT-EINKAUF	
Technikwissen für IT-Einkäufer.....	130
Curriculum: Professioneller IT-Einkauf.....	131
IT-Dienstleister und Partner Management	132
Recht beim Einkauf von IT-Leistungen	133
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf	181
Rechtswissen für Softwareverträge.....	182
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für Einkäufer	183
Erfolgreiches IT-Outsourcing	134
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT	100

TRAVEL UND FUHRPARK	
BME-Marktinformation PKW-Flottenmanagement.....	135
Grundlagen Fuhrparkmanagement	136
Basiswissen Fuhrparkrecht.....	137
Das 1x1 des Travel-Einkaufs.....	138
Einkauf von Hoteldienstleistungen	139
ENERGIE, ENTSORGUNG, FACILITY, VERPACKUNG	
Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand.....	140
Strategische Energiebeschaffung (Strom und Erdgas) für industrielle Großkunden und Konzerne	141
Optimierung von Einkaufszeitpunkten durch technische Trendanalyse im Energieeinkauf.....	142
Rechtsfragen Energieeinkauf	143
Einkauf von Facility-Management-Leistungen.....	144
Einkauf von Reinigungsleistungen	145
Verpackungswissen für Einkäufer und Logistiker	146
Verpackungskosten senken.....	147
Einkauf von Entsorgungsdienstleistungen.....	148
INVESTITIONSGÜTER, ERSATZTEILE, BAULEISTUNGEN	
Einkauf von Anlagen und Maschinen	149
11. BME-Forum: Einkauf von Anlagen und Investitionsgütern.....	150
Erfolgreiches Ersatzteilmanagement in der Instandhaltung	151
6. BME-Forum: Einkauf von Ersatzteilen und Ersatzteilmanagement	152
Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile	112
Einkaufsverträge für Investitionsgüter & Ersatzteile.....	179
Architekten- und Ingenieurrecht für Einkäufer.....	187
Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB?	188
Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B	189
11. BME-Forum: Einkauf von Bauleistungen	190
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten.....	53
Claims erfolgreich verhandeln	97



6

TECHNIK IM EINKAUF 153

Grundlagen Technischer Einkauf	23
Technisches Grundwissen für Einkäufer – Teil 1	154
Technisches Grundwissen für Einkäufer – Teil 2	155
Technisches Grundwissen für Einkäufer – Bauteile der Elektronik	156
Basiswissen Elektrotechnik & Elektronik für Einkäufer	157
Technikwissen für Einkäufer: Elektromotoren	116
Chemie-Wissen für Einkäufer	158
7. BME-Forum: Chemie Einkauf	159
Technisches Grundwissen für Einkäufer – Kunststoff-Bauteile	160
Technisches Wissen für Einkäufer: Stanz-, Zieh- und Umformteile	106
Fundiertes Guss-Wissen für Einkäufer	108
Technikwissen für IT-Einkäufer	130



7

RECHT IN EINKAUF UND LOGISTIK 161

EINKAUFRECHT	
Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 1	162
Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 2	163
Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 1	164
Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 2	165
Der Mustervertrag für den Einkauf	166
Effektive Vertragsgestaltung im Einkauf und optimaler Umgang mit AGB	167
Haftungsklauseln in AGBs und Individualverträgen	168
Recht und Vertragsmanagement im strategischen Einkauf	169
7. BME-Thementag: Vertragsmanagement im Einkauf	170
DSGVO und Geschäftsgeheimnisgesetz für den Einkauf ..	171
Rechtsfragen im Einkauf 4.0 – Automatisierte Wertschöpfungsketten und Vertragsgestaltung	172
Rechtsfragen im Einkauf 4.0 – Moderne Beschaffungsformen und Einsatz von Fremdpersonal ..	173
E-Learnings: Compliance	174
BME Competence Center Service Recht, Compliance und Konfliktmanagement	175
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz	176
Qualitätssicherungsvereinbarungen für Einkäufer (QSV)	177
Handlungsempfehlungen für den Einkauf zur rechtlich wirksamen Qualitätssicherung	67

Das internationale Einkaufsrecht	178
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache	232
Verträge für agile Projekte	57

RECHT IM DIENSTLEISTUNGS-/INDIREKTEN EINKAUF

Einkaufsverträge für Investitionsgüter & Ersatzteile	179
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis	180
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf ..	181
Rechtswissen für Softwareverträge	182
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für Einkäufer	183
Recht beim Einkauf von IT-Leistungen	133
Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen	184
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG)	185
7. BME-Forum: Einkauf von Personaldienstleistungen	186
Basiswissen Fuhrparkrecht	137
Leasing optimal verhandeln und gestalten	124
Rechtsfragen Energieeinkauf	143

RECHTSFRAGEN BAULEISTUNGEN

Architekten- und Ingenieurrecht für Einkäufer	187
Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB?	188
Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B	189
11. BME-Forum: Einkauf von Bauleistungen	190
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten	53
Claims erfolgreich verhandeln	97

RECHT IN LOGISTIK UND SCM

Rechtsfragen Schienengüterverkehr	214
Logistik-Recht aktuell	216
NEU: Neue Incoterms® 2020: Auswirkungen auf Einkauf und Logistik	217
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import	218
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen	219

8



LOGISTIK UND SCM 191

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT	
Logistik und Supply Management für Neu- und Quereinsteiger	192
Vom klassischen Einkauf zum erfolgreichen Supply Chain Management	193
Supply Chain Risk & Resilience Management	194
Der Weg zur Digitalisierung in Produktion und Logistik im Mittelstand	195
Supply Chain Management and Procurement 4.0	234
Die Komplexität von Lean Logistics meistern	196
Wertstromanalyse und -design	197
Prozesskostenrechnung in der Logistik	198
Logistik- und Supply Chain Controlling	199
Outsourcing von Logistik-Dienstleistungen	200

BESTANDSMANAGEMENT UND LAGER	
Materialdisposition und Bestandscontrolling	201
Fortschrittliches Bestandsmanagement	202
SAP®-Anwenderschulung: SAP® Materialbedarfsplanung (PLAN10)	203
Disposition und Bestandscontrolling mit SAP®	204
Kompaktwissen für Logistik- und Lagerleiter	205
Effiziente Lagerprozesse aus operativer Sicht	206
Verpackungswissen für Einkäufer und Logistiker	146

TRANSPORT UND ZOLL	
12. BME-Forum: Einkauf von Frachten	207
Einkauf von Frachten für Neu- und Quereinsteiger	208
Einkauf von Frachten – Klassische und außergewöhnliche Optimierungsstrategien	209
BME-Marktinformationen Frachten	210
Frachtkosten-Controlling	211
Ganzheitliches Tendermanagement im Einkauf von Logistikleistungen	212
Profitabel mit Speditionen verhandeln	213
Rechtsfragen Schienengüterverkehr	214
13. BME-/VDV-Forum: Schienengüterverkehr	215
Logistik-Recht aktuell	216
NEU: Neue Incoterms® 2020: Auswirkungen auf Einkauf und Logistik	217
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import	218
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen	219
BME-Marktinformationen Kurier- und Expressdienste	220



9

GLOBAL SOURCING 221

GLOBALE BESCHAFFUNGSMÄRKTE	
Professionelles Global Sourcing	222
13. BME-Forum: Global Sourcing	223
Das internationale Einkaufsrecht	178
Beschaffung in Mittel- und Osteuropa	224
Beschaffung in Asien	225
Beschaffung in China	226
Beschaffung in der Türkei	227
Globale Beschaffungsmärkte für Stanz- und Umformteile ..	107
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import	218
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen	219

INTERNATIONAL TRAININGS AND CONFERENCES	
BME International	228
Englisch für Einkäufer	230
Negotiation Skills for Purchasing	231
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache	232
Strategic and Tactical Procurement	233
Supply Chain Management and Procurement 4.0	234

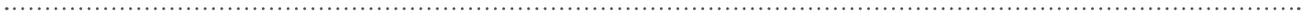


10

SOFT SKILLS UND FÜHRUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF 235

MANAGEMENT UND FÜHRUNG	
Sicher in der neuen Führungsrolle	236
Erweiterte Führungskompetenz im Einkauf	237
Der Einkaufsleiter	30
Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis	238
Schnittstellenmanagement im Einkauf	36
Change Management im Einkauf	46

PERSÖNLICHE KOMPETENZEN	
Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation	239
Kompetent in Konfliktsituationen	240
Souverän handeln in schwierigen Situationen	241
Auf den Punkt gebracht: schnell – klar – überzeugend	242
Frauen-Power: mit Ihren Stärken auf der Überholspur	243
Techniken zur aktiven Ideenfindung	244
Präsenz am Verhandlungstisch	91



11

BME-SERVICES UND ANMELDUNG 245

Inhouse-Schulungen	246
BME-Services	248
Veranstaltungshotels	252
Anmeldung	254
Ansprechpartner	255

UNSER WEITERBILDUNGSANGEBOT FÜR IHREN ERFOLG

Auf den folgenden Seiten möchten wir Ihnen unser Veranstaltungsportfolio vorstellen, aus dem Sie die für Sie passende Weiterbildung auswählen können. Wir bieten jährlich über 900 bundesweit platzierte Veranstaltungen der verschiedensten Formate zu einem breiten Themenspektrum:

Neben Schulungen zu einkaufsstrategischen Themen, Verhandlungsführung, Einkaufsrecht, Logistik, Supply Chain Management und spezifischem Marktwissen umfasst das Portfolio auch interessante Soft-Skill-

und Führungskräfte trainings. Hierbei finden sich in unserem Veranstaltungsangebot sowohl Fach- und Führungskräfte mit langjähriger Erfahrung als auch diejenigen wieder, die neue Aufgaben in Einkauf und Logistik übernehmen. Unser Angebot ist branchenübergreifend und zu unseren Kunden zählen große Konzerne ebenso wie mittelständische Unternehmen oder öffentliche Institutionen. **Sichern Sie sich Ihren persönlichen Wissensvorsprung, indem Sie aus unserem breiten Veranstaltungsportfolio wählen.**





Bei den **Seminaren** steht die kompakte Wissensvermittlung im Vordergrund. Aufgrund einer angemessenen Gruppengröße können Sie Wissen, Fertigkeiten und Kompetenzen bestmöglich auf- und ausbauen sowie sich mit Teilnehmern anderer Unternehmen austauschen.



Lehrgänge bieten die Möglichkeit, sich umfassender, nachhaltig und berufsbegleitend weiterzubilden. Sie sind auf die verschiedenen Aufgabengebiete in Einkauf und Logistik abgestimmt und enden mit einer Zertifikats- bzw. IHK-Prüfung als Nachweis für einen definierten Wissensstand. Wählen Sie anhand der Pyramide ▲ den für Sie passenden Lehrgang: von der Basis- bis zur Führungskräftequalifikation.



Curricula bieten die Möglichkeit, sich intensiver und langfristig mit einem übergreifenden Fachgebiet auseinanderzusetzen. Durch den modularen Aufbau in Pflichtmodule und Wahlmodule können Sie sich ein persönliches auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen.



Inhouse-Schulungen bieten jede Form der Weiterbildung als ganzheitliches Schulungskonzept oder als Einzellösung bei Ihnen vor Ort. Diese Schulungen können dem Bedarf Ihrer Gruppe gemäß angepasst bzw. entwickelt werden. Sie eignen sich besonders bei mehreren Mitarbeitern mit demselben Schulungsbedarf oder sehr speziellen Themen.



Kongresse, Konferenzen, Management-Foren und Thementage zeichnen sich durch Praxisvorträge aus verschiedenen Unternehmen und Branchen zu aktuellen Themen aus. Daneben bieten sie genügend Raum für den Erfahrungsaustausch mit Fachkollegen und Referenten.



E-Learnings bieten die Möglichkeit, sich individuell bei freier Zeiteinteilung und an jedem Ort fortzubilden.



Die **BME-Benchmarks und -Marktinformationen** unterstützen Sie bei einer besseren Einschätzung des Marktumfelds bzw. Ihrer eigenen Leistungsfähigkeit.



Neben unseren Veranstaltungen bieten wir Ihnen eine Reihe **weiterer Services** an, die Sie in Ihrer Einkaufstätigkeit unterstützen: Fachgruppen und Young Professionals zum fachlichen Austausch und Networking sowie den BME-Service Personal & Karriere inkl. Jobportal und den BME-Service Recht & Compliance inkl. einem branchenübergreifenden Code of Conduct.

TEILNEHMERSTIMMEN

Verschafft einen Überblick über den Best-in-Class-Einkauf und die Wichtigkeit des strategischen Einkaufs.

Martin Hemmer
 Manager Technical Engineering,
 Purchasing & Organisation
 Rhenus CLS
 GmbH & Co. KG
 Seminar „Der Einkaufsleiter“

Informativ, interessant, lehrreich. Sollte Pflichtveranstaltung für jeden Einkäufer werden.

Jana Rohn Buyer Industrial Material
 GETRAG FORD Transmissions GmbH
 Seminar „Der strategische Einkauf“

Sehr informativ, innovative Ansätze auf dem Weg zur Professionalisierung des Einkaufs.

Susan Klupsch Head of Purchase
 Neways Electronics Riesa GmbH
 Seminar „Der Einkaufsleiter“



Für jeden Einkäufer, auch mit langjähriger Erfahrung, empfehlenswert.

Susanne Kramm Strategischer Einkauf Nichthandelsware
 Thalia Bücher GmbH
 Seminar „Indirekter Einkauf“

Sehr viel Wissen und Know-how mit viel Praxisbezug in kurzer Zeit vermittelt.

Lars Schneider Einkauf
 GKN Walterscheid GmbH
 Seminar „Fundiertes Guss-Wissen für Einkäufer“

Ein guter Rundumüberblick zum Thema Kostenstruktur und Kostensenkungspotenziale im Verpackungsbereich.

Markus Panzer Leiter Materialwirtschaft, Miele & Cie. KG
 Seminar „Verpackungskosten senken“

EINKAUFSPRAXIS UND -STRATEGIEN

METHODEN UND STRATEGIEN	14
Basiswissen im Einkauf für Neu- und Quereinsteiger.....	14
Grundlagen des Einkaufs	15
BME-Zertifikatslehrgang KMU-Einkäufer/in (IHK)	16
Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK).....	18
TOP Basics – Einkaufswissen und Office Management für Assistenz und Sachbearbeitung.....	20
Beschaffungsmarktforschung im Internet.....	21
SAP®-Anwenderschulung: SAP® Einkauf (EK010)	22
Grundlagen Technischer Einkauf	23
10. BME-Forum: Der Einkauf 2025.....	24
Strategisches Wertschöpfungsmanagement im Einkauf.....	25
Der strategische Einkauf.....	26
Strategic and Tactical Procurement.....	233
TCO und Prozesskosten im Einkauf	27
Diplomierter Einkaufsexperte (BME)®.....	28
Der Einkaufsleiter.....	30
IHS Markit/BME Einkaufsmanager Index (EMI).....	31
Diplomierter Einkaufsmanager (BME)®	32
Quick Wins im Einkauf.....	35
Schnittstellenmanagement im Einkauf.....	36
Effizienzsteigerung durch Lean Management im Einkauf ...	37
Effizientes Stammdatenmanagement in der Praxis.....	38
Strategisches Materialgruppenmanagement.....	39
Nachhaltige Beschaffung	40
DIGITALISIERUNG UND TRENDS	41
Build a bot – Robotic Process Automation (RPA) im Einkauf	41
eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen	42
Ganzheitliches eProcurement als Einstieg in den Einkauf 4.0 ..	43
11. BME eLÖSUNGSTAGE 2020	44
BME-Trendseminar: Fit für Industrie 4.0.....	45
Change Management im Einkauf.....	46
3. DISRUPTING PROCUREMENT 2020!	47
Certified Digital Procurement Manager	48
Die Blockchain-Technologie in Einkauf und SCM	49
Rechtsfragen im Einkauf 4.0 – Automatisierte Wertschöpfungsketten und Vertragsgestaltung	172
Rechtsfragen im Einkauf 4.0 – Moderne Beschaffungs formen und Einsatz von Fremdpersonal	173
PROJEKTEINKAUF UND -MANAGEMENT	50
Der Projekteinkauf	50
Erfolgreiches Projektmanagement	51
Unschlagbar verhandeln in Projekten	52
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten.....	53
Curriculum: Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf ..	54
5. BME-Forum: Agiles Projektmanagement im Einkauf	55
Agiler Einkauf und agile Vertragsgestaltung	56
Verträge für agile Projekte	57
Innovation durch Co-Creation im Einkauf.....	58





BASISWISSEN IM EINKAUF FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER

In einer Woche erhalten Sie einen systematischen Einstieg in alle wesentlichen Aspekte des modernen Einkaufs. Das Seminar versetzt Sie in die Lage, Ihre Aufgaben in Ihrem neuen Arbeitsgebiet schneller erfolgreich wahrzunehmen.

ZIELGRUPPE: Alle, die Aufgaben im Einkauf neu übernehmen oder in den Einkauf wechseln, um sich auf ihre neue Tätigkeit optimal vorzubereiten. Angesprochen sind aber auch Techniker, die einen soliden Einblick in die Einkaufsprozesse gewinnen möchten.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, Übungen, Rollenspiele

REFERENTEN: Tag 1 – 3: Andreas Stollenwerk, Tag 4 – 5: RA Dr. Jan Bohnstedt oder Kollegen



SEMINARINHALTE

1 ½ Tage | Grundlagen Einkauf

- › Entwicklung der Beschaffungsfunktion
- › Ziele und Aufgaben des Einkaufs
- › Der Beschaffungsprozess
- › Fach- und Methodenkompetenzen im Einkauf
- › Beschaffungsmarktforschung
- › Ausschreibung, Anfrage und Angebotsanalyse
- › Lieferantensuche, -auswahl, -qualifizierung und -zulassung
- › Bestellabwicklung und Disposition
- › Strategische Analysen und Beschaffungsstrategien
- › Kostenanalyse und Prozessoptimierung
- › Lieferantenbewertung, Einkaufskennzahlen und Einkaufsreporting
- › Materialgruppenmanagement und Risikomanagement
- › Übersicht: Projektwerkzeug im Einkauf

1 ½ Tage | Grundlagen Verhandlungsführung

Verhandlungspsychologie und Verhandlungstypen

- › Motivation und innere Einstellung zur Verhandlung
- › Wahrnehmung: Wie sehe ich mich und wie sehen mich die anderen?
- › „Für den 1. Eindruck gibt es keine 2. Chance“: Auftreten optimieren
- › Welche Verhandlungstypen gibt es?

Verhandlungsvorbereitung

- › Inhaltliche Vorbereitung: Ziele und Verhandlungsunterlagen
- › „Die Schuhe des Gegenübers“ anziehen
- › Aufbau einer Verhandlungsstrategie
- › Checkliste für eine gelungene Vorbereitung

Optimale Gesprächsführung

- › Sprache und Körpersprache in Verhandlungen
- › „Wer fragt, der führt“
- › Verstehen und verstanden werden
- › Integrität und Einfühlungsvermögen
- › Aufbauen von Verhandlungsdruck: Gespräche vertagen

Argumentation in Verhandlungen

- › Überzeugen mit Argumenten
- › Nutzen aufzeigen und rechenbar machen
- › „Der Plan B“: Umgang mit Unerwartetem

Abwehr von Preiserhöhungsforderungen

- › Preisnachlässe erreichen
- › Agieren statt reagieren

Verhandlung mit mehreren Personen

- › Verhandlungen im Team: Aufgaben und Rollen
- › Wenn der Vorgesetzte mit dabei ist

2 Tage | Grundlagen Einkaufsrecht

Vertragsarten und -inhalte

- › Die wichtigsten Vertragsarten
- › Bestandteile eines Vertrages

Rechtsprobleme beim Abschluss von Verträgen

- › Angebot und Annahme
- › Die Anfechtung von Willenserklärungen
- › Das kaufmännische Bestätigungsschreiben

Allgemeine Geschäftsbedingungen

- › Rechtsfolgen nichteinbezogener und unwirksamer Klauseln
- › Kritische Klauseln

Regelungen der Verjährung

- › Verjährungsfristen, -beginn und Aussetzung der Verjährung
- › Folgen der Verjährung

Vertragsstörungen und Rechtsfolgen

- › Unmöglichkeit
- › Gefahrtragung bei Übernahme
- › Lieferverzug und Zahlungsverzug

Gewährleistungsansprüche

- › Nacherfüllungsanspruch, Rücktrittsrecht und Minderung
- › Schadensersatzansprüche
- › Auswirkung einer Garantie
- › Mängelrüge und Verjährung
- › Änderung durch die Schuldrechtsreform

14. – 18.10.2019	FREIBURG	Hotel Stadt Freiburg	1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. – 5. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
25. – 29.11.2019	WIESBADEN	Radisson Blu Schwarzer Bock	
10. – 14.02.2020	STUTT GART	Mövenpick Hotel Stuttgart Airport	
23. – 27.03.2020	MAINZ	Novotel Mainz	
29.06. – 03.07.2020	BERLIN	ARCOTEL John F Berlin	
			2.295,- EUR zzgl. MwSt.



GRUNDLAGEN DES EINKAUFES

Sie lernen die Basics in Einkauf und Beschaffung sowie deren Ziele, Methoden, Abläufe und betriebswirtschaftlichen Grundlagen kennen. Sowohl das theoretische Wissen als auch die praktische Methode mit Abläufen des operativen und strategischen Einkaufs werden flexibel erörtert.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter, die sich mit der Aufgabenstellung sowie mit Werkzeugen und Methoden des Einkaufs systematisch vertraut machen wollen

METHODIK: Abfrage der Erwartungen und Interessenschwerpunkte, Vortrag, Gruppendiskussion, Gruppenarbeit sowie praktische Übungen

REFERENT: Dimitrios Koranis



SEMINARINHALTE

Ziele und Aufgaben des heutigen Einkaufs

- › Funktion und Bedeutung der Beschaffung
- › Erwartungen an den Einkäufer – was muss der Einkäufer von heute können?
- › Interne Zusammenarbeit mit Technik, Qualität etc.
- › Zieldreieck des Einkaufs – Kosten, Qualität und Zeit
- › Hebelwirkung des Einkaufs auf den Unternehmensgewinn

Der Beschaffungsprozess – eine Übersicht

- › Ablauf des Beschaffungsprozesses
- › Von der Beschaffungsmarktforschung zum Vertrag
- › Aufgaben des Einkäufers

Marktrecherche und Lieferantensuche

- › Welche Infos werden für Entscheidungen benötigt?
- › Einsatz des Internets zur Informationsbeschaffung
- › Übersicht über aktuelle Lieferantenverzeichnisse
- › Lieferantenzulassung – sinnvolle Zulassungskriterien
- › Lieferantenbesuche und Lieferantenaudits

Den richtigen Lieferanten finden

- › Professionell anfragen und ausschreiben
- › Lasten- und Pflichtenhefte
- › Angebote vergleichen
- › Gewichteter Mehrfaktorenvergleich – Durchführung einer Nutzwertanalyse

Operatives Lieferantenmanagement

- › Lieferantenbewertung und Lieferantencontrolling
- › Bewertung der Lieferantenleistung
- › Kennzahlen zur Performancemessung
- › Kennzahlensysteme

Grundzüge des Einkaufsrechts

- › Nomenklatur und Abgrenzung von Vertragstypen (Kaufvertrag, Werkvertrag ...)
- › Welcher Vertrag für welchen Fall?
- › Wesentliche Inhalte eines Vertrags
- › Auswahl an typischen Fallstricken

Die ersten Schritte zur strategischen Beschaffung

- › Werkzeuge für den professionellen Einkauf
- › ABC/XYZ-Analyse – das Basistool richtig einsetzen
- › Mit Lieferanten- und Produktportfolios arbeiten
- › Kosten- und Wertanalyse: Definition, Abgrenzung und Einsatz
- › Prozessanalyse – auf dem Weg zum effizienteren Einkaufen

Richtig verhandeln

- › Grundlagen der Kommunikation bzw. des Verhandelns
- › Erfolgsfaktoren des Verhandelns
- › Vorbereitung, Planung und Durchführung der Verhandlung
- › Auftreten und Körpersprache
- › Argumentationsaufbau – richtige Verhandlungsstrategien



- + Kompetente und praxisorientierte Vermittlung des Basiswissens im Einkauf
- + Individuelles Eingehen auf Teilnehmerfragen
- + Praxiserfahrener Referent: Aus der Praxis für die Praxis



22. – 23.10.2019	BERLIN	relexa hotel Stuttgarter Hof Berlin	351910051
20. – 21.11.2019	MÜNCHEN	The Rilano Hotel München	351911052
09. – 10.12.2019	MAINZ	Novotel Mainz	351912032
27. – 28.01.2020	KEMPTEN	Bayerischer Hof Kempten	352001015
03. – 04.03.2020	DÜSSELDORF	Mercure Hotel Düsseldorf City Nord	352003070
20. – 21.04.2020	HAMBURG	Lindner Hagenbeck	352004037
11. – 12.05.2020	STUTTGART	Mövenpick Hotel Stuttgart Airport	352005053
22. – 23.06.2020	FRANKFURT	The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel	352006039

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

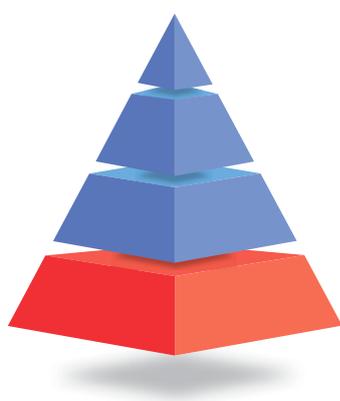
1.395,- EUR zzgl. MwSt.

BME-ZERTIFIKATSLEHRGANG KMU-EINKÄUFER/IN (IHK) – KOMPAKT

Der neu entwickelte Zertifikatslehrgang für den Einkauf in kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert am betrieblichen Einkaufs- bzw. Beschaffungsprozess aus. In diesem Lehrgang erlangen Sie die erforderlichen Fähigkeiten, um eigenständig und verantwortlich auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend zu agieren. Viele Potenziale des modernen Einkaufs sind noch nicht flächendeckend im KMU-Bereich erschlossen worden, daher erlangen Sie mit Besuch dieses Lehrgangs wertvolle Informationen und das benötigte Wissen, um das Erlernte direkt in die Praxis umzusetzen.

Am Ende dieses IHK-Zertifikatslehrgangs wird ein lehrgangsinterner Test durchgeführt. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist das Bestehen dieses Tests und eine Anwesenheit von mindestens 80 % der angebotenen Unterrichtsstunden.

ZIELGRUPPE: Einkäufer/innen sowie Mitarbeiter/innen mit starkem inhaltlichem Praxisbezug zu Einkaufs- und Beschaffungsaktivitäten in kleinen und mittelständischen Unternehmen



KMU-Einkäufer/in (IHK)

INHALTE

ZIELE UND AUFGABEN DES MODERNEN EINKAUFES

- › Funktion und Bedeutung für das Unternehmen
- › Erwartungen an den modernen KMU-Einkäufer
- › Der Beschaffungsprozess im Überblick

AUSGANGSLAGE ERFASSEN

- › Bedarfsanalyse
- › Bedarfs- und Kostenkonkretisierung zur zielgerichteten Einkaufsaktivität
- › Beschaffungsmarktanalyse, -beobachtung und -prognose
- › Analyse der Lieferketten
- › Risiken im KMU-Einkauf – bezogen auf Länder, Branchen und rechtliche Fragestellungen

KMU-EINKAUFSTRATEGIE AUS UNTERNEHMENSSTRATEGIE ABLEITEN UND DEFINIEREN

- › Geeignete Beschaffungs- und Verhandlungsstrategien für den KMU-Einkauf
- › Erstellung und Vereinbarung von Verhaltensrichtlinien mit internen und externen Partnern des KMU-Einkaufs

FESTLEGUNG VON MASSNAHMEN

- › Bewertung von Einkaufsobjekten (Produkte, Dienstleistungen)
- › Bewertung der Lieferanten und Dienstleister
- › Risikobasierte Maßnahmenkataloge
- › Internes Schnittstellenmanagement mit anderen Funktionsbereichen

SICHERSTELLUNG DER REALISIERUNG VON MASSNAHMEN

- › Verpflichtung der Lieferanten und Dienstleister
- › Interne und externe Selbstbewertung des KMU-Einkaufs
- › Unterstützungsmaßnahmen
- › Audits und Verbesserungsvorschläge

ERFOLGSMESSUNG UND BERICHTSWESEN

- › Kennzahlen und Indikatoren des erfolgreichen KMU-Einkaufs
- › Effiziente Berichterstattung und Eigenmarketing des KMU-Einkaufs



- + Berufsbegleitende Qualifikation
- + Überschaubarer Zeitrahmen
- + Hoher Praxisbezug
- + Fachlicher Austausch mit Kollegen/innen aus anderen Branchen
- + IHK-Zertifikat nach bestandener Prüfung

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

DAUER

50 Unterrichtseinheiten

TERMIN/ORT

25. – 29. November 2019
IHK Dortmund

09. – 13. Dezember 2019

16. – 20. März 2020

IHK Frankfurt

TEILNAHMEGEBÜHREN

1.295,- EUR zzgl. MwSt.





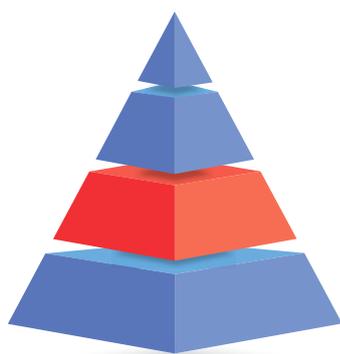
GEPRÜFTE/R FACHWIRT/IN FÜR EINKAUF (IHK)

Die moderne Basisqualifikation für alle Fachkräfte im Einkauf und das auf Bachelor-Niveau!

Dieser Lehrgang ist die neue Basisausbildung für Fachkräfte im Einkauf, die bereits Erfahrungen gesammelt haben und ihre Kompetenzen für weiterführende Aufgaben erkennbar vertiefen wollen. Der Lehrgang richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert am betrieblichen Prozess des Einkaufs aus. In diesem Lehrgang erlangen Sie die erforderlichen Fähigkeiten, um eigenständig und verantwortlich auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend zu handeln. Mit dem Abschluss „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erlangen Sie eine wertvolle Aufstiegsfortbildung mit einem öffentlich-rechtlich anerkannten Abschluss, gleichwertig dem akademischen Bachelor.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Fallstudien, Gruppenarbeit, Diskussion, Präsentationen der Arbeitsergebnisse, Erfahrungsaustausch

 [bme.de/fachwirt](https://www.bme.de/fachwirt)



**Geprüfte/r Fachwirt/in
für Einkauf (IHK)**

MODUL 1 (6 TAGE):

Lern- und Arbeitsmethodik: interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

- › Beschaffungs- und Absatzmärkte beobachten und analysieren
- › Bedarfe an Gütern und Dienstleistungen ermitteln
- › Bedarfsanalysen, Teileklassen und Versorgungsstrategien
- › Einkaufsstrategien methodisch gestützt entwickeln

MODUL 2 (3 TAGE):

Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

- › Einkaufspolitik ableiten
- › Instrumente auswählen und Kennzahlen festlegen
- › Einkaufsprozesse analysieren und Optimierungen ableiten

MODUL 3 (3 TAGE):

Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

- › Lieferantenbeziehungen entwickeln und pflegen
- › Strategien für das Risikomanagement entwickeln und umsetzen
- › Frühwarnsysteme zur Risikoidentifikation einführen

MODUL 4 (3 TAGE):

Einkaufsprozesse vorbereiten

- › Nationale und internationale Ausschreibungen und Anfragen gestalten und durchführen
- › Angebote prüfen und vergleichen
- › Form der Gestaltung und rechtliche Bindung

MODUL 5 (3 TAGE):

Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

- › Einkaufs- und Vertragsverhandlungen durchführen und abschließen
- › Einkaufsabwicklung koordinieren
- › Bei der Gestaltung und Umsetzung des Qualitätsmanagements mitwirken

MODUL 6 (3 TAGE):

Einkaufscontrolling durchführen

- › Beschaffungsrelevante Planungen durchführen
- › Ziele vereinbaren und die Zielerreichung überwachen, dokumentieren und berichten
- › Abweichungsarten und Berichtswesen im Einkauf

MODUL 7 (3 TAGE):

Führung und Zusammenarbeit

- › Festlegen und Begründen von Kriterien für die Personalauswahl
- › Planen und Steuern des Personaleinsatzes
- › Anwenden von situationsgerechten Führungsmethoden

OPTIONALES MODUL (6 TAGE):

Vorbereitung auf die schriftliche IHK Prüfung

MODUL 8 (3 TAGE):

Kommunikation und Präsentation

- › Kommunikation
- › Präsentationen zielgruppengerecht durchführen
- › Umgang mit schwierigen Teilnehmern inkl. Vorbereitung auf die mündliche IHK-Prüfung



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Dorith Rödig
Projektmanagerin Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-233
E-Mail: dorith.roedig@bme.de





	Köln	Frankfurt	Hamburg	München	Stuttgart**	Essen	Hannover	Berlin
 	331900550	331900530	331900540	331900560	331900570	332000510	332000520	332000530
Modul 1	26.08. – 31.08.2019	02.09. – 07.09.2019	09.09. – 14.09.2019	07.10. – 12.10.2019	07.10. – 12.10.2019	10.02. – 15.02.2020	27.01. – 01.02.2020	24.02. – 29.02.2020
Modul 2	19.09. – 21.09.2019	26.09. – 28.09.2019	24.10. – 26.10.2019	07.11. – 09.11.2019	07.11. – 09.11.2019	05.03. – 07.03.2020	27.02. – 29.02.2020	26.03. – 28.03.2020
Modul 3	10.10. – 12.10.2019	24.10. – 26.10.2019	07.11. – 09.11.2019	05.12. – 07.12.2019	21.11. – 23.11.2019	02.04. – 04.04.2020	19.03. – 21.03.2020	23.04. – 25.04.2020
Modul 4	14.11. – 16.11.2019	21.11. – 23.11.2019	12.12. – 14.12.2019	09.01. – 11.01.2020	19.12. – 21.12.2019	14.05. – 16.05.2020	07.05. – 09.05.2020	14.05. – 16.05.2020
Modul 5	12.12. – 14.12.2019	16.12. – 18.12.2019	09.01. – 11.01.2020	23.01. – 25.01.2020	09.01. – 11.01.2020	18.06. – 20.06.2020	04.06. – 06.06.2020	27.05. – 29.05.2020
Modul 6	23.01. – 25.01.2020	16.01. – 18.01.2020	30.01. – 01.02.2020	06.02. – 08.02.2020	06.02. – 08.02.2020	09.07. – 11.07.2020	02.07. – 04.07.2020	18.06. – 20.06.2020
Modul 7	13.02. – 15.02.2020	06.02. – 08.02.2020	13.02. – 15.02.2020	27.02. – 29.02.2020	05.03. – 07.03.2020	27.08. – 29.08.2020	20.08. – 22.08.2020	13.08. – 15.08.2020
Optionale Prüfungs- vorbereitung*	16.03. – 21.03.2020	23.03. – 28.03.2020	02.03. – 07.03.2020	09.03. – 14.03.2020	23.03. – 28.03.2020	21.09. – 26.09.2020	31.08. – 05.09.2020	07.09. – 12.09.2020
Schriftliche IHK-Prüfung	06.04. – 07.04.2020	19.10. – 20.10.2020	19.10. – 20.10.2020	19.10. – 20.10.2020				
Modul 8	04.06. – 06.06.2020	18.06. – 20.06.2020	11.06. – 13.06.2020	09.07. – 11.07.2020	14.05. – 16.05.2020	26.11. – 28.11.2020	12.11. – 14.11.2020	26.11. – 28.11.2020

*Mündliche Prüfungen finden ca. 2 Monate nach den schriftlichen Prüfungen statt.

**Der Kurs in Stuttgart ist nur durchgängig buchbar. Es besteht keine Tauschmöglichkeit mit anderen Destinationen.

Änderungen vorbehalten

ZULASSUNGSVORAUSSETZUNGEN:

Zur Prüfung ist zugelassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

Die Berufspraxis muss inhaltlich wesentliche Bezüge zum Tätigkeitsfeld Einkauf haben.

Die Prüfungszulassung sollte vor Lehrgangsbeginn mit der IHK geklärt werden.

 Täglich: 08.30 – 16.30 Uhr

LEHRGANGSGEBÜHREN:

Die Lehrgangsmodule 1 bis 8

(ohne optionale Prüfungsvorbereitung) kosten zusammen:

2.995,- EUR (MwSt.-befreit), inkl. begleitender Fallstudie
ab 2020: 3.295,- EUR,
Frühbucher bis zum 31.12.2019: 3.095,- EUR

Optionale Vertiefung mit Prüfungsvorbereitung:

995,- EUR (MwSt.-befreit)
ab 2020: 1.195,- EUR

IHK-Prüfungsgebühr:

Wird von der jeweiligen Industrie- und Handelskammer (IHK) erhoben.

In der Lehrgangsg Gebühr sind enthalten:

Umfassende Tagungsunterlagen und Unterrichtsmaterialien

Ratenzahlung für Selbstzahler möglich:

Sprechen Sie uns an, um eine Finanzierung über die Lehrgangsdauer zu vereinbaren.

Förderungsmöglichkeiten:

Bildungsgutschein (AZAV)



TOP BASICS – EINKAUFSWISSEN UND OFFICE MANAGEMENT FÜR ASSISTENZ UND SACHBEARBEITUNG



EINKAUFS-KNOW-HOW UND OFFICE MANAGEMENT

Im Rahmen des Seminars lernen Sie, wie Prozesse in Einkauf und Materialwirtschaft zusammenhängen. Sie erfahren, wie Sie Fachbegriffe im Einkauf genauer einordnen und sicher einsetzen mit dem Ziel, selbstständiger zu arbeiten. Sie erhalten außerdem konkrete Tipps und Instrumente zur effizienten Chefentlastung und zum professionellen Office Management. Mit dem Einkaufswissen einerseits und den konkreten Assistenz-Tipps andererseits erweitern Sie Ihre Handlungskompetenz und können so künftig Ihren Chef noch effizienter unterstützen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter/-innen aus Assistenz, Teamoffice und/oder Sachbearbeitung, die im Bereich Einkauf und Materialwirtschaft einkaufsspezifisches Wissen erlangen oder auffrischen wollen, um somit Management-Entscheidungen besser nachvollziehen zu können, die aber auch praktische Tipps für ihre alltägliche Arbeit und die Zusammenarbeit mit ihrem Chef erhalten möchten.

METHODIK: Fachlicher Input, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Checklisten. Auf Wünsche und Fragen der Teilnehmer/-innen wird eingegangen.

REFERENTEN: Katrin R. Feldner, Sibylle May



SEMINARINHALTE

Tag 1

Die TOP Basics für Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik

- Aufgaben, Ziele und Strukturen der Einkaufsfunktion
- Moderne Organisationsformen in Einkauf, Materialmanagement und Logistik
- Aufgaben und neue Anforderungen an Mitarbeiter und Führungskräfte
- Überblick über verschiedene Teilbereiche der Logistik

Fachbegriffe in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik

- Überblick über einkaufsspezifische Begriffe
- Kenntnisse Trendbezeichnungen
- Kenntnisse neuer Prozessbezeichnungen

Anfragen erstellen und Angebote vergleichen

- Grundlagen von Anfragen
- Durchführen von Angebotsvergleichen
- Überblick der wichtigsten Einkaufs-Kennzahlen und Controlling-Methoden

Informationsbeschaffung im Internet

- Suche von geeigneten Lieferanten und Dienstleistern
- Überblick der effektivsten Suchmöglichkeiten im Internet
- Kenntnisse von Datenbanken und Marktplätzen
- Unterstützung der Einkaufsleitung mit effizienter Vorbereitung

Tag 2

Professionelle Chefentlastung

- Was erwartet Ihr Chef von Ihnen?
- Wie und wo können Sie ihn noch unterstützen und damit entlasten?
- Entscheidungsreife Zuarbeit
- Virtuelle Chefentlastung
- Agieren statt reagieren
- Wie Sie mit den verschiedenen Cheftypen umgehen – welcher Typ ist Ihr Chef?

Effizientes Zeit-, Selbst-, Büromanagement

- Zeitmanagement: Den Tag sinnvoll gestalten
- Umgang mit Zeitdieben und Störfaktoren
- Prioritäten setzen, aber richtig
- Checklisten erleichtern das Leben
- Dokumentenmanagement, Tipps für die Ablage
- Informationsmanagement: Wie und wann?

Erfolgsfaktor Kommunikation

- Gesagt ist nicht verstanden – der Weg zwischen Sender und Empfänger
- Gesprächsführung auf verschiedenen Ebenen:
 - Chef
 - Kollegen
 - Lieferanten
- Souverän und kompetent: So nutzen Sie die Hilfsmittel der Kommunikation



23. – 24.09.2019 **HAMBURG** Adina Apartment Hotel Hamburg Speicherstadt 351909042
 11. – 12.03.2020 **WÜRZBURG** GHOTEL hotel & living Würzburg 352003047

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



BESCHAFFUNGSMARKTFORSCHUNG IM INTERNET

EFFIZIENTE UND ZIELGERICHTETE INFORMATIONSSUCHE FÜR EINKÄUFER

In einem Tag werden Ihnen am Rechnerarbeitsplatz die wichtigsten Internetseiten für Einkäufer vorgestellt und wertvolle Informationen zur Beschaffungsmarktforschung zu diesen gegeben. In Übungen erhalten Sie Zugang zu Marktplätzen zur Lieferantensuche und Online-Quellen für die Einkaufspraxis. Es werden Informationsquellen zu Marktpreisentwicklungen, Einkaufsportalen, Beschaffungsdienstleistern und vielen anderen Inhalten mitgeteilt und direkt ausprobiert.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf, Beschaffung, Einkaufscontrolling, Supply Chain Management

METHODIK: Interaktives Seminar mit viel Praxis und weniger Theorie, Internetrecherche am PC

REFERENT: Andreas Stollenwerk



[bme.de/EKS-IRE](https://www.bme.de/EKS-IRE)

SEMINARINHALTE

Suchmaschinen nutzen und Suchstrategien im Internet

- › Suchmaschinen und Metasuchmaschinen, Onlinekataloge
- › Effektives Suchen – die richtige Suchstrategie
- › Suchdienste, Webkataloge, Foren und Communities

Marktwissen zu Gütern und Materialien

- › Börsennotierte und amtliche Preisentwicklungen für Waren
- › Lieferantendatenbanken, Bonitäts-, Firmen- und Insolvenzauskünfte
- › Einkaufs- und Wirtschaftsverbände
- › Internationale Marktstatistiken und -datenbanken
- › Plattformen für Marktforschungsaufträge und Beschaffungsdienstleister

Fachwissen des Einkäufers

- › Einkaufskennzahlen und -controlling, Formelsammlungen
- › Anfrageportale, Preisagenten und Preisvergleichsagenturen
- › Verhandlungsführung, Rhetorik und Körpersprache
- › Einkaufshomepages und -portale
- › Wirtschaftswissen, -datenbanken und -nachrichten

Marktplätze für Einkäufer

- › Messen, nationale und internationale Messedatenbanken
- › Marktplätze für Energie, Facility-Management, Handwerker, Dienstleistungen
- › Marktplätze für Transport, Gebrauchtmachines, Media, Werbung, IT und Patente
- › Marktplätze für Aus- und Weiterbildung im Einkauf

Global Sourcing

- › Internationale Markt- und Lieferantendatenbanken
- › Interkulturelles Wissen für den Einkauf
- › Außenwirtschaftsinformationen und Weltdatenbanken

Einkaufsservices

- › Umrechner, Übersetzer und Wörterbücher
- › Sammlungen, Korrespondenz in Geschäftsbeziehungen



- + Direktes Arbeiten am PC
- + Hoher Praxisbezug



04.12.2019
25.05.2020



FRANKFURT
KÖLN

Com Center Frankfurt
Com Center Köln



351912023
352005045



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



SAP®-ANWENDERSCHULUNG: SAP® EINKAUF (EK10)

Das Seminar thematisiert die SAP®-Standard-Bestellprozesse, -Einkaufsstammdaten und -Auswertungen im Einkauf. Die Schulung basiert auf einem SAP® ERP-Standardssystem (SAP® ERP Central Component 6.0). Sie enthält Transferhinweise zur Adaption des Erlernten in den Arbeitsalltag der Teilnehmer.

ZIELGRUPPE: Einsteiger in SAP® MM, operative Anwender im Einkauf und in der Materialdisposition, die einen Überblick zum SAP®-Standard erhalten möchten

Erforderliches Wissen: Betriebswirtschaftliches Wissen zu Einkaufsprozessen sowie gute PC-Kenntnisse

Empfohlenes Wissen: Grundkenntnisse in der Navigation in SAP®

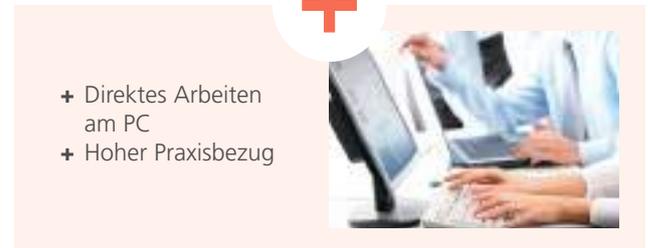
METHODIK: Sie üben direkt am SAP®-System: Für hohen Praxistransfer wird jedem Teilnehmer ein Rechnerarbeitsplatz zur Verfügung gestellt.

REFERENT: Trainer der sollistico® GmbH



SEMINARINHALTE

- Bestellungen ohne Bezug
- Bestellungen mit Bezug (zu Bestellanforderungen, Angeboten und Kontrakten)
- Bestellungen kopieren
- Nachrichtenausgabe
- Bestelländerungen
- Auftragsbestätigungen
- Materialstämme
- Lieferantenstämme
- Infosätze
- Orderbücher
- Quotierungen
- Texte
- Preisänderungen
- Automatische Bestellerzeugung
- Sonderbeschaffungsformen (Umlagerung, Lohnbearbeitung, Konsignation)
- Limit- und Dienstleistungsbestellungen
- Kontrakte
- Anfragen und Angebote
- Einkaufslisten
- Einkaufsanalysen



In Kooperation mit:



ist Partner für

SAP® Authorized User Training



04. – 05.12.2019
26. – 27.05.2020



KÖLN
FRANKFURT

Com Center Köln
Com Center Frankfurt



351912009
352005048



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

995,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



GRUNDLAGEN TECHNISCHER EINKAUF

Die Teilnehmer erlernen die Grundlagen aus Betriebswirtschaft und Technik zum Einkauf technisch anspruchsvoller Güter, Produkte, Anlagen und Dienstleistungen. Sie erarbeiten sich das Grundwissen für den Einsatz von Analysemethoden zur Erkennung und Nutzung von Kostensenkungspotenzialen und qualifizieren sich für die Mitarbeit in Projekten und zur Lieferantenqualifizierung. Die Grundlagen zur Nutzung und Kombination technischer sowie betriebswirtschaftlicher Methoden für eine optimale marktgerechte Beschaffung und erste Beratungsansätze für die Lieferanten zur Kostenoptimierung in der Herstellung werden vorgestellt. Die Teilnehmer lernen, die Auswirkungen von technischen Anforderungen auf die Preisgestaltung einzuschätzen und intern wie gegenüber Lieferanten zu steuern.

ZIELGRUPPE: Neu- und Quereinsteiger im Einkauf aus Technik und Betriebswirtschaft, die technische Güter und Leistungen beschaffen oder zukünftig beschaffen werden, technische Mitarbeiter, die betriebswirtschaftliche und technische Methoden bei Beschaffungen optimal nutzen möchten, sowie Projektbeteiligte, die mit technisch ausgerichteten Beschaffungsaufgaben betraut sind

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Übungen

REFERENT: Ralph G. Präuer



SEMINARINHALTE

Grundlagen und Besonderheiten: Technischer Einkauf, Projekteinkauf und Einkauf

- › Entwicklungen und Trends im Einkauf
- › Herausforderungen und globale Einflüsse
- › Einkaufsorganisation und Beschaffungsprozess
- › Ziele, Abgrenzung, Unterschiede und Anforderungen – Allgemeiner und Technischer Einkauf

Einbindung des Technischen Einkaufs in Produktentwicklung, Konstruktion und Projekteinkauf

- › Grundlagen der Kalkulation und Kalkulationsmodelle
- › Produktentstehungsprozess
- › Einbindung des Einkaufs
- › Grundlagen des Projektmanagements für den Technischen Einkauf
- › Das Einkaufsprojekt

Grundlagen der Methoden und Instrumente des technischen Einkäufers wie FMEA, Wertanalyse, QFD und Prozessanalysen

- › Überblick über Aufbau und Struktur der Tools
- › Anwendung, Ziele und Potenziale
- › Nutzung intern und zusammen mit Lieferanten

Technische Spezifikationen nutzen: Lasten-, Pflichtenheft, Anfragen und Ausschreibung

- › Einfluss technischer Vorgaben auf Preise
- › Notwendige Vorgaben und Erarbeitung von Vereinfachungspotenzialen
- › Unterschiede, Anwendung und Gestaltung von professionellen Anfragen, Ausschreibungen, Pflichten-/Lastenheften
- › Auswertung
- › Steuerung technischer Vorgaben

Kosteneinsparpotenziale erkennen, entwickeln und umsetzen

- › Kostenanalysen
- › Kostentreiber analysieren
- › Technische Audits

Lieferantensuche, -qualifizierung und Lieferantenmanagement im Technischen Einkauf

- › Einbindung und Steuerung von Lieferanten
- › Lieferantenauswahl, -entwicklung und -integration
- › Lieferantenbewertung und -entwicklung

Verhandeln technisch komplexer Produkte

- › Verhandlungsablauf, -vorbereitung und -durchführung
- › Synergien kaufmännischer und technischer Aspekte

Grundlagen rechtlicher Vertragsaspekte für den Technischen Einkauf aus Beschaffungssicht

- › Grundlagen von Einkaufsverträgen
- › Dienst- und werkvertragliche Unterschiede
- › Grundwissen von Haftung, Gewährleistung und Garantie für den Einkauf



25. – 27.11.2019
10. – 12.03.2020



DÜSSELDORF Maritim Hotel Düsseldorf
FREIBURG Mercure Hotel Freiburg Am Münster



351911058
352003044



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.795,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



10. BME-FORUM

DER EINKAUF 2025

Das erfolgreiche 10-jährige Bestehen des BME-Forums zeigt, dass sich der Einkauf 2025 unter Einkaufsleitern im deutschsprachigen Raum als die Strategie-Veranstaltung fest etabliert hat. Hier stellen Geschäftsführer, CPOs, Einkaufsleiter sowie Fachexperten gemeinsam die Weichen für eine zukunftsfähige Einkaufsorganisation. Die digitale Transformation erfordert unlängst den Paradigmenwechsel hin zu einem hochautomatisierten, agilen und somit strategischeren Einkauf. Sie erfahren auf dem Forum, welche Voraussetzungen dafür geschaffen werden müssen und wie Sie den Change-Prozess im Unternehmen aktiv vorantreiben.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleiter, Geschäftsführer sowie alle, die für die strategische Ausrichtung des Einkaufs und Aufstellung der Einkaufsorganisation verantwortlich sind.

METHODIK: Best Practices von Einkaufsleitern für Einkaufsleiter, themenbezogene interaktive Round Tables, Handshake-Session zum intensiven Networking

bme.de/einkauf2025

INHALTE

- **Strategien für eine starke Einkaufsorganisation**
Welche neuen Technologie- und Prozessinnovationen revolutionieren den Einkauf?
- **Endlich Zeit für die strategischen und wertstiftenden Aufgaben**
Standardisierung, Digitalisierung, Automatisierung des operativen Einkaufs
- **Interne und externe Vernetzung zum Einkauf 4.0**
Wie Sie die Wertschöpfungskette und die Lieferantenbeziehung der Zukunft gestalten
- **Konzeption eines nachhaltigen Einkaufsmanagements**
Wie Sie soziale und ökologische Nachhaltigkeit in den Einkauf integrieren



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Rabea Bieser
Telefon: 06196 5828-219
E-Mail: rabea.bieser@bme.de



04. – 05.02.2020



MAINZ

Atrium Hotel Mainz



322002001



1.495,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299

anmeldung@bme-akademie.dewww.bme.de/einkauf2025



STRATEGISCHES WERTSCHÖPFUNGSMANAGEMENT IM EINKAUF

DIE LANGFRISTIGE ZUSAMMENARBEIT MIT WICHTIGEN LIEFERANTEN MANAGEN

Dieses Seminar vermittelt ein ganzheitliches Verständnis des Wertschöpfungsmanagements im Einkauf. Neben der Entwicklung von Einkaufs-, Warengruppen- und Lieferantenstrategien lernen Sie Maßnahmen des strategischen Wertschöpfungsmanagements kennen. Außerdem erhalten Sie wertvolle Ideen für eine langfristige, strategische Zusammenarbeit mit Lieferanten.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Supply Chain und Materialwirtschaft, die langfristig mit Lieferanten zusammenarbeiten wollen.

METHODIK: Training, Gruppendiskussion und -arbeiten, Analysen, Übungen, Checklisten

REFERENT: Andreas Stollenwerk



[bme.de/EKS-WSM](https://www.bme.de/EKS-WSM)

SEMINARINHALTE

Identifikation wichtiger Warengruppen und Lieferanten

- › Datenbasis zur Erstellung von Warengruppensdossiers
- › Die Ausgestaltung der Warengruppenstrategie mit der „Strategy Map“
- › Welche Chancen bietet das Porter-Modell für den Einkauf?
- › Toolbox der strategischen Methoden und Maßnahmen
- › Analyse der Lieferantenstruktur in der Supply Chain
- › Auswahlkriterien strategischer Lieferanten im Wertschöpfungsmanagement

Handlungsfeld: Kapital

- › Kostentreiberanalyse: Preisstrukturanalyse und Lieferantenkalkulation
- › Verbesserung der Liquidität im Wertschöpfungsmanagement
- › Wertanalyse und Target Costing in der Wertschöpfungskette
- › Supply Chain Financing – nicht nur zur Beschleunigung der CCC-Zeit

Handlungsfeld: Lieferanten

- › Nutzen von Desktop Procurement und Lieferantenfitnessprogrammen
- › Kollaborative Geschäftsentwicklung im Wertschöpfungsmanagement
- › 360°-Supplier-Development und Core Cost Engineering
- › Disruptive Procurement im Einkauf 4.0 – oder wie sieht die neue Zukunft aus?

Handlungsfeld: Koordination und Prozesse

- › Innovationswettbewerbe: Produkteigenschaften gemeinsam generieren
- › Simultaneous Engineering statt sequenzielles Arbeiten mit Lieferanten
- › Supplier Managed Inventory – smartes Bestandsmanagement in der Supply Chain
- › Nachhaltigkeitsmanagement im Wertschöpfungsprozess

Handlungsfeld: Krise und Risiko

- › Aufbau eines Risikomanagements für strategische Lieferanten
- › Systematische Sammlung von Risikoinformationen
- › Bewertung von Schäden und Eintrittswahrscheinlichkeiten
- › Risikoabsicherung durch Hedging, 2nd Source oder Substitutionsanalyse

Handlungsfeld: Know-how

- › SWOT-Analysen im Wertschöpfungsmanagement
- › Verbesserung der Leistungsfähigkeit der Einkaufsorganisation
- › Zukünftige Kernkompetenzen des Einkaufs
- › Zukunftsausblick: Nutzen der Spieltheorie bei Verhandlungen mit Lieferanten



28. – 29.11.2019
11. – 12.03.2020
11. – 12.05.2020



WIESBADEN
LEIPZIG
NÜRNBERG

Mercure Hotel Wiesbaden City
The Westin Leipzig
Adina Apartment Hotel Nürnberg



351911069
352003046
352005034



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



DER STRATEGISCHE EINKAUF

Die Teilnehmer werden mit der Komplexität des Einkaufsgeschehens vertraut gemacht, teilweise zwingende Abhängigkeiten werden verdeutlicht. Die für den mittel- und langfristigen Erfolg notwendige überlegte und strategische Vorgehensweise wird vermittelt. Die Teilnehmer lernen, wie sie den Einkauf kundenorientiert managen, Strategien erfolgreich entwickeln und umsetzen.

ZIELGRUPPE: Einkaufsmitarbeiter, die in strategischen Funktionen arbeiten oder in den strategischen Einkauf wechseln werden

METHODIK: Vortrag, Lehrgespräch mit intensiver Diskussion, Fallbeispiele

REFERENT: Berthold Schneider



SEMINARINHALTE

Einkaufspolitik

- › Abhängigkeiten von der Unternehmenspolitik
- › Fristigkeiten verschiedener politischer Vorgaben
- › Beispiele zu einzelnen unternehmens- und einkaufspolitischen Vorgaben

Einkaufsstrategien

- › Grundlagen strategischen Arbeitens
- › Zeitliche Abhängigkeit
- › Strategische Modelle
- › Hilfsmittel zum Aufbau von Strategien

Portfolio-Technik

- › Erarbeiten von Strategien und Vorgehensweisen
- › Marktmacht-Portfolio
- › Risiko-Portfolio
- › Finden von Schwerpunkten, Risikopotenzialen im Lieferantenbereich

Verschiedene Strategien in Einkauf und Materialmanagement

- › Darstellung der Abhängigkeiten und Widersprüche verschiedener Strategien
- › Preispolitik
- › Fristigkeiten
- › Methoden/Verhandlungsansätze

Sourcing-Strategien

- › Single Sourcing
- › Multiple Sourcing u.a.

Lieferantenmanagement

- › Zielsetzung, Chancen, Risiken
- › Methoden und Vorgehensweisen
- › Lieferantenselektion
- › Lieferantenentwicklung
- › Strategische Lieferantenbeziehungen

Lieferantenbewertung

- › Darstellung der Notwendigkeit
- › Vorstellung der Systematik
- › Welche Informationen über Lieferanten sind notwendig?
- › Welche Informationsquellen stehen zur Verfügung?
- › Methoden der Lieferantenbewertung
- › Problematik einer objektiven Bewertung
- › GAP-Analyse als Beispiel einer umfassenden Lieferantenbewertung

%

Sie sparen 295,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „TCO und Prozesskosten im Einkauf“ (S. 27) zu unserem Paketpreis.

1.995,- € zzgl. MwSt.



04. – 05.11.2019	MAINZ	Hilton Mainz City	351911032
09. – 10.12.2019	FREIBURG	Mercure Hotel Freiburg Am Münster	351912029
10. – 11.02.2020	DÜSSELDORF	Maritim Hotel Düsseldorf	352002013
30. – 31.03.2020	STUTTGART	Hotel Park Consul Stuttgart/Esslingen	352003069
05. – 06.05.2020	LEIPZIG	The Westin Leipzig	352005022
15. – 16.06.2020	FRANKFURT	Mercure Hotel Frankfurt Eschborn Helfmann Park	352006012

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



TCO UND PROZESSKOSTEN IM EINKAUF

KOSTENBETRACHTUNG – OPTIMIERUNG – CONTROLLING

Neben den direkten Einsparpotenzialen dürfen auch Prozesskosten nicht außer Acht gelassen werden. Darüber hinaus müssen für eine ganzheitliche Betrachtung – insb. beim Global Sourcing – die Total Cost of Ownership (TCO) stärker in den Fokus rücken. In diesem Seminar erfahren Sie deshalb, wie Sie sowohl die Prozesskosten als auch die Gesamtkosten ermitteln, welche Optimierungsansätze es gibt und wie Sie ein entsprechendes Einkaufscontrolling bei dieser Tätigkeit unterstützen kann.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf und Einkaufscontrolling sowie aus Servicebereichen, die sich mit einer Optimierung der Versorgungskosten und der dazugehörigen Prozess-/administrativen Kosten auseinandersetzen

METHODIK: Vortrag, Diskussion und Gruppenarbeit

REFERENT: Berthold Schneider



 [bme.de/EKS-PKE](https://www.bme.de/EKS-PKE)

SEMINARINHALTE

Prozesskosten im Einkauf

- › Prozesskosten als wesentlicher Kostenfaktor?
- › Darstellung der Prozesskosten
 - Direkte Prozesskosten im Einkauf
 - Indirekte Prozesskosten im Einkauf

Prozesskostenoptimierung: Kostenreduzierungen durch ...

- › Setzen von Schwerpunkten
- › Einführung von Optimierungen in der Ablauforganisation
- › **Beispiele von Optimierungsmöglichkeiten**

Grundsätze des Total Cost of Ownership (TCO)

- › Preisvergleiche im Global Sourcing
- › „Hard Facts“
- › „Weak Costs“
- › Vergleichsansätze für TCO

Kostenanalysen für den effektiven Vergleichsansatz

- › Kostenansätze über „Partiellen Preisvergleich“
- › Kostenarten-Vergleich in Produktkosten

Aufbau einer TCO-Erfassungsliste

- › Prozesskostenansätze
- › Zeitraum für TCO-Vergleiche
- › Mengengrundsätze
- › Direkte Kosten im Einkauf
- › Indirekte Kosten im Einkauf
- › Prozesskosten in involvierten Bereichen

Durchführen von TCO-Vergleichen an Praxisbeispielen

- › **Ableiten von Handlungsalternativen**

%

Sie sparen 295,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Der strategische Einkauf“ (S. 26) zu unserem Paketpreis.

1.995,- € zzgl. MwSt.



06.11.2019
12.02.2020



MAINZ Hilton Mainz City
DÜSSELDORF Maritim Hotel Düsseldorf



351911037
352002018



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



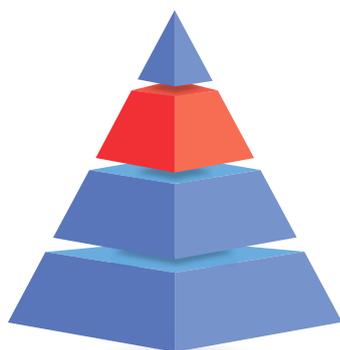
DIPLOMIERTER EINKAUFSEXPERTE (BME)[®]

Certified Procurement Expert (BME)

Um den stetig steigenden Herausforderungen und Gestaltungsmöglichkeiten in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik gerecht zu werden, ist eine fundierte Qualifikation und Expertise in diesem Bereich unerlässlich. Aufbauend auf der IHK-Weiterbildung Fachwirt/in für Einkauf ist dieser Zertifikatslehrgang mit internationaler Anerkennung die logische Weiterführung und Vertiefung der relevanten Praxismethoden. Der Lehrgang ist in insgesamt sechs inhaltlich abgestimmte zwei- bis dreitägige Unterrichtsmodule gegliedert und beinhaltet die einkaufsspezifischen und praxisorientierten Expertenfragestellungen.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an **Fachkräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik** mit wirtschaftswissenschaftlichem Uni-/FH-Abschluss sowie Quereinsteiger mit technischer oder ingenieurwissenschaftlicher Ausbildung. Darüber hinaus stellt der Lehrgang den nächsten Karriereschritt für geprüfte Fachwirte/-kaufleute für Einkauf (IHK) dar. Die Prüfung der Teilnehmerqualifikation erfolgt durch den BME.

 [bme.de/einkaufsexperte](https://www.bme.de/einkaufsexperte)



**Diplomierter
Einkaufsexperte
(BME)[®]**

OPTIONALES BASICCAMP (2 TAGE):

Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training)

- › Der Einkaufsprozess von A bis Z
- › Einkaufspolitik und Einkaufsmarketing
- › Einkaufsorganisation und -strategien
- › Beschaffungsmarktforschung (BMF)
- › Einkaufsvorbereitung und -abwicklung
- › Preis-, Wert- und Make-or-Buy-Analyse
- › Einkaufsverhandlungen
- › Rechtliche Aspekte und Vertragsgrundlagen

EXPERTENCAMP 1 (2 TAGE):

BWL-Know-how & Einkaufspraxis

- › Unternehmensziele und -führung
- › Die wichtigsten Steuerungsinstrumente: Bilanz, Kostenrechnung und Controlling
- › Wichtige Funktionen des Unternehmens im Zusammenspiel
- › Rolle des Einkaufs im Unternehmen -> der moderne Einkäufer
- › Material und Dienstleistung in Warengruppen strukturieren
- › Strategischer Einkauf und operative Beschaffung
- › Beschaffungsmarktforschung und Einkaufsvorbereitung
- › Sourcing-Strategien
- › Einkaufsverhandlungen
- › Rechtliche Aspekte und Vertragsgestaltung

EXPERTENCAMP 2 (2 bzw. 3 TAGE):

Strategie & Organisation

- › Aktuelle und zukünftige Anforderungen an den Einkauf
- › Die Kernprozesse des modernen Einkaufs: operativer Bestellprozess, strategischer Einkaufsprozess, Lieferantenmanagement
- › Im Fokus: der Ergebnis- und Wertbeitrag des Einkaufs
- › Anforderungen an die Aufbau- und Ablauforganisation des Einkaufs
- › Zentral, dezentral oder hybrid: Was ist die richtige Organisationsform?
- › E-Solutions im Einkauf

- › Die Digitalisierung des operativen Einkaufs (order to pay)
- › Der strategische Einkaufsprozess digital: Ausschreibungen, Auktionen
- › Digitalisierung des Lieferantenmanagements (Portal, eCollaboration, Riskmanagement)
- › Change Management: die Mitarbeiter mitnehmen

EXPERTENCAMP 3 (2 TAGE):

Modernes Lieferantenmanagement

- › Bestandteile und Nutzen eines modernen Lieferantenmanagements
- › Lieferantensuche und -auswahl
- › Lieferantenbewertung und -entwicklung
- › Lieferantenportfolio und -beziehungen
- › Kaufmännische, technische und rechtliche Aspekte
- › Qualitätssicherungsvereinbarungen (QSV) und Service Level Agreements (SLA)
- › Produkthaftung in der Lieferkette
- › Compliance und Umgang mit Lieferantenrisiken

EXPERTENCAMP 4 (2 TAGE):

Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

- › Wirkungsfaktoren des Einkäufers
- › Verhandlungsvorbereitung
- › Grundlagen einer optimalen Gesprächsführung
- › Strategien des Verkäufers erkennen
- › Preisverhandlungen: Wie erreiche ich x%?
- › Vertragsabschluss und Training

EXPERTENCAMP 5 (2 TAGE):

Einsparpotenziale durch Preis-, Kosten- und Wertanalyse erschließen

- › Die Unterschiede zwischen Preis, Kosten und Wert
- › Ansatzpunkte für Einsparpotenziale systematisch identifizieren
- › Preisanalyse (hinsichtlich Preisniveau, -struktur und -verlauf)
- › Regressionsanalyse und Umgang mit preistreibenden Faktoren
- › Kostenanalyse und Kostensenkungspotenziale
- › Bedarfsanforderungen/Spezifikationen hinterfragen: Einkauf „meets“ Technik
- › Wertanalyse im Einkauf und Funktionskostenermittlung

EXPERTENCAMP 6 (2 TAGE):

Einkaufscontrolling & QM in der Supply Chain

- › Vom Einkaufsreporting zum Einkaufscontrolling
- › Die wichtigsten Kennzahlen und KPIs für den modernen Einkauf
- › Kennzahlen für das unternehmensübergreifende Benchmarking
- › Erfolgsmessung und Eigenmarketing des Einkaufs
- › Qualitätsmanagement (QM) und -sicherung beim Lieferanten
- › Lieferantenaudits und -qualifizierung
- › Reklamations- und Retourenmanagement



**FLEXIBLE TERMIN- UND ORTSWAHL**

Die Reihenfolge der Expertencamps ist frei wählbar!

 Optionales Basiccamp: Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training) 06.09. – 07.09.2019 Frankfurt am Main 17.01. – 18.01.2020 Frankfurt am Main 27.03. – 28.03.2020 Frankfurt am Main 25.09. – 26.09.2020 Frankfurt am Main	 Expertencamp 3: Modernes Lieferantenmanagement 08.11. – 09.11.2019 Frankfurt am Main 24.01. – 25.01.2020 München 06.03. – 07.03.2020 Düsseldorf 04.09. – 05.09.2020 Hamburg 30.10. – 31.10.2020 Frankfurt am Main	 Expertencamp 6: Einkaufscontrolling & QM in der Supply Chain 27.09. – 28.09.2019 Frankfurt am Main 18.10. – 19.10.2019 Hamburg 20.03. – 21.03.2020 Hamburg 08.05. – 09.05.2020 Frankfurt am Main 11.09. – 12.09.2020 München 06.11. – 07.11.2020 Düsseldorf
Expertencamp 1: BWL-Know-how & Einkaufspraxis 01.11. – 02.11.2019 München 31.01. – 01.02.2020 Düsseldorf 13.03. – 14.03.2020 München 28.08. – 29.08.2020 Frankfurt am Main 23.10. – 24.10.2020 Hamburg	Expertencamp 4: Ergebnisorientierte Verhandlungsführung 13.09. – 14.09.2019 Düsseldorf 29.11. – 30.11.2019 München 28.02. – 29.02.2020 Frankfurt am Main 03.04. – 04.04.2020 Hamburg 03.07. – 04.07.2020 München 09.10. – 10.10.2020 Düsseldorf	Optionales Camp für den Gipfelsturm (Prüfungsvorbereitung) 22.11. – 23.11.2019 Frankfurt am Main 05.06. – 06.06.2020 Frankfurt am Main 27.11. – 28.11.2020 Frankfurt am Main
Expertencamp 2: Strategie & Organisation 24.10. – 26.10.2019 Düsseldorf 05.12. – 07.12.2019 Frankfurt am Main 13.02. – 14.02.2020 Hamburg 24.04. – 25.04.2020 Düsseldorf 29.05. – 30.05.2020 Frankfurt am Main 16.10. – 17.10.2020 München	Expertencamp 5: Preis-, Kosten- und Wertanalyse 20.09. – 21.09.2019 Hamburg 21.02. – 22.02.2020 München 15.05. – 16.05.2020 Düsseldorf 18.09. – 19.09.2020 Hamburg 20.11. – 21.11.2020 Frankfurt am Main	BME-Zertifikatsprüfung 14.12.2019 Eschborn 27.06.2020 Eschborn 19.12.2020 Eschborn

Die sechs Expertencamps müssen in einem Zeitraum von max. zwei Jahren – gerechnet ab dem ersten absolvierten Camp – besucht werden, um an der abschließenden Zertifikatsprüfung teilnehmen zu können.

LEHRGANGSINFORMATIONEN:

Optionales Basiccamp:
 Einkaufspraxis (Fresh-Up-Training): 1.095,- € zzgl. MwSt.

Die sechs Expertencamps kosten zusammen: 5.695,- € zzgl. MwSt.
 ab 2020: 5.995,- € zzgl. MwSt.

Optionales Camp für den Gipfelsturm
 (Prüfungsvorbereitung): 1.095,- € zzgl. MwSt.
 ab 2020: 1.195,- € zzgl. MwSt.

BME-Zertifikatsprüfung: 295,- € zzgl. MwSt.

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:
 Tagungsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen sowie
 Erfrischungsgetränke

Förderungsmöglichkeiten:
 ▶ Bildungsgutschein (AZAV)
 ▶ Ratenzahlung für Selbstzahler möglich. Sprechen Sie uns an.

 1. Tag: 9.30 – 17.00 Uhr
 2. Tag: 8.30 – 16.00 Uhr
 3. Tag: 8.30 – 16.00 Uhr (nur Expertencamp 2 in 2019)

Die BME-Zertifikatsprüfung:

Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen in den fünf
 Expertencamps:

- ▶ Camp 1: BWL-Know-how und Einkaufspraxis
 - ▶ Camp 2: Strategie & Organisation
 - ▶ Camp 3: Modernes Lieferantenmanagement
 - ▶ Camp 5: Preis-, Kosten- und Wertanalyse
 - ▶ Camp 6: Einkaufscontrolling und QM in der Supply Chain
- Dauer: 180 Minuten

Mündliche Prüfung im Expertencamp:
 ▶ Camp 4: Verhandlungsführung
 Dauer: 30 Minuten

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
 Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
 Telefon: 06196 5828-206
 E-Mail: alexander.sehr@bme.de

Auch als Kompakt-Lehrgang buchbar!

07. – 23.08.2020
 Relais-Chalet Wilhelmy
 Bad Wiessee | Tegernsee
www.bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsexperte





DER EINKAUFSLeiter

DEN EINKAUF ZU SPITZENLEISTUNGEN FÜHREN

Sie erhalten und erarbeiten Fachwissen, das darauf abzielt, ganzheitlich die Effizienz und Effektivität Ihres Einkaufs zu steigern, Ihre Einkaufsabteilung optimal zu organisieren, zusätzliche Einsparpotenziale zu identifizieren und umzusetzen, den Erfolg konsequent zu messen und zu kommunizieren sowie die Akzeptanz des Einkaufs im Unternehmen maßgeblich zu verbessern. Des Weiteren werden aktuelle Einkaufsstrategien, Methoden und Werkzeuge vorgestellt.

ZIELGRUPPE: Führungs- und Führungsnachwuchskräfte im Bereich Einkauf, die ein systematisches und managementorientiertes Wissen aufbauen möchten, wie sie die Leistungsfähigkeit ihrer Einkaufsabteilung verbessern und den Stellenwert des Einkaufs erhöhen können. Das Seminar richtet sich auch an erfahrene Einkaufsleiter, die ihr Wissen auffrischen und sich über die neuesten Trends informieren wollen.

METHODIK: Lernaktiver Workshop, praxisorientierte Wissensvermittlung, Erfahrungsaustausch und Gruppenarbeiten

REFERENT: Thomas Roithmeier



SEMINARINHALTE

Der neue Stellenwert des Einkaufs

- › Warum die Professionalisierung des Einkaufs unumgänglich ist
- › Rolle und Aufgaben exzellenter Einkaufsabteilungen
- › Arbeitsweisen herausragender Einkaufsabteilungen
- › Die Stufen zum Weltklasse-Einkauf erfolgreich meistern
- › Die 10 wichtigsten Merkmale eines Weltklasse-Einkaufs
- › Der agile Einkauf: was es bedeutet, wie es sich auswirkt
- › **Checkliste: 75 Merkmale von Weltklasse-Einkaufsorganisationen**

Die Basis für den Erfolg: Organisation des Einkaufs und Kompetenz der Mitarbeiter

- › „Empowerment“: den Einkauf als Ergebnisbringer positionieren
- › Effiziente und effektive Organisationsformen des Einkaufs
- › Funktionen in Weltklasse-Einkaufsorganisationen
- › Anforderungen an die Kompetenz der Einkaufsmitarbeiter
- › Kompetenzlücken identifizieren und schließen
- › Nicht feilschen, sondern betriebswirtschaftlich argumentieren: wie Einkaufsprofis verhandeln
- › „The Battle for Talents“: die besten Mitarbeiter finden und halten
- › Todsünden von Einkaufsmitarbeitern
- › Nie wieder „ausgebremst“ oder blockiert: Methoden zur Verbesserung der Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen
- › **Fragebogen: Messung der Akzeptanz der Leistungen und der Leistungsfähigkeit des Einkaufs im Unternehmen**

Ergebnisorientierte Identifikation von Einsparpotenzialen im gesamten Einkaufsvolumen

- › Die Grundlage des Erfolges: strategische Analyse und Strukturierung des gesamten Einkaufsvolumens
- › Kostensenkungspotenziale nach dem „Total-Cost-of-Ownership“-Prinzip identifizieren
- › Die 40 effektivsten Kostensenkungshebel zur nachhaltigen Senkung der Beschaffungskosten
- › Projektorientierte Planung zur Umsetzung von identifizierten Einsparpotenzialen
- › **Best-Practice-Tool: warengruppenorientierte Planung und Berechnung von Einsparpotenzialen**

Erfolgreiche Ausschreibungs- und Vergabestrategien

- › Entwicklung und Umsetzung von Global-Sourcing-Strategien: Voraussetzungen, Fallstricke, Erfolgsfaktoren

- › Wie mit interdisziplinären Einkaufsteams projektorientiert Warengruppen auf den Weltmärkten platziert werden
- › Globale Lead-Buyer-Strategien zur Reduzierung der Lieferantenbasis und Senkung der Beschaffungskosten
- › Global Research: wie Lieferanten schnell und effizient weltweit identifiziert und systematisch qualifiziert werden
- › Supply Chain Risk Management: Methoden zu Identifizierung und Management von Beschaffungsrisiken
- › Vorgehensweisen und entscheidende Aspekte bei der Auditierung von Lieferanten
- › Prozessoptimierung und Kostensenkung durch eSourcing- und eProcurement-Instrumente
- › Instrumente zur Einbindung von Lieferanten-Know-how
- › **Best-Practice-Tools:**
 - „Ideal Supplier Profile“ zur technischen Qualifizierung von Lieferanten
 - **Marktmachtportfolio zur Ableitung der Beschaffungsstrategie**
 - **Identifizierung und Management von Supply-Chain-Risiken**

Wesentliche Aspekte des strategischen und operativen Lieferantenmanagements

- › „Best-in-Class“ Supplier Relationship Management (SRM): Ziele, Bausteine und Prozesse
- › Die Lieferantenbewertung als Kerninstrument des Lieferantenmanagements: Anforderungen, Teilbereiche, Inhalte
- › Strategische Analyse von Lieferantenportfolios und einzelner Lieferanten
- › Entwicklungsstrategien für unterschiedliche Lieferantentypen
- › Controllingprozess im Lieferantenmanagement
- › **Best-Practice-Beispiel: Professionelle Lieferantenbewertung**

Erfolg ist kein Zufall: Steuerung und Kontrolle des Einkaufs und seiner Ergebnisse

- › Effektives und leistungsfähiges Einkaufscontrolling
- › Einkaufserfolge messen, ausweisen und berichten
- › Definition von Einkaufserfolgen und ergebnisorientierte Berechnungsformeln
- › Ergebnisbeitrag des Einkaufs planen, messen und überwachen
- › Die 90 wichtigsten Kennzahlen zur ganzheitlichen Messung und systematischen Steuerung des Einkaufs
- › **Best-Practice-Beispiel: GuV-orientierte Einkaufsberichterstattung**



25. – 27.11.2019
02. – 04.03.2020



FRANKFURT
STUTTGART

Mercure Hotel Frankfurt Eschborn Ost
Pullman Stuttgart Fontana



351911059
352003033



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.795,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



IHS MARKIT/BME-EINKAUFSMANAGER-INDEX

Der IHS Markit/BME-Einkaufsmanager-Index (EMI) gibt einen allgemeinen Überblick über die konjunkturelle Lage in der deutschen Industrie und fungiert als Frühindikator für die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland.

Die Ergebnisse basieren auf der monatlichen Befragung von rund 500 Einkaufsleitern und Geschäftsführern der verarbeitenden Industrie (nach Branche, Größe, Region repräsentativ für die deutsche Wirtschaft ausgewählt).

Der EMI erscheint seit 1996 unter der Schirmherrschaft des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME). Er wird vom Anbieter von Unternehmens-, Finanz- und Wirtschaftsinformationen IHS Markit mit Hauptsitz in London erstellt und orientiert sich am Vorbild des US-Purchasing Manager's Index (Markit U.S.-PMI).



bme.de/benchmark



IHS MARKIT/BME-EINKAUFSMANAGER-INDEX BIETET ÜBERSICHT ÜBER 12 TEILINDIZES:

- › Entwicklung von Auftragszugang, Auftragsbestand und Export
- › Bestand an Fertigwaren und Vormaterialien
- › Entwicklung von Einkaufs- und Verkaufspreisen sowie der Einkaufsmenge
- › Informationen zu Produktionsleistung, Lieferzeiten und Beschäftigung
- › Jahresausblick (erwartetes Wachstum über die kommenden 12 Monate)

BESONDERS WERTVOLL SIND ZUDEM DIE ÜBERSICHTEN ZU:

- › Artikeln mit Lieferschwierigkeiten
- › Produkten, die teurer am Markt angeboten werden
- › Produkten, die billiger am Markt angeboten werden



IHR ANSPRECHPARTNER

Andreas Hermann
Leiter Benchmark Services
Telefon: 06196 5828-207
E-Mail: andreas.hermann@bme.de



- + Profitieren Sie von frühzeitigem Wissen über Trends der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, um Ihre Einkaufsstrategie zu optimieren
- + Nutzen Sie die differenzierten Marktindikatoren für Verhandlungen mit Ihren Geschäftspartnern
- + Stellen Sie Ihr Reporting gegenüber der Geschäftsleitung oder für die Versorgung Ihrer Mitarbeiter im Einkauf auf eine fundierte Datenbasis

ERSCHEINUNG

monatlich

PREIS

490,- EUR zzgl. 19 % MwSt.
als Jahresabonnement (12 Ausgaben)



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



DIPLOMIERTER EINKAUFSMANAGER (BME)[®]

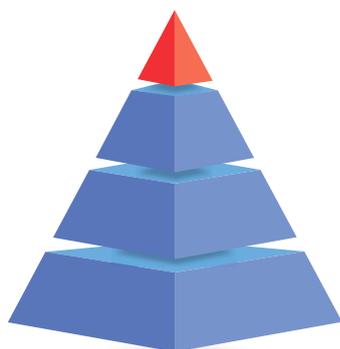
Certified Procurement Manager (BME)

Mit diesem Lehrgang findet auch das Top-Management im Einkauf eine adäquate Qualifizierungsoption – gerade auch im Hinblick auf die aktuellen Themen Führung im internationalen Wettbewerb, Wertbeitrag des Einkaufs (inkl. Eigenmarketing) sowie Risikomanagement in den globalen Beschaffungsmärkten. Der Lehrgang ist in insgesamt sechs inhaltlich abgestimmte Unterrichtsmodulare gegliedert und beinhaltet die einkaufsspezifischen und praxisorientierten Fragestellungen aus der Führungsperspektive.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an Führungskräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik mit mehrjähriger Fach- und Personalverantwortung. Darüber hinaus stellt der Lehrgang den nächsten Karriereschritt für Diplomierte Einkaufsexperten (BME)[®] dar. Die Prüfung der Teilnehmerqualifikation erfolgt durch den BME.



[bme.de/einkaufsmanager](https://www.bme.de/einkaufsmanager)



Diplomierter Einkaufsmanager (BME)[®]

GATE 1 (2 TAGE):

Personalführung im Einkauf

- Kommunikation, Gesprächsführung und Feedback
- Führungsmethodik
- Management by ... – Konzepte
- Führen nach Zielen und variable Vergütungssysteme
- Führen von Einkauferteams, Führung im internationalen Wettbewerb
- Personalentwicklung und Personalbeurteilung
- Mitarbeitergespräche
- Zwischenmenschliches Handeln
- Rollen und Aufgaben im Team, Projektmanagement
- Konfliktmanagement
- Motivations-Coaching
- Selbstorganisation und Zeitmanagement

GATE 2 (2 bzw. 3 TAGE):

Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart

- Megatrends im Umfeld des Einkaufs: Warum der Einkauf agil und smart werden muss
- Die Rolle des Einkaufs in der modernen wertorientierten Unternehmensführung
- Moderne Organisationsformen
- Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung des strategischen und operativen Einkaufs
- Materialgruppenmanagement und Lead-Buyer-Konzept in der Praxis
- Strategische Hebel: Early Involvement, Volumenbündelung und Standardisierung
- Projektmanagement und crossfunktionale Zusammenarbeit mit der Technik
- Der Weg zur smarten, agilen Einkaufsorganisation
- Digitale Transformation des Einkaufs: Reloading von operativem Bestellprozess, strategischem Einkaufsprozess und Lieferantenmanagement
- Erfolgsfaktoren: Transparenz und End-to-End-Integration

GATE 3 (2 TAGE):

Strategischer Einkauf

- Entwicklung von Einkaufsstrategien
- Strategien für den direkten und indirekten Einkauf sowie den Projekteinkauf
- Einbindung interner Kunden/Bedarfsträger und Schnittstellenmanagement
- Strategisches Lieferanten- und Risikomanagement
- Make-or-Buy-Analysen
- Ausschreibungen, Lieferantenwettbewerb und Vertragsmanagement
- Target Costing, Design for Sourcing und Konzeptwettbewerb

GATE 4 (2 TAGE):

Controlling, Reporting und Erfolgsmessung

- Einkaufscontrolling versus Reporting
- Instrumente und Kennzahlen, IT-Software-Lösungen, Dashboard-Lösungen auf Knopfdruck
- Benchmarking und Leistungsmessung
- Woran misst man den Einkaufserfolg? Eigenmarketing des Einkaufs
- (Prozess-)Kostenrechnung im Einkauf
- Einbindung des Einkaufs in den Managementprozess
- Lieferanten- und Supply-Chain-Controlling
- Einkaufsreporting für die Unternehmensleitung

GATE 5 (2 TAGE):

SCM & Supply Chain Collaboration

- SCM – was steckt dahinter?
- Die Rolle des Einkaufs im SCM
- Prozesskettenmodellierung und Prozessmanagement
- Wertschöpfungspartnerschaften mit Lieferanten und Logistikdienstleistern
- Nachhaltiges SCM
- Interne und externe Barrieren für erfolgreiches SCM
- Collaboration entlang der Supply Chain: digitale Lösungen und partnerschaftliche Zusammenarbeit
- Code of Conduct und Compliance entlang der Supply Chain

GATE 6 (2 TAGE):

Global Supplier Management

- Chancen und Risiken bei globalen Lieferanten
- Vom Listenpreis zum Total Cost of Ownership (TCO) – richtig kalkulieren und strategisch sinnvoll entscheiden
- Globale Beschaffungsmarktforschung (BMF) und Verhandeln in anderen Ländern
- Mögliche Kommunikationsbarrieren und Lieferantenentwicklung, QM und Auditing
- Interkulturelle Kompetenz und Hilfe vor Ort
- Praxisbeispiele: Einkaufen in weltweiten Beschaffungsmärkten



**FLEXIBLE TERMIN- UND ORTSWAHL**

Die Reihenfolge der Gates ist frei wählbar!

Gate 1: Personalführung im Einkauf 25.10. – 26.10.2019 Düsseldorf 06.12. – 07.12.2019 München 24.01. – 25.01.2020 München 06.03. – 07.03.2020 Düsseldorf 29.05. – 30.05.2020 Frankfurt am Main		Gate 4: Controlling, Reporting und Erfolgsmessung 27.09. – 28.09.2019 Frankfurt am Main 14.02. – 15.02.2020 Hamburg 03.04. – 04.04.2020 Frankfurt am Main 28.08. – 29.08.2020 Düsseldorf 06.11. – 07.11.2020 München		Optionales Summary Meeting (Prüfungsvorbereitung) 29.11. – 30.11.2019 Frankfurt am Main 12.06. – 13.06.2020 Frankfurt am Main 04.12. – 05.12.2020 Frankfurt am Main	
Gate 2: Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart 19.09. – 21.09.2019 Hamburg 13.03. – 14.03.2020 München 08.05. – 09.05.2020 Frankfurt am Main 18.09. – 19.09.2020 Hamburg 23.10. – 24.10.2020 Düsseldorf		Gate 5: SCM & Supply Chain Collaboration 30.08. – 31.08.2019 Hamburg 18.10. – 19.10.2019 München 07.02. – 08.02.2020 München 19.06. – 20.06.2020 Hamburg 09.10. – 10.10.2020 Düsseldorf 27.11. – 28.11.2020 Frankfurt am Main		BME-Zertifikatsprüfung 14.12.2019 Eschborn 27.06.2020 Eschborn 19.12.2020 Eschborn	
Gate 3: Strategischer Einkauf 13.09. – 14.09.2019 Düsseldorf 08.11. – 09.11.2019 Frankfurt am Main 31.01. – 01.02.2020 Düsseldorf 20.03. – 21.03.2020 Hamburg 11.09. – 12.09.2020 München 20.11. – 21.11.2020 Frankfurt am Main		Gate 6: Global Supplier Management 06.09. – 07.09.2019 München 21.02. – 22.02.2020 Frankfurt am Main 24.04. – 25.04.2020 Düsseldorf 04.09. – 05.09.2020 Hamburg 30.10. – 31.10.2020 München			

Die sechs Gates müssen in einem Zeitraum von max. zwei Jahren – gerechnet ab dem ersten durchlaufenen Gate – besucht werden, um an der abschließenden Zertifikatsprüfung teilnehmen zu können.

LEHRGANGSINFORMATIONEN:

Die sechs Gates kosten zusammen: 5.995,- € zzgl. MwSt.

Optionales Summary Meeting
(Prüfungsvorbereitung)
ab 2020: 1.095,- € zzgl. MwSt.
1.195,- € zzgl. MwSt.

BME-Zertifikatsprüfung: 295,- € zzgl. MwSt.

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:
Tagungsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen sowie
Erfrischungsgetränke

Förderungsmöglichkeiten:
 ▶ Bildungsgutschein (AZAV)
 ▶ Bildungs- bzw. Qualifizierungschek
 ▶ Steuerliche Förderung
 ▶ Ratenzahlung für Selbstzahler möglich. Sprechen Sie uns an.



1. Tag: 9.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 8.30 – 16.00 Uhr
3. Tag: 8.30 – 16.00 Uhr (nur Gate 2 in 2019)

Die BME-Prüfung:

Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen/Fallstudien in den fünf Gates:

- ▶ Gate 2: Einkaufsorganisation 4.0 – agil und smart
- ▶ Gate 3: Strategischer Einkauf
- ▶ Gate 4: Controlling, Reporting und Erfolgsmessung
- ▶ Gate 5: SCM und Supply-Chain-Collaboration
- ▶ Gate 6: Global Supplier Management

Dauer: 240 Minuten

Mündliche Prüfung:

- ▶ Gate 1: Personalführung im Einkauf

Dauer: 30 Minuten

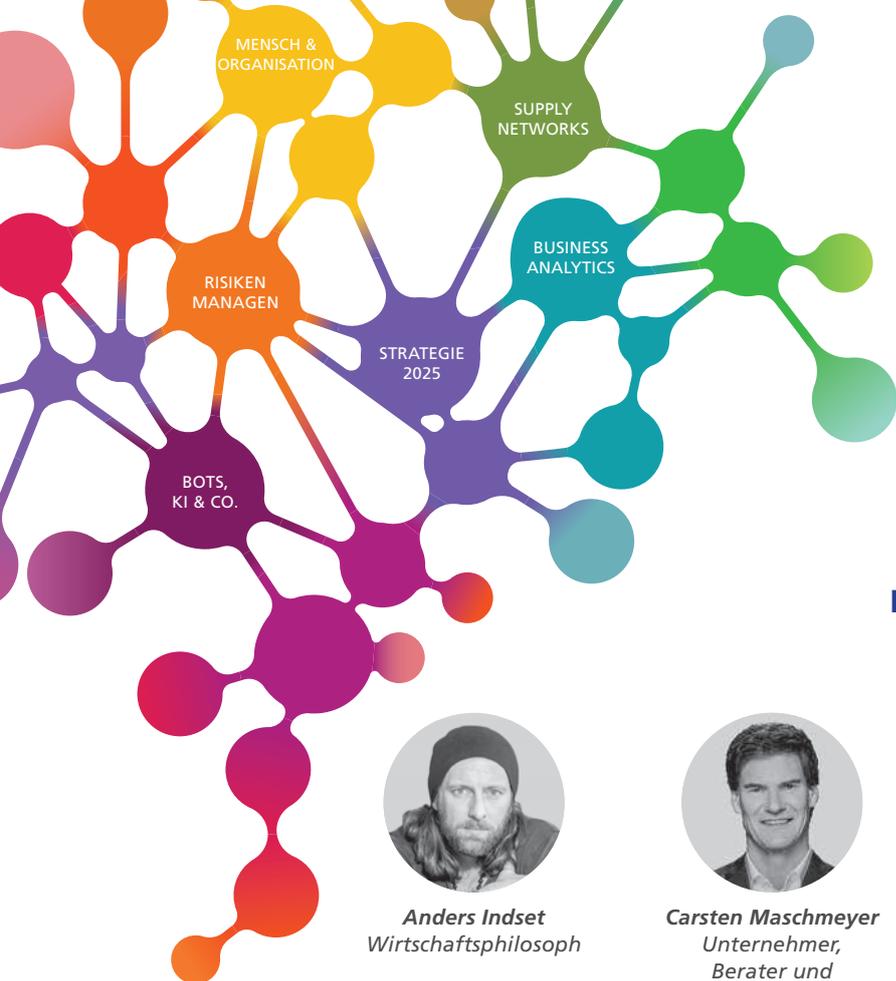
**IHR ANSPRECHPARTNER**

Alexander Sehr
 Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
 Telefon: 06196 5828-206
 E-Mail: alexander.sehr@bme.de

Auch als Kompakt-Lehrgang buchbar!

10. – 26.07.2020
 Hotel Landhaus Töpferhof
 Warnsdorf bei Travemünde
www.bme.de/kompaktlehrgang_einkaufsmanager





FREUEN SIE SICH AUF EIN VIELSEITIGES UND SPANNENDES PLENUM!



Anders Indset
Wirtschaftsphilosoph



Carsten Maschmeyer
*Unternehmer,
Berater und
Finanzinvestor*



Christian Lindner MdB
*Bundenvorsitzender
der Freien Demokraten
und Vorsitzender der
Fraktion der Freien
Demokraten im
Deutschen Bundestag*



Florian Schröder
*Kabarettist, Autor,
Moderator, Referent*

Hören Sie außerdem viele Sprecher aus allen Branchen – von KMU bis Großkonzern!

AGCO International GmbH | Airbus | Aurubis AG | Bosch Rexroth AG | Collonil, Salzenbrodt GmbH & Co. KG | Daimler Buses | Dr. Ing. h. c. F. Porsche AG | Eckelmann AG | FlixBus | Flughafen Hannover-Langenhagen GmbH | innogy SE | Johanniter Competence Center GmbH | Jungheinrich AG | Karl Knauer KG | Kirchhoff Automotive | Körber AG | Maersk | Medicins Sans Frontieres | Melitta | Miele & Cie. KG | Nokia | Putzmeister Concrete Pumps GmbH | REHAU Automotive | R+V Allgemeine Versicherung AG | SAP SE | Sartorius Stedium Biotech GmbH | Steinbeis Papier GmbH | Wilhelm Schulz GmbH | ZF Group

#pacesetter

54

**SYMPOSIUM
EINKAUF
LOGISTIK
13.-15.11.2019
BERLIN**

Information und Anmeldung

Tel.: +49 6196 5828-200 | Fax: +49 6196 5828-299
anmeldung@bme.de | www.bme.de/symposium



#bmesymposium





„QUICK WINS“ – DIE WIRKSAMSTEN INSTRUMENTE IM EINKAUF

Im Einkauf gibt es mittlerweile eine große Anzahl ganz unterschiedlicher Instrumente, die schnelle Kostensenkungen und Effizienzsteigerungen versprechen. Dabei ist nicht jede Methode für jedes Problem gleich gut geeignet. Zunächst ist ein fundierter Überblick notwendig, um die richtige Methode für die jeweilige Fragestellung auszuwählen. Nur so lassen sich Quick Wins realisieren!

Sie erhalten einen fundierten Überblick über die wichtigsten Instrumente und ihre Einsatzmöglichkeiten. Sie kennen die Einsatzmöglichkeiten der einzelnen Tools, vermeiden Fehlentscheidungen und realisieren schneller Ihre Quick Wins.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf oder aus einkaufsnahen Bereichen. Das Seminar eignet sich sowohl für erfahrene Einkäufer als auch für Neu- und Quereinsteiger.

METHODIK: Fachvorträge, moderierte Gruppenarbeiten, Case Studies, Diskussionen

REFERENT: Prof. Dr. Alexander E. Meier oder Prof. Dr. Christoffer Schneider



[bme.de/EKS-QWI](https://www.bme.de/EKS-QWI)

SEMINARINHALTE

Priorisierung von Quick Wins

- › Priorisierung
- › Situation-Ziele-Maßnahmen Template

Quick Wins ersten Grades

- › Wettbewerb
- › Lieferantenanbindung

Quick Wins zweiten Grades: Methodenüberblick

- › Übersichtsmatrix: Welche Methoden gibt es?
- › Welche Methoden sind wann besonders wirksam?
- › Wie wird die richtige Methode ausgewählt?

Kostenorientierte Methoden

- › Schattenkalkulation/Kostenstrukturanalyse (KSA)
- › Price-Performance-Analyse (LPP)
- › Benchmarking

Prozessorientierte Methoden

- › Cross-funktionale Zusammenarbeit
- › Early Involvement
- › Design for Sourcing

Strategieorientierte Methoden

- › SWOT-Analyse
- › Einkaufsportfolios und Strategieauswahl
- › Lieferantenmanagement und Bündelung

Wettbewerbsorientierte Vergabemethoden

- › Auktionen
- › Case Study: Anwendung unterschiedlicher Auktionsmodelle

Lessons Learned



- + Überblick über die wirksamsten Methoden
- + Kostensenkungspotenziale aufdecken
- + Schnelle Einsparungen realisieren



29.10.2019
05.03.2020



FRANKFURT The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel
DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord



351910059
352003010



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.





SCHNITTSTELLENMANAGEMENT IM EINKAUF

DER EINKAUF ALS BUSINESS-PARTNER AUF AUGENHÖHE

Der Einkauf hat viele Schnittstellen mit den übrigen Unternehmensbereichen und -prozessen. Das bedeutet, dass es an diesen vielen Berührungspunkten auch zu Reibungsverlusten kommen kann. In diesem Seminar lernen Einkäufer Wege und Ansätze kennen, wie sie als Schnittstellenmanager effektiv mit den Fachabteilungen zusammenarbeiten, früher in Projekte eingebunden werden, Konflikte lösen, Leuchtturmprojekte identifizieren, die Leistungen des Einkaufs intern darstellen und so zum Partner auf Augenhöhe werden.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Category Manager, die sich mit internen Fachabteilungen wie z.B. Geschäftsführung, Technik/Entwicklung, Produktion, Marketing, Qualität, IT, HR, Logistik oder Sales abstimmen müssen und die Zusammenarbeit verbessern wollen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Diskussion

REFERENT: Dr. Werner Graßl



SEMINARINHALTE

Der Einkauf als Schnittstelle

- › Wie funktionieren Schnittstellen?
- › Berührungspunkte der Fachabteilungen mit dem Einkauf
- › Unternehmenszusammenhänge und Prozesse erkennen
- › Gemeinsame und konträre Ziele der beteiligten Abteilungen identifizieren und verstehen
- › Interdisziplinäres Denken und Handeln
- › Welche Rolle soll und will der Einkauf einnehmen?

Der Schnittstellenmanager

- › Was muss ein Schnittstellenmanager können?
- › Ihr Persönlichkeitsprofil
- › Stärken und Schwächen kennen und nutzen
- › Die Persönlichkeit des Gegenübers erkennen und darauf eingehen

Der Schnittstellenmanager als Moderator und Kommunikator

- › Kommunikation als Erfolgsfaktor
- › Konsensorientierte Gesprächsführung
- › Meetings bzw. Besprechungen leiten
- › Argumente optimal einsetzen
- › Arbeiten im Team
- › Alle ins Boot holen
- › Wann wird wer eingebunden?
- › Mit Konflikten souverän umgehen

Internes Einkaufsmarketing

- › Die Leistungen des Einkaufs präsentieren
- › Wertschätzung des Einkaufs steigern
- › Dienstleistungsmentalität im Einkauf stärken
- › Die Fachabteilung als Kunde?
- › Leuchtturmprojekte identifizieren und einsetzen
- › Den Mehrwert durch den Einkauf sichtbar machen
- › Erfolge darstellen
- › Professioneller Auftritt in Besprechungen und Meetings

Erfolgreiche Ansätze für eine funktionsübergreifende Zusammenarbeit

- › Raus aus der Opferrolle – was muss der Einkauf tun, damit es klappt?
- › Wie leiste ich Überzeugungsarbeit im eigenen Team?
- › Gemeinsame Ziele identifizieren
- › Early Involvement fördern
- › Informationsfluss sicherstellen
- › Prozesse definieren und optimieren
- › Kompetenzen definieren und Kompetenzportfolios erstellen
- › Möglichkeiten der Erfolgsmessung

09. – 10.09.2019	BREMEN	Maritim Hotel Bremen	351909011
02. – 03.12.2019	FRANKFURT	The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel	351912013
23. – 24.01.2020	GRAINAU	SENTIDO Zugspitze Berghotel Hammersbach	352001003
30. – 31.03.2020	BONN	Hilton Bonn	352003013
28. – 29.05.2020	BERLIN	ARCOTEL John F Berlin	352005001
			1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
			1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



EFFIZIENZSTEIGERUNG DURCH LEAN MANAGEMENT IM EINKAUF

MACHEN SIE IHREN EINKAUF SCHLANK FÜR DIE DIGITALISIERUNG!

Die Digitalisierung wird die Zukunft des Einkaufs maßgeblich beeinflussen. Insbesondere die Trennung zwischen strategischem und operativem Einkauf wird neu gestaltet. Um den Weg zum Einkauf 4.0 erfolgreich zu beschreiten, muss sich der Einkauf durch Einführung eines Lean Managements, einer neuen Arbeitsteilung und die Sicherstellung von Daten-zuverlässigkeit neu aufstellen. Die Digitalisierung ist kein Selbstläufer und hängt stark von den Mitarbeitern ab. Der Einkaufsprozess ist personengebunden und muss daher zuallererst eine Vorbereitung zur Digitalisierung durchlaufen. Mit dem Seminar wird nicht nur diese Lücke geschlossen, sondern gleichzeitig ein zuverlässiger Weg zu einer Kosten-senkung im Einkauf durch höhere Effizienz aufgezeigt.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Einkaufsleiter, Gruppen- und Teamleiter, Verantwortliche in Einkauf und Beschaffung, Supply Chain Manager, Lean Manager oder Lean SixSigma Beauftragte der Unternehmen, Geschäftsführer und Prozessoptimierer

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit und Übungen

REFERENT: Lutz Schwalbach



[bme.de/EKS-LEA](https://www.bme.de/EKS-LEA)

SEMINARINHALTE

Was bedeutet Lean im Einkauf?

- › Schlanke Prozesse als Voraussetzung für die Digitalisierung und den Einkauf 4.0
- › Anpassung von Ressourceneinsatz, Vorratsbestand und Durchlaufzeiten
- › Gewinn und Rentabilität steigern durch schlanke Organisation und minimale Kosten
- › Die vier Drachen der Verschwendung
- › Wie lassen sich die Prinzipien auf den Einkauf übertragen?

Das Lean Management Prinzip im Einkauf

- › Das produktionsorientierte Taylor-Ford-Prinzip
- › Die Schlüsselfragen des Lean Prinzips
- › Soziale Kompetenz als Voraussetzung für Lean Management
- › Die Störfaktoren
- › Die Zielkonflikte, Erfolgsfaktoren und Messgrößen
- › Merkmale eines Lean Unternehmens

Projektplan für die Umsetzung

- › Organisatorische Voraussetzungen (Aufbauorganisation)
- › Vorgehen mit der Lean-Methodik:
 - Standardisierung
 - Automatisierung
 - Erkennen von nicht-Einkaufstätigkeiten
 - Arbeitsteilung
 - Lean Einkauf
- › Das Lean Identifikations- und Prüfschema für den Einkaufsprozess
- › Die Motivatoren
- › Der schnelle Umsetzungsplan

Einführung von Lean Management in der Beschaffung

- › Klärung von Kunden- und Qualitätserwartungen
- › Die neue Aufbauorganisation des Einkaufs
- › Das Team Building u.a. als KVP-Element
- › Datensicherheit und EDV im Einkauf neu anwenden
- › Das Lean Re-Design des Einkaufsprozesses und die Lean Arbeitsteilung im Einkauf
- › Der sichere Weg: Lean Einkaufen in die Organisation einschleusen
- › Vorbereitung und Umgang mit erwarteten Störungen
- › Weitere Schritte durch KVP, Lieferanten- und Produkt-integration
- › **Leitfaden für die Umsetzung von Lean in Ihrem Einkauf**



02.09.2019	HANNOVER	Mercure Hotel Hannover Oldenburger Allee	351909023
04.12.2019	FRANKFURT	The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel	351912022
20.04.2020	DÜSSELDORF	Mercure Hotel Düsseldorf City Nord	352004005

09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



EFFIZIENTES STAMMDATENMANAGEMENT IN DER PRAXIS

GRUNDLAGEN, METHODEN & WERKZEUGE, BEST PRACTICES

Stammdaten sind wichtige Grundlagen eines Unternehmens und Voraussetzung für agile und effiziente Geschäftsprozesse. Das strategische Managen von Stammdaten über den gesamten Lebenszyklus hinweg ist im heutigen digitalisierten Umfeld ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Stammdaten im Griff zu haben bedeutet: regelmäßige Überwachung, strategische Auswertung und Pflege sowie die Sicherung der Datenqualität. In diesem Seminar lernen Sie grundlegende Methoden und Werkzeuge für ein erfolgreiches Stammdatenmanagement kennen, um zukünftig eine überbetriebliche Qualität Ihrer Daten im Einkauf zu sichern.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die für das Thema Stammdaten verantwortlich sind

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Gruppenarbeit

REFERENT: Thomas Schäffer



SEMINARINHALTE

Aktuelle Situation in Unternehmen

- Entwicklungen und Trends im Stammdatenmanagement infolge von Digitalisierungsinitiativen
- Stammdatenprobleme: Identifikation von Ursache und Wirkung aufgrund mangelhafter Stammdatenqualität in Geschäftsprozessen

Methoden & Werkzeuge

- Stammdatenmanagement: Gestaltungsbereiche für ein wirksames Stammdatenmanagement auf unterschiedlichen Ebenen im Unternehmen
- Datenqualitätsmanagement: Messung und Steuerung der Stammdatenqualität mittels Metriken und Beispiele für anwendungsbezogene Kennzahlen
- Data-Governance: auf dem Weg einer nachhaltigen Unternehmenskultur zur Sicherstellung einer hohen Stammdatenqualität
- Kosten-Nutzen-Analyse: Ermittlung des Wertbeitrags eines Datenqualitätsmanagements (DQM) zum Unternehmenserfolg
- Stammdaten-Life-Cycle: Materialstammdaten anlegen, pflegen und löschen
- Klassifikationen: Möglichkeiten zur einheitlichen Klassifizierung von Materialstammdaten
- Werkzeuge für das Stammdatenmanagement: Aktuelle Marktsituation und Stand der Technik mit Vorgehensweise bei der Auswahl

Überbetriebliche Stammdatenqualität: Erfolgsfaktor für den Einkauf

- Unternehmensübergreifende Stammdatenqualität: eine gemeinsame Aufgabe entlang der Supply Chain
- Ursache-Wirkung von Stammdatenproblemen in Ökosystemen
- Daten-Qualitätsverträge für Partnerbeziehungen entlang der digitalen Daten-Supply-Chain
- Datenarchitekturen für eine übergreifende Informationslogistik
- Methodenbausteinkasten für eine unternehmensübergreifende Stammdatenqualität

Best Practices

- Praxisaufgabe Stammdatenanalyse: Aufspüren von Fehlern in Stammdaten und Erstellung eines Datenqualitäts-Reports
- Fallstudie Maschinenbau/Handel: Vorgehensweise in Stammdatenprojekten von mittelständischen Unternehmen
- Bewertung von Handlungsfeldern: Vorgehensweise, Abschätzung und Priorisierung

Fazit und Ausblick

- Lessons learned: Zusammenfassung der Erkenntnisse und Ableitung von konkreten Handlungsempfehlungen



26. – 27.09.2019
14. – 15.05.2020



DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City
STUTT GART Hotel Park Consul Stuttgart/Esslingen



351909047
352005006



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



STRATEGISCHES MATERIALGRUPPENMANAGEMENT

PROFESSIONALISIERUNG IM MATERIALEINKAUF

Ein professionelles Materialgruppenmanagement gehört zu den wichtigsten Fundamenten des Einkaufserfolgs. Angefangen von den Zielen und dem Nutzen des Materialgruppenmanagements, der Bildung von Materialgruppen über die Strategieentwicklung bis zur operativen Umsetzung durch verschiedene Instrumente wird wertvolles Praxiswissen vermittelt. Unabhängig davon, ob Sie Materialgruppenmanagement einführen oder optimieren wollen, erhalten Sie in dem Seminar wichtige Informationen für die Strategiegestaltung und Hilfestellung für die operative Umsetzung in die Praxis. Der Einsatz von verschiedenen Templates hilft bei der Strukturierung und erleichtert die spätere Umsetzung im eigenen Unternehmen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter und Führungskräfte aus Einkauf und Management, die für die Einführung, Gestaltung und Umsetzung des Materialgruppenmanagements verantwortlich sind

METHODIK: Fachvorträge, moderierte Gruppenarbeiten, Case Studies, Diskussionen

REFERENT: Prof. Dr. Alexander E. Meier oder Prof. Dr. Christoffer Schneider



bme.de/EKS-MGM

SEMINARINHALTE

Materialgruppen und Materialgruppenmanagement

- › Materialgruppenmanagement – gemeinsames Verständnis
- › Ziele und Nutzen des MGM
- › Bildung von Materialgruppen
- › Priorisierung von Materialgruppen

Analyse von Materialgruppen

- › Bedarfsanalyse
- › Beschaffungsmarktanalyse

Strategieentwicklung auf Materialgruppenebene

- › Portfolios zur Strategieableitung
- › SWOT-Analyse zur Strategieableitung

Umsetzung der Materialgruppenstrategie – Instrumente

- › Performance Pricing
- › Auktionen
- › Kostenstrukturanalyse
- › Angebots- und Vertragsmanagement
- › Early Involvement
- › Weitere Instrumente

Organisation und Weiterentwicklung des MGM

- › Kompetenzanforderungen im MGM
- › Entwicklungsstufen des MGM
- › Weiterentwicklung des MGM

Hinweise und Praxisbeispiele für die erfolgreiche Einführung des MGM



16. – 17.10.2019
29. – 30.01.2020
17. – 18.06.2020



STUTTGART
KÖLN
HAMBURG

Holiday Inn Stuttgart
H+ Hotel Köln Hürth
Courtyard by Marriott Hamburg Airport



351910043
352001004
352006002



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



NACHHALTIGE BESCHAFFUNG

Der nachhaltigen Beschaffung kommt als Instrument eines vorsorgenden Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsschutzes in Unternehmen eine Schlüsselrolle im Qualitäts-, Umwelt- und Nachhaltigkeitsmanagement zu. Sowohl Kunden als auch andere Stakeholder fordern ein stärkeres Bekenntnis von Unternehmen zu nachhaltigem Wirtschaften. Doch was kann der Einkauf tun, um umweltgerecht und rechtssicher zu handeln, gleichzeitig aber auch Kosten zu sparen? Zielsetzung des Seminars ist es, die Handlungsfelder und Möglichkeiten der ökofairen Beschaffung darzustellen und praxisrelevante Wege zur Integration in die Organisation und deren Prozesse aufzuzeigen. Ökonomisches und ökologisches Handeln schließen sich dabei nicht aus. Praxisbeispiele, Übungen und umfassende Informationsangebote geben den Teilnehmern konkrete Orientierungs- und Umsetzungshilfen an die Hand. Im Seminar gibt es Zeit und Möglichkeit zur Diskussion zwischen den Teilnehmern sowie zur Beantwortung individueller Fragen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Beschaffung, die Nachhaltigkeitskriterien in Ihre Einkaufsprozesse integrieren wollen. Angesprochen sind sowohl Teilnehmer aus der Privatwirtschaft als auch der öffentlichen Hand.

REFERENT: Dr. Stefan Müssig



 bme.de/EKS-SUS

SEMINARINHALTE

Rahmenbedingungen für eine nachhaltige und umweltorientierte Beschaffung

- Definition, Gründe, Motivation und Hemmnisse
- Wichtige rechtliche und normative Grundlagen:
 - Abfallrecht
 - Anlagenbezogenes Immissionsschutzrecht
 - Wasser-, Gewässer- und Bodenschutzrecht
 - Chemikalien- und Gefahrstoffrecht; Gefahrgutrecht
 - Vorgaben und Regelwerke zur Produkt-, Anlagen- und Betriebssicherheit sowie zum Arbeits- und Gesundheitsschutz
 - Neuerungen und Nachhaltigkeitsaspekte im öffentlichen Vergaberecht
 - Europäische und internationale Arbeits- und Sozialstandards (ILO-Kernarbeitsnormen, SA 8000 - Social Accountability International)

Produkt(gruppen)bezogene Kriterien für eine umweltorientierte bzw. nachhaltige Beschaffung

- Nationale (NAGUS) und internationale Normung (ISO 14000er-Normenreihe)
- Produktbezogene Ökobilanzierung, Life-Cycle-Analysen (ISO 14040 ff.)
- Produktbezogene Umweltinformation und -kennzeichnung (ISO 14020 ff.)
- Überblick: bedeutende Umweltzeichen/Labels für Nachhaltigkeit und deren Vergabegrundlagen
 - Aktuelle Entwicklung und Informationsangebote zum Thema Kennzeichnung von Produkten und Dienstleistungen
 - Umweltzeichen und Nachhaltigkeitslabels als Auswahlkriterium und Entscheidungshilfe im Beschaffungsprozess

Aufbau und Organisation des nachhaltigen Beschaffungswesens

- Von der Bewertung der Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekte zur Handlungsalternative – Konsequenzen für den Beschaffungsprozess
- Einbindung des Beschaffungsprozesses in ein integriertes Managementsystem (IMS)
- Anforderungen aus ISO 9001, EMAS/ISO 14001, ISO 50001, ISO 45001
- Einkauf und Materialwirtschaft im IMS
- Verfahren und Prozesse zur Organisation und Dokumentation im Betrieb:
 - Lieferantenbewertung und -audits
 - Beschaffungs- und Fremdfirmen-Richtlinien
 - Checklisten, Umweltrelevanz von Einsatzmaterialien (Stoffkataster, Sicherheitsdatenblätter)
 - Freigabeprozess von neuen Stoffen und Anlagen
 - Handling und Lagerhaltung von Materialien
 - Verfahrens- und Prozessbeschreibungen
 - Betriebsanweisungen
- Praxisübungen, Arbeitshilfen, Tools
- Feedbackrunde der Teilnehmer



Nachhaltiges Seminar

- Zertifiziert nachhaltige Veranstaltungshotels
- Anreise mit 100% Ökostrom: nutzen Sie unser BME-Veranstaltungsticket der Deutschen Bahn bme.de/bahn



10. – 11.12.2019
25. – 26.06.2020



FRANKFURT
STUTT GART

Lindner Congress Hotel Frankfurt
Pullman Stuttgart Fontana



351912048
352006033



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



BUILD A BOT – ROBOTIC PROCESS AUTOMATION (RPA) IM EINKAUF

ERSTE SCHRITTE MIT ROBOTICS DIREKT ANWENDEN

Robotic Process Automation (RPA) ist ein Trendbegriff – und wird doch oft missverstanden. Bei RPA handelt es sich um eine Software, die als „Roboter“ oder „Bot“ bezeichnet wird. Sie kann wiederholte und regelbasierte Aufgaben übernehmen. Die „digitalen Kollegen“ lassen sich mit geringem Aufwand, ohne Programmierkenntnisse sowie kostengünstig erstellen und betreiben. Dadurch kann ein zeit- und kostenintensiver Automatisierungsprozess vermieden werden. Der Ansatz lohnt sich daher insbesondere auch im Einkauf. Ziel des Seminars ist es, anwendungsorientiertes Wissen für den Einsatz von RPA im Einkauf zu vermitteln und gleichzeitig die Möglichkeit zu geben, erste Praxiserfahrungen beim Aufbau eigener „Bots“ zu sammeln. Der theoretische Seminar-Teil soll einen Überblick über die grundsätzlichen Einsatzmöglichkeiten von Robotic Process Automation (RPA) geben und ein Verständnis schaffen, welche Voraussetzungen notwendig sind und welche Projektphase durchlaufen werden müssen, um RPA erfolgreich im Einkauf einzusetzen. Im Praxisteil des Seminars sammeln die Teilnehmer eigene Erfahrungen mit RPA und bauen in Kleingruppen unter Anleitung selbst ihre ersten „Bots“. Während diesen Übungen lernen die Teilnehmer den Umgang mit einer RPA-Software-Lösung und durchlaufen gleichzeitig alle Phasen eines RPA-Projektes (RPA Lifecycle).*

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem strategischen und operativen Einkauf, SAP Key User Einkauf und IT-Verantwortliche, Projektleiter für die Digitalisierung des Einkaufs
Gute allgemeine PC-Kenntnisse erforderlich



METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Arbeit am Laptop, entwickeln erster eigener Robotic-Lösungen mittels RPA

*Hinweis: Jeder Teilnehmer muss seinen eigenen Laptop mitbringen. RPA-Lizenzen werden vor Ort bereitgestellt. Eine Installation von Software ist nicht notwendig. Es ist ausschließlich ein Webbrowser notwendig.

REFERENT: Maik Müller



SEMINARINHALTE

Grundlagen für die Automatisierung im Einkauf

- › Voraussetzungen zur erfolgreichen und sinnvollen Automatisierung von Prozessen
- › Einführung in das Thema Robotic Process Automation (RPA)
- › RPA, AI, ML??? – Definition, Einsatzmöglichkeiten und notwendige Voraussetzungen
- › Welche Einkaufsprozesse und Prozessschritte eignen sich für RPA?
- › Vorteile von RPA im Einkauf

Kosten-Nutzen-Betrachtung

- › Chancen und Limitationen von RPA
- › Erstellungskosten eines Bot
- › Achtung Kostenfalle: Vollkostenbetrachtung für Betrieb und Skalierung eines Bots
- › Ab wann lohnt sich die Einführung von RPA? – Berechnung eines Business Case
- › RPA-Bewertungskriterien: welche Prozesse eignen sich (z.B. Bestellungen, Vertragsmanagement, Stammdatenmanagement, Reporting...)
- › Robotics-Potenzialanalyse

Der Robotic Process Automation Lifecycle – von der Automatisierungsidee bis zum täglichen Betrieb

- › Idee und Vorbereitung (Phase 1)
- › Umsetzung und Testing (Phase 2)
- › Einsatz und Betreuung (Phase 3)

BUILD A BOT: Entwickeln Sie Ihren ersten Einkaufs-Bot mittels RPA live am Laptop

- › Arbeiten Sie an konkreten Einkaufs-Beispielen
- › Sie erhalten eine Schritt für Schritt Anleitung zum „Bau“ Ihres Bots am Laptop
- › Durchlaufen Sie den kompletten RPA-Lifecycle – von der Idee bis zum Einsatz
- › Erfahren Sie, was bei der Erstellung und dem Betrieb von Bots beachtet werden muss

Einfache und kostenlose Automatisierungsmöglichkeiten in Microsoft Office365

- › Was ist Microsoft Flow, wie funktioniert es und wie bekomme ich es?
- › Praxisbeispiele für den erfolgreichen Einsatz von Microsoft Flow im Unternehmen



- + RPA-Anwendungsexperte als Seminarleiter
- + Begrenzte Teilnehmerzahl
- + Praxisnah und direkt anwendbar
- + Robotics in Aktion: Bauen Sie Ihren eigenen Bot!



04. – 05.12.2019
02. – 03.03.2020



WIESBADEN Dorint Pallas Wiesbaden
DÜSSELDORF Maritim Hotel Düsseldorf



351912044
352003029



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



ePROCUREMENT-STRATEGIE FÜR INDIREKTE GÜTER UND LEISTUNGEN

Die Teilnehmer lernen die wesentlichen Komponenten und Einsatzgebiete von eProcurement sowie die Faktoren für einen erfolgreichen Einstieg ins eProcurement kennen. Sie erhalten einen detaillierten Einblick in die einzelnen Komponenten von eProcurement, beginnend mit der Beschaffung von C-Artikeln bis hin zum Einkauf von strategischen A- und B-Gütern und Leistungen.

ZIELGRUPPE: Entscheidungsträger und Mitarbeiter aus den Abteilungen Einkauf, Materialwirtschaft, IT und Organisation sowie Projektleiter, Projektmitarbeiter und Verantwortliche für eProcurement

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

REFERENT: Michael Bertsch



SEMINARINHALTE

Übersicht der Einsatzfelder von eProcurement

- Wie hat sich das Thema eProcurement entwickelt?
- Was verbirgt sich hinter eSourcing und Desktop Purchasing?
- Welche Prozessanpassungen sind mit eProcurement verbunden?
- Wie funktionieren elektronische Marktplätze?

eSourcing – neue Wege für die strategische Beschaffung

- Weshalb wird eSourcing betrieben?
- Wie sieht der Prozess bei elektronischen Ausschreibungen und Auktionen aus?
- Für welche Materialgruppen kann eSourcing eingesetzt werden?
- Welche Erfolge lassen sich mit eSourcing erzielen?
- **Praxisbeispiele**

Desktop Purchasing – Optimierung der C-Güter-Beschaffung

- Welche Ziele werden mit Desktop Purchasing verbunden?
- Wie gestaltet sich der gesamte Einkaufsprozess mit Desktop Purchasing?
- Welche Aufgaben sind vom Einkauf zu übernehmen?
- Welche Materialien und Leistungen werden vorrangig über Desktop Purchasing eingekauft?
- Welche Einsparungen lassen sich mit Desktop Purchasing erzielen?
- **Praxisbeispiele**

Katalogmanagement – Basis für Desktop-Purchasing-Systeme

- Welche Herausforderungen bestehen für den Einkäufer?
- Welche Prozesse werden beim Katalogmanagement durchlaufen?
- Welche technischen Konzepte können implementiert werden?
- Wie können Lieferanten schnell und effektiv angebunden werden?
- **Praxisbeispiele**

Standards – Voraussetzungen für erfolgreiches eBusiness

- Welche Herausforderungen bestehen bei der Standardisierung?
- Weshalb sind Standards wichtig?
- Wie lassen sich eBusiness-Standards systematisieren?
- Welche Standards gibt es für die jeweiligen Anwendungsbereiche?

Faktoren für erfolgreiches eProcurement

- Wie wird ein eProcurement-Projekt erfolgreich aufgesetzt?
- Welche Strategien bringen den erwarteten Erfolg?
- Welche Erfolgsfaktoren können für die jeweiligen Bereiche identifiziert werden?
- Was sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren für die Umsetzung?



07. – 08.11.2019
27. – 28.04.2020



MAINZ Hilton Mainz City
DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City



351911040
352004006



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



GANZHEITLICHES ePROCUREMENT ALS EINSTIEG IN DEN EINKAUF 4.0

Gestartet ist eProcurement vor einigen Jahren mit Katalogsystemen und Online-Auktionen. Heutzutage hat der Begriff eine viel weitergehende Bedeutung, da leistungsfähige Systeme den gesamten Purchase-to-Pay-Prozess abbilden bzw. Schnittstellen zu anderen Systemen wie dem Lieferantenmanagement haben. Auch hat das Thema durch die „Einkauf 4.0“-Entwicklung eine Renaissance erfahren und bildet einen wichtigen Eckpfeiler in der Digitalisierung des Einkaufs. Die Teilnehmer lernen die verschiedenen Einsatzfelder von eProcurement kennen. Sie erhalten einen Überblick über die Funktionalitäten (z.B. in Live-Demos) und erarbeiten im Seminar, wie ein Lastenheft aufgebaut und wie ein eProcurement-System systematisch ausgewählt und erfolgreich eingeführt wird. Auch auf neue Technologien wie „Data Analytics“ oder „Blockchain“ wird eingegangen.

ZIELGRUPPE: Entscheidungsträger und Mitarbeiter aus den Abteilungen Einkauf, Materialwirtschaft, IT und Organisation, sowie Projektleiter, Projektmitarbeiter und Verantwortliche für eProcurement

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Live-Demo, Praxisübungen, Excel-Templates auf USB-Stick (bitte Laptop mitbringen)

REFERENT: Frank Sundermann



SEMINARINHALTE

Überblick eProcurement

- › Entwicklung des eProcurement
- › Klärung von Begrifflichkeiten im Procurement
- › Bedeutung von eProcurement im Gesamtkontext von Einkauf 4.0

Purchase to Pay (eProcurement für den operativen Einkauf)

- › Anwendungsmöglichkeiten für direkte und indirekte Materialien
- › Funktionalitäten im Bereich eCatalogue und eOrdering
- › Prozessveränderungen von der Banf bis zum Wareneingang
- › Einführung von Genehmigungs-Workflows
- › Praxisübung
- › Herausforderungen an der Schnittstelle zum Lieferanten

Source to Contract (eProcurement für den strategischen Einkauf)

- › Funktionalitäten im Bereich Ausschreibungen und Lieferantenportal
- › Automatisierte Angebotsauswertung
- › Einsatzmöglichkeiten von Auktionen

Softwareauswahl

- › Erstellung eines Lastenheftes
- › Praxisübung mit Template
- › Übersicht Softwareanbieter
- › Best Practice und Bad Practice bei der Implementierung

Neue Technologien im eProcurement Umfeld

- › Verknüpfung von eProcurement und Lieferantenmanagement im Supplier Portal
- › Möglichkeiten durch Künstliche Intelligenz und Data Analytics
- › Verständnis und Einsatz der Blockchain-Technologie



Erfahren Sie....

- ... in welchen Zusammenhang eProcurement und Einkauf 4.0 stehen.
- ... welche Funktionalitäten ein Muss für Sie sind, welche nice to have.
- ... wie viel Prozesseffizienz durch eProcurement erreicht werden kann.
- ... was die Erfolgsfaktoren bei der Einführung sind.



12.09.2019
12.12.2019
29.05.2020



HAMBURG
STUTTGART
MAINZ



Courtyard by Marriott Hamburg Airport 351909033
Pullman Stuttgart Fontana 351912039
Novotel Mainz 352005002



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



11. BME-ELÖSUNGSTAGE

eLösungen gehören heute unbestritten zum Arsenal der modernen Einkaufs- und Supply-Management-Organisation: Die Geschäftsprozesse werden schneller, einfacher und intelligenter. Die unternehmensinterne sowie externe Vernetzung nimmt zu. Echtzeitauswertungen von Daten und die Anwendung von künstlicher Intelligenz schaffen die Voraussetzungen für smartes und agiles Handeln.

Mit einer Kombination aus spannenden Fachforen, intensiven Workshops, lösungsorientierten Solution Foren, interaktiven Round Tables und einer großen begleitenden eProcurement-Fachmesse erhalten Sie auf den BME-eLösungstagen das Rüstzeug für die Digitalisierung Ihrer Geschäftsprozesse sowie einen einzigartigen Überblick über die aktuellsten Trends und Entwicklungen im Bereich eSolutions.

ZIELGRUPPE: Führungskräfte und Fachexperten aus den Bereichen Einkauf, Supply Chain Management, Logistik, Produktion und Unternehmensstrategie produzierender sowie nicht produzierender Unternehmen.

METHODIK: Fachvorträge, Workshops, Solution Foren, Round Tables

 bme.de/eloesungstage



-  Roadmap für den digitalisierten Einkauf 2025
-  Roll-out von eLösungen: Source-to-Contract und Purchase-to-Pay
-  Entwicklung einer zukunftsfähigen Digitalstrategie
-  Spend, Risiken und Contracts: Echtzeittransparenz per Knopfdruck erzielen
-  Supplier Collaboration über Business-Netzwerke forcieren



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Marie-Luise Wachowski
Telefon: 06196 5828-255
E-Mail: marie-luise.wachowski@bme.de



Sie sparen 495,- €!
Buchen Sie die 11. BME-eLÖSUNGSTAGE gemeinsam mit dem Seminar Fit für die Industrie 4.0 (S. 45) am 23.03.2020 zu unserem Paketpreis **1.495,- €** zzgl. MwSt.

			
24. – 25.03.2020	DÜSSELDORF Maritim Hotel Düsseldorf	252020011	1.095,- EUR



BME-TRENDSEMINAR: FIT FÜR INDUSTRIE 4.0

AUSWIRKUNGEN AUF EINKAUF UND SCM

Das Thema Industrie 4.0 ist in aller Munde. In der Produktion hat die vierte industrielle Revolution bereits begonnen. Doch noch sind die Auswirkungen auf andere Unternehmensbereiche unklar. Wie wirken sich aktuelle und zukünftige Megatrends speziell auf Einkauf und SCM aus? Wie verändern sich die Rolle und das Berufsbild des Einkäufers? Um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben, ist es wichtig, sich frühzeitig mit Trends auseinanderzusetzen. Dazu erhalten Sie in diesem Seminar einen Überblick über verschiedene Megatrends und ihre Bedeutung für Einkauf und Logistik. Sie erhalten Anregungen und Ideen, welche Veränderungen auf den Einkauf zukommen und wie Sie sich darauf vorbereiten können. Zusammen mit Fachkollegen diskutieren Sie interaktiv über mögliche Ansätze und Wege, wie Ihr Unternehmen fit für die Industrie 4.0 werden kann und was konkret unternommen werden kann.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte produzierender Unternehmen aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf, Supply Chain Management, Logistik, Unternehmensstrategie

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch

REFERENT: Prof. Dr. Holger Schiele



SEMINARINHALTE

Megatrends und ihre Bedeutung

- › Überblick über aktuelle Trends und Entwicklungen
- › Megatrends: demographischer Wandel, CSR, makropolitische Instabilität, Beschleunigung des technischen Fortschritts
- › Technischer Fortschritt und Industrie 4.0
 - Big Data, Internet of Things, Digitalisierung und Co.
 - Additive Manufacturing, 3D-Druck
 - Drohnen, automated guided vehicles
 - Maschine-zu-Maschine-Kommunikation

- Lieferantenmanagement und Innovation
- Bestellvorgänge und operativen Einkauf
- strategischen Einkauf und autonome Verhandlung
- Datensicherheit
- Stammdatenmanagement und Datenqualität
- eProcurement und Marktplätze
- SCM und Logistik
- Supplier Relationship Management

Auswirkungen auf Einkauf und SCM

- › Welche Trends sind wichtig, welche nur Hypes?
- › Rückblick: Entwicklung des Einkaufs vom Bestellschreiber zur strategischen Unternehmensfunktion
- › Einkauf quo vadis? Wird der Einkauf obsolet oder zum Treiber des Wandels?
- › Was genau ist Industrie 4.0?
- › Implikationen der Maschine-zu-Maschine-Kommunikation in cyber-physischen Systemen für den Einkauf
- › Wie sehen cyber-physische Systeme in der Supply Chain aus?
- › State-of-the-art der Softwareentwicklung
- › Industrie 4.0: Mehr als nur weitere Digitalisierung
- › Aktuelle und zukünftige Szenarien für Einkauf und SCM 4.0
- › Szenarien Industrie 4.0 im Einkauf: Eng verbundene Systeme oder Marktplatzrenaissance?
- › Lieferketten 4.0: Beteiligte, Technologien, Prozesse
- › Welches Skill-Set benötigt der Einkäufer der Zukunft?

Fit für Industrie 4.0 im Einkauf

- › Chancen und Risiken der Vernetzung
- › Selbstbestellende Systeme
- › Innovationen ins Unternehmen holen
- › Wie kann der Einkauf zum Treiber werden?
- › Welche Rolle spielt der Einkauf in Zukunft?
- › Wie muss sich der Einkauf langfristig strategisch ausrichten?
- › Welche Chancen und Risiken ergeben sich aus Industrie 4.0 für den Einkauf?
- › **Diskussion und intensiver Austausch**

%

Sie sparen 495,- €!

Buchen Sie diesen Kurs am 23.03.2020 gemeinsam mit den „11. BME-eLÖSUNGSTAGEN“ (S. 44) zu unserem Paketpreis.

1.495,- € zzgl. MwSt.



28.11.2019
23.03.2020



DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City
DÜSSELDORF Maritim Hotel Düsseldorf



351911065
352003014



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



CHANGE MANAGEMENT IM EINKAUF

EINE ELEMENTARE AUFGABENSTELLUNG FÜR DEN EINKAUFSERFOLG – HEUTE WIE MORGEN

Change Management ist in unseren Zeiten des tiefgreifenden und immer schnelleren Wandels ein Thema von herausragender Bedeutung. Gravierende (disruptive) Veränderungen tangieren insbesondere die Rahmenbedingungen unseres Arbeitens, transformieren die Organisationsformen von Unternehmen, verändern Prozesse und unsere in früheren Zeiten meist so konstanten Rollen im Arbeitsleben. Das Seminar beleuchtet dieses für Führungskräfte wie auch deren Mitarbeiter elementare und erfolgskritische Thema aus verschiedenen Perspektiven und fokussiert den Blick dabei in besonderem Maße auf die Welt des Einkaufs. Wie drücken sich Veränderungen aus, welche Mechanismen entfalten ihre Wirkung auf die Menschen und wie kann den Herausforderungen sinnvoll, zielführend und mit nachhaltig positiver Wirkung begegnet werden? Die Zielstellung ist die Vermittlung eines umfassend schlüssigen und wertschöpfenden Ansatzes sowie Instrumente und Methoden zu einem konstruktiven und erfolgreichen Umgang mit dem Thema Change.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter im Einkauf, welche entweder aufgrund der Prävalenz des Themas in allen Unternehmens- und Lebensbereichen generell in die Materie eintauchen möchten, sowie insbesondere auch Mitarbeiter, welche sich alsbald in einem größeren Change-Prozess befinden werden oder diesen bereits durchlaufen. Change Management betrifft dabei sowohl die Mitarbeiter insgesamt als auch in besonderem Maße die Führungskräfte als Gestalter wichtiger Change-Prozesse.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeit und Erfahrungsaustausch

REFERENT: Olaf Kugeler



SEMINARINHALTE

Generelle Definitionen und Einordnung des Themas im Kontext des Einkaufs

- Change (Management) ... eine Definition und Einordnung in die Themenarena des Einkaufs
- Welche Arten von Veränderungsprozessen können wir unterscheiden?
- Welche Aspekte, Elemente und Schnittstellen des Einkaufs sind häufig betroffen?

Identifizieren von spezifischen Herausforderungen, Chancen und Risiken

- Welche konkreten Herausforderungen treten in aller Regel auf und was bedeuten diese für den Einkauf?
- Welche Chancen liegen in den Veränderungen und wie können diese genutzt werden?
- Welche Risiken liegen in den Veränderungen und wie können diese begrenzt werden?
- Wie kann der Einkauf zum Treiber des Wandels werden?

Ein Exkurs in wichtige Modelle, Theorien und Erklärungsansätze für Veränderungsprozesse

- Zugrunde liegende Mechanismen von Veränderungen und Veränderungsprozessen
- Relevante und typischerweise tangierte Wertesysteme und Treiber

In der Realität auftretende Effekte, Stolperfallen und Lösungsansätze im Change-Prozess

- Empirisch häufig zu beobachtende Effekte auf Mitarbeiter und Unternehmen
- Der hohe Stellenwert (frühzeitiger) Kommunikation
- Typische Stolperfallen und möglichst zu vermeidende Aspekte
- Innovationsbarrieren abbauen

Die Gestaltung der Zukunft ... Und nun?

- Ein holistischer Ansatz für die Systematisierung, Transparenz und zukunftsorientierte Gestaltung von Change
- Vorschläge zu nachhaltig zielführenden und konstruktiven Lösungsansätzen

09. – 10.12.2019	STUTTGART	Park Inn by Radisson Stuttgart	351912046
06. – 07.05.2020	WIESBADEN	Dorint Pallas Wiesbaden	352005027
			1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
			1.395,- EUR zzgl. MwSt.



3. DISRUPTING PROCUREMENT 2020!

TRENDS, INNOVATIONEN UND DIE DIGITALE ZUKUNFT DES EINKAUFES

Die Digitalisierung macht möglich, was zuvor unmöglich erschien. Vernetzte Maschinen und smarte Algorithmen machen einfache menschliche Arbeitsschritte weitestgehend obsolet, wohingegen sie gleichzeitig viele Chancen in der Optimierung eröffnen. Auch im Einkauf und der Supply Chain greift die digitale Transformation um sich – man spricht hier von Disruption. Pioniere aus der Einkaufspraxis, Vordenker und brillante Start-ups geben auf der BME-Konferenz Disrupting Procurement Einblick in die neusten Trends & Innovationen für Einkauf und Supply Chain. Dabei rückt die Frage in den Vordergrund: Machen sich Einkauf & SCM die Potenziale der Digitalisierung zu Nutze oder fallen sie ihnen letztendlich zum Opfer? Dabei ist eines gewiss: In seiner jetzigen Form wird der Einkauf den Anforderungen der dynamischen, technologiegetriebenen Welt nicht gerecht werden, er muss sich neu erfinden und vom Getriebenen zum Treiber der Digitalisierung werden.

ZIELGRUPPE: Führungskräfte und Fachexperten aus den Bereichen Einkauf, Supply Chain Management, Logistik, Produktion und Unternehmensstrategie produzierender sowie nicht produzierender Unternehmen.

METHODIK: Keynotes und Best Practices von den Vorreitern des Einkaufs, frische Impulse von Start-ups, interaktive Round Tables und Speaker's Corner, Technology Corner und kurze Live-Demos zum Vorführen neuer Technologien, Abend-Event zum Netzwerken, Road-Trip zu Berliner Start-Ups und Digital Labs

bme.de/disrupting

INHALTE

- › **Disruption, Innovation, New Thinking** – welche Trends & Technologien reformieren Einkauf und Supply Chain?
- › **Digital Leadership** – der Einkäufer als Innovationsscout und Experte für Technologie & Management
- › **Frische Impulse aus der Start-up-Szene** – wie Start-ups die Beschaffung revolutionieren
- › **Technology-Check mit 3D-Druck, Virtual Reality und Wearables** – bloße Spielerei oder echter Gewinn?
- › **Datengetriebene Prozessoptimierung** – wie RPA, Artificial Intelligence & Machine Learning in der Praxis überzeugen



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Vanessa Timter
Telefon: 06196 5828-219
E-Mail: vanessa.timter@bme.de



28. – 29.04.2020



BERLIN

Spreepeicher Berlin



253020041



1.295,- EUR zzgl. MwSt.





CERTIFIED DIGITAL PROCUREMENT MANAGER

Wir entwickeln Sie zum strategischen Werttreiber in der digitalen Transformation!

Industrie 4.0 umschreibt eine gänzlich neue Herangehensweise, um die gesamte Wertschöpfungskette über den Produktlebenszyklus zu organisieren und zu steuern. Infolgedessen müssen sich entlang der Wertschöpfungskette alle Funktionsbereiche neu aufstellen – so auch Einkauf und Beschaffung. Vorausschauende Einkaufsorganisationen haben jetzt die Chance, von Beginn an den Transformationsprozess in Richtung Digitalisierung als Treiber und Motor mitzugestalten. Es stellt sich die Frage: Wie muss sich der Einkauf im Zuge der digitalen Transformation weiterentwickeln? Der sechstägige Lehrgang vermittelt Ihnen zentrale Methoden und praxisnahes Wissen für eine professionelle (Weiter-)Entwicklung des Einkaufs in Richtung 4.0. Zunächst erfahren Sie, wie sich unter dem Einfluss der Digitalisierung Wertschöpfungsketten und Geschäftsmodelle verändern und welche neuen Anforderungen sich hieraus für den Einkauf ergeben. Darauf aufbauend lernen Sie die zentralen Methoden und Werkzeuge kennen, die für die einkaufsseitige Gestaltung von 4.0 Pilot- und Umsetzungsaufgaben von Bedeutung sind. Anschließend übertragen Sie die Theorie in die Praxis und erarbeiten anhand eines konkreten Use-Case eigene Lösungsstrategien im Team, die Sie im Anschluss im simulierten Wettstreit präsentieren.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft, Logistik und Supply Management. Der Lehrgang richtet sich an Unternehmen jeder Größe und Branche (Industrie als auch Nicht-Industrie-Unternehmen), die sich momentan in einer Transformationsphase befinden und kurz- oder langfristig 4.0-Umsetzungsaufgaben anstreben oder bereits durchführen.

REFERENTEN: Carsten Vollrath, CEO, IPG GROUP und Prof. Dr. Herbert Ruile, FH Nordwestschweiz



bme.de/digital_procurement_manager

INHALTE

MODUL 1:

Industrie 4.0: Der Einkauf im Kontext digitaler Geschäftsmodelle

- Quo vadis Industrie 4.0 – Auswirkung von Industrie 4.0-Lösungen auf Einkauf und Beschaffung
- Konzept Einkauf 4.0 – die Rolle des Einkaufs in der Gestaltung von Geschäftsmodellen
- Entwicklung eines Management-Leitfaden Einkauf 4.0

MODUL 2:

Einkauf als vernetzter Wertschöpfungsmanager: Aufbau eines Netzwerk- und Kooperationsmanagements

- Advanced SCM – End-to-End-Wertschöpfungsketten analysieren und gestalten
- Social-Network-Design – Lieferanten als Teil des Wertschöpfungsnetzwerkes
- Partnermanagement – Ansätze eines strategischen Netzwerkmanagements

MODUL 3:

Einkauf als Prozess- und Datenmanager: Effizienzsteigerung durch digitales Prozessmanagement & Business Intelligence

- Business/Purchasing Process Digitalization – Digitalisierung und Automatisierung der Einkaufsprozesse
- Big Data Analytics im Einkauf – neue Potenziale durch Einkaufsdatenanalyse erschließen

MODUL 4:

Einkauf als Wachstumstreiber: Technologie- und Innovationsmanagement mit Lieferanten

- Technologie-Scouting & Technologie-Portfolios – Technologien frühzeitig identifizieren und bewerten
- Management von Technologie-Innovations-Partnerschaften – Innovationsprozess im Liefernetzwerk gestalten

MODUL 5:

Einkauf als Qualitätsmanager: Integration eines Risikomanagements und Frühwarnsystems

- Qualitäts- und Risikomanagement (ISO 31000) – Prozesse und Methoden für den Einkauf
- Instrumente der Frühwarnung und -aufklärung für den Einkaufsprozess
- Methode Screening & Scanning

MODUL 6:

Einkauf als strategischer Kreislauf-Manager: Erhöhung der Nachhaltigkeit im Produktlebenszyklus

- Industrie 4.0 & Nachhaltigkeit im Produktlebenszyklus
- Ressourceneffizienz u. Nachhaltigkeit durch Vernetzung erhöhen
- Kreislaufmanagement & Vernetzung – neue Methoden und Instrumente zur Gestaltung geschlossener Systeme

Praxisarbeit + Präsentation + Fachgespräch – so erlangen Sie im Anschluss das Zertifikat

Aus den Learnings der Module erarbeiten Sie eine individuelle Transformations-Roadmap für die eigene Unternehmenspraxis, die Sie in einer mündlichen Prüfung präsentieren. Im anschließenden Fachgespräch diskutieren Sie Ihr Vorgehen und erhalten weitere Empfehlungen und Hilfestellungen für die Zukunft.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Vanessa Timter
Telefon: 06196 5828-219
E-Mail: vanessa.timter@bme.de

				€
02. – 04.12.2019	FRANKFURT	Design Offices Frankfurt	381920001	4.295,- EUR zzgl. MwSt.
11. – 13.12.2019	FRANKFURT	Design Offices Frankfurt	381920001	
15. – 17.06.2020	KÖLN	Design Offices Köln Dominium	382020001	
24. – 26.06.2020	KÖLN	Design Offices Köln Dominium	382020001	





DIE BLOCKCHAIN-TECHNOLOGIE IN EINKAUF UND SCM

CHANCEN, RISIKEN, ANWENDUNGSMÖGLICHKEITEN

Die Blockchain-Technologie gilt als ein Meilenstein der modernen Wirtschaft. Als disruptive Technologie hat sie das Potenzial, ganze Geschäftsmodelle zu revolutionieren. Durch wachsende Anforderungen an die Nachhaltigkeit und Transparenz sowie Sicherheit der Supply Chain bietet das Prinzip auch für Einkauf und Logistik erhebliche Potenziale. Die Blockchain gilt dabei als die Schlüsseltechnologie für den Transfer sensibler Daten (z.B. Konstruktionspläne) in der Industrie 4.0. Neben den wesentlichen rechtlichen Aspekten und regulatorischen Einschränkungen werden aktuelle und zukünftig mögliche Anwendungsfälle diskutiert. Gemeinsam mit Fachkollegen erarbeiten Sie mögliche Ansätze zum Einsatz der Blockchain-Technologie in Ihrem Unternehmen, um dadurch Vorteile wie Ausfallsicherheit und transparente Prozesse zu erreichen und mit Smart Contracts die Prozesse zu beschleunigen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Strategischer Einkauf, Supply Chain Management, Logistik und Unternehmensstrategie

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, Erfahrungsaustausch

REFERENTEN: Dr. Ulrich Franke, Sebastian Stommel



bme.de/EKS-BLC

SEMINARINHALTE

Die Funktionsweise der Blockchain

- › Einführung in Blockchain
- › Funktionsprinzip einer Blockchain
- › Wie entsteht Vertrauen durch Blockchain?
- › Vor- und Nachteile von Blockchains
- › Wie funktionieren Smart Contracts?
- › Risiken von Blockchains

Potenziale und Risiken der Blockchain

- › Digitale Disruption durch Blockchains
- › Potenziale für Einkauf und SCM
- › Aktuelle Fallbeispiele zum Einsatz der Blockchain
- › Mögliche Auswirkungen auf Branchen und Prozesse
- › Diskussion

Rechtliche und regulatorische Aspekte

- › Blockchain und EU-DSGVO
- › Rechtliche Herausforderungen
- › Regulierung auf EU-Ebene
- › Umsatzsteuer auf Kryptowährungen

Anwendung der Blockchain (interaktiv)

- › Mögliche Anwendungs- und Einsatzszenarien
- › Identifizierung eigener Szenarien und Fallbeispiele der Teilnehmer
- › Bewertung auf Blockchain-Tauglichkeit, Benennung der Herausforderung für eigene Umsetzung (Mitarbeit durch Teilnehmer)
- › Blockchain im eigenen Unternehmen
- › Herausforderungen und erste Schritte



- + Bringen Sie sich auf den neuesten technologischen Stand!
- + Erkennen Sie Chancen und Risiken für Ihr Unternehmen!
- + Lernen Sie erste Best-Practice-Beispiele kennen!



10.10.2019
15.05.2020



FRANKFURT relexa hotel Frankfurt
DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City



351910033
352005003



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



DER PROJEKTEINKAUF

ERFOLGREICH IN ENTWICKLUNGSPROJEKTEN

Das Seminar vermittelt Methoden und praxisorientierte Tools zur individuellen und erfolgreichen Integration und Weiterentwicklung des Projekteinkaufs. Sie erhalten im Training essentielle Grundlagen und Konzepte zur nachhaltigen Kostenoptimierung nach TCO-Gesichtspunkten und Stärkung der Lieferkette durch einen professionellen, agilen und integrierten Projekteinkauf.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf/Projekteinkauf im industriellen Umfeld mit Bezug auf auftrags-/kundenbezogene Projekte sowie (Neu-/Weiter-)Entwicklungsprojekte. **Das Seminar eignet sich insbesondere für Projekte aus dem direkten Einkauf.**

METHODIK: Vorträge, Workshops, Best-Practice-Beispiele, Dialog und Diskussion

REFERENT: Manuel Günzel



SEMINARINHALTE

Der Projekteinkauf für Ihre Organisation

- › Best-Practice-Ansätze
- › Projekteinkauf als integrativer Bestandteil des Unternehmens
- › Empowerment des Projekteinkaufs und professionelles Schnittstellenmanagement

Der Projekteinkauf und Entwicklungsprojekte

- › Integration in den Entwicklungsprozess
- › Projektmanagement als Grundlage
- › Klare Zielorientierung mit Hilfe von Lasten- und Pflichtenheften
- › Der Projekteinkauf als Unternehmer im Unternehmen

Professionelles Lieferantenmanagement als Grundlage für den Erfolg

- › Herausforderungen für den Projekteinkauf
- › Lieferantenmanagement in den Projekteinkauf integrieren
- › Tools und Konzepte
- › An- und Einbindung von Lieferanten

Der Projekteinkäufer als Erfolgsfaktor

- › Anforderungen an den Projekteinkäufer
- › Persönlichkeit und Soft Skills
- › Erfolg durch Persönlichkeit

Kommunikation in Projekten

- › Stakeholder einbinden
- › Erwartungshaltung und Anforderungen der Projektbeteiligten
- › Schaffung von Standing für den Projekteinkauf

Innovationstreiber Projekteinkauf

- › Technologien & Märkte – Trends erkennen und nutzen
- › Sourcing-Strategien im Projekt erfolgreich implementieren
- › Sicherung des Unternehmenserfolgs

Tools für den Projekteinkauf

- › Strategische Tools
- › Tools & Methoden im Projekt
- › Erfolgsbewertung durch Kennzahlen



24. – 25.10.2019
25. – 26.11.2019
20. – 21.01.2020
23. – 24.04.2020



BONN
STUTTGART
FRANKFURT
MÜNCHEN

Maritim Hotel Bonn
Pullman Stuttgart Fontana
relexa hotel Frankfurt
arcona Living München



351910054
351911057
352001008
352004029



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



ERFOLGREICHES PROJEKTMANAGEMENT

Sie beherrschen die Vorgehensweisen, Werkzeuge und Methoden eines professionellen Projektmanagements in Ausschreibungs- und Vergabeprojekten, die der Einkauf verantwortet, sowie Entwicklungsprojekten, in die der Einkauf eingebunden ist. Sie kennen die Erfolgsfaktoren und wissen, wie man „Stolpersteine“, die den Projekterfolg in Bezug auf Termine, Kosten und Ziele gefährden, vermeidet. Die Grundlagen der Projektarbeit werden anhand von Praxisfällen erörtert. Sie lernen, einen soliden Projektplan anhand individueller Ziele und Kostenvorgaben zu erstellen.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Projektverantwortliche und Projektmitarbeiter, besonders an diejenigen, die sich mit Beschaffungs-/Ausschreibungsprojekten befassen.

METHODIK: Vortrag, Best-Practice-Beispiele, Gruppenarbeit, Übungen, Checklisten

REFERENT: Thomas Roithmeier

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf“ zu wählen (S. 54).



SEMINARINHALTE

Gründe und Erfolgsfaktoren für Projektmanagement in Einkauf und Logistik

- › Gründe, Vorteile und Notwendigkeit für Projektmanagement in Einkauf und Logistik
- › Wann ist ein Projekt ein Projekt: Merkmale und Arten von Projekten
- › 90% aller Projekte scheitern: wie Sie eigenes Scheitern vermeiden
- › Warum die Beziehungsebene entscheidend für den Projekterfolg ist
- › Voraussetzungen für erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf
- › Agiles Projektmanagement im Einkauf: was es bedeutet und wie es sich auswirkt

Projektorganisation

- › Erfolgreiche Projektorganisationen in der Praxis
- › Aufgaben, Rechte und Pflichten der Projektinstanzen
- › Teambildung und Teamzusammensetzung
- › So arbeitet das Projektteam motiviert
- › Konflikte in der Zusammenarbeit mit den Fachbereichen vermeiden
- › Praxiserprobte „Spielregeln“ zur Erleichterung der Projektumsetzung

Planung von Projekten

- › Die üblichen Fehler in der Projektplanung und wie man sie vermeidet
- › Systematische Planung von Projekten: Ziele, Zeit, Aufwand & Kosten
- › Zielplanung in Projekten: wie Ziele richtig formuliert und validiert werden
- › Meilensteine in verschiedenen Projektarten
- › Der Projektauftrag: Inhalte, Aufbau, Vorteile
- › **Tool: Ziel-, Zeit-, Aufwands- und Kostenplanung von Einsparprojekten**
- › **Formblatt: Projektauftrag**

Umsetzung von Projekten

- › Unterschiede von projektorientierten Ausschreibungsprozessen
- › Werkzeuge und Methoden zur Risikoanalyse und Risikovermeidung in Projekten
- › Multiprojektmanagement: Vorteile, Voraussetzungen, Vorgehensweise
- › Das „Trichterprinzip“ zur weltweiten Identifikation und Qualifizierung von potenziellen Lieferanten
- › Der projektorientierte Ausschreibungs- und Vergabeprozess: Meilensteine und Arbeitspakete
- › Lösung von Zielkonflikten zwischen Projektarbeit und Tagesgeschäft
- › Konflikte während der Projektumsetzung erkennen und lösen
- › Mitwirkung des Einkaufs in Entwicklungs- und Kundenprojekten: Aufgaben, Pflichten, Rechte und Verantwortung
- › Erfolgsfaktoren in der Umsetzung von Projekten

Der Projektabschluss

- › Die fünf Schritte zum Projektabschluss
- › Inhalte des Abschlussgespräches mit dem Team und dem Auftraggeber
- › **Formblatt: Projektabschlussbericht**

Projektsteuerung & Controlling

- › Organisatorische Einbindung des Projektcontrollings
- › Aufgaben, Verantwortung und Zielsetzung des Projektcontrollings
- › Wesentliche Werkzeuge und Methoden
- › Zusammenarbeit Projektcontrolling und Projektleitung
- › Beitrag des Controllings zur Projektdokumentation
- › Kennzahlen zur Steuerung von Projekten



- + Inklusive umfangreicher Checklisten zu
 - Planung
 - Umsetzung
 - Steuerung
 - Controlling von Projekten



14. – 15.10.2019
05. – 06.03.2020
23. – 24.06.2020



DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City 351910037
FRANKFURT H+ Hotel Bad Soden 352003038
HANNOVER Mercure Hotel Hannover Oldenburger Allee 352006027



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



UNSCHLAGBAR VERHANDELN IN PROJEKTEN

Sie erfahren, wie interne und externe Verhandlungen im Rahmen von Entwicklungs-, Kunden- oder Einsparprojekten systematisch vorbereitet und effektiv durchgeführt werden. Des Weiteren lernen Sie, wie Sie schlagkräftige Argumentationsstrategien aufbauen, um Preiserhöhungen abzuwehren und nachhaltige Preissenkungen zu erzielen, wie Sie typische Einwände erfolgreich kontern und Interessen der Gegenseite zum eigenen Vorteil nutzen. Denn hierdurch setzen Sie sich selbst gegen mächtige Zulieferer oder Fachabteilungen durch.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an alle, die in Projekten verhandeln, darunter besonders an Projektverantwortliche/-mitarbeiter aus dem Einkauf.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeiten, praxisbezogene Übungen. **100% Praxis:** Die Teilnehmer können eigene Verhandlungsbeispiele aus ihrer täglichen Praxis einbringen und in Simulationen mit oder ohne Video-Feedback üben.

REFERENT: Thomas Roithmeier

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf“ zu wählen (S. 54).



SEMINARINHALTE

Vorbereitung von Projekt-Verhandlungen: Der Projektbedarf

- Voraussetzungen für die effektive Verhandlung von Projektbedarf
- Bedarfsanalyse: Was muss/sollte/kann verhandelt werden?
- Wie Projektbedarf auf Basis von „Total-Cost-of-Ownership“ verhandelt wird
- Der 10-Punkte-Plan zur strategischen Vorbereitung
- **Checkliste: 21 Fragen, die Sie sich bei der Verhandlungsvorbereitung stellen müssen**

Eigene Ziele und Analyse der Gegenseite

- Zieldefinition & Zielanalyse
- Formulieren von anspruchsvollen Verhandlungszielen und „Fall-Back“-Strategien
- Abwägung der Machtverhältnisse als wesentliche Erfolgsvoraussetzung
- Ziele/Interessen des Lieferanten bzw. der Fachabteilung: wie Sie sie identifizieren und in der Verhandlung nutzen
- Einsatz der Kostenstrukturanalyse als Schlüssel zum Erfolg

Überzeugende Argumentationsstrategien entwickeln

- Erfolgsfaktor Nr. 1: interessenbasiert verhandeln, anstatt zu feilschen
- Was schwache Argumente von starken Argumenten unterscheidet: die 5 Teile eines Arguments
- Zahlen, Daten, Fakten zur Untermauerung der Argumente
- Bilanz-/GuV-Zahlen des Zulieferers zum eigenen Vorteil nutzen
- 6 Strategien, um sich gegenüber Monopolisten durchzusetzen
- Das Argument mit dem Wettbewerb: Eigentore vermeiden und Wettbewerbsangebote glaubwürdig platzieren

Verhandeln im Team

- Spezielle Vorbereitungsaspekte
- „Good Guy – Bad Guy“: Erfolgsstrategie oder der Weg ins Aus?
- Ideale Rollenverteilung bei mächtigen Gesprächspartnern

Durchführung von Verhandlungen in Projekten

- Die 6 Phasen in komplexen Verhandlungen von Projektbedarf
- Abwehr von Preiserhöhungen bei Projektbedarf

- Bei Dienstleistungsbedarf bis zu 30% einsparen
- Die „Eisberg-Methode“® als Schlüssel zum Erfolg
- Einsparerfolge trotz bereits getroffener Vergabeentscheidung
- Rhetorik & Dialektik: unnötige Provokationen vermeiden und Argumente überzeugend vermitteln
- Wirkungsvolle Fragetechniken zur Lenkung der Verhandlung
- Aktives Zuhören: wie es geht und warum es wichtig ist
- Die eigene Körpersprache wahrnehmen und gezielt einsetzen
- Auf die Körpersprache des Gesprächspartners richtig reagieren
- Verhandlungspsychologische Tricks und Kniffe
- Die häufigsten Verhandlungsfehler und wie man sie vermeidet

Umgang mit Einwänden und Konflikten in der Verhandlung

- 8 Methoden zur gezielten Einwandbehandlung
- Schlagfertigkeitstechniken für mehr Souveränität
- Konfliktarten in Verhandlungen und Lösungsstrategien
- Typische Einwände gegen Preissenkungen gezielt entkräften
- Wenn die Verhandlung zu platzen droht: kommunikative Mittel zur Deeskalation
- Wenn der Gesprächspartner nicht „mitspielt“: Umgang und Auflösung von Blockaden

Abschluss von Verhandlungen

- Absicherung und Aufbereitung der Verhandlungsergebnisse
- Reflexion des eigenen Verhaltens
- Überleitung zu Folgeverhandlungen



- + Checkliste: 21 Fragen, die Sie sich bei der Verhandlungsvorbereitung stellen müssen
- + Bringen Sie eigene Verhandlungsbeispiele aus Ihrer täglichen Praxis mit!



28. – 29.10.2019



STUTTGART

Pullman Stuttgart Fontana



351910058

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr**1.495,-** EUR zzgl. MwSt.

Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



EFFIZIENTES CLAIMMANAGEMENT IN EINKAUFSPROJEKTEN

DAMIT PROJEKTE NICHT AUS DEM RUDER LAUFEN

Sie lernen, wie Sie einerseits Claims im Projekt vorbeugen und wie Sie andererseits nach deren Entstehen erfolgreich mit ihnen umgehen. Sie lernen dabei, die Grundlagen Ihrer Projekte so zu legen, dass diese nicht aus dem Ruder laufen – besonders im Hinblick auf Termin, Kosten und Qualität.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Projektverantwortliche und Projektmitarbeiter, besonders aus dem Einkauf.

METHODIK: Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Diskussion

REFERENT: RA Dr. Harald Michaelis

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf“ zu wählen (S. 54).



SEMINARINHALTE

Vertragsgestaltung komplexer Projektverträge

- Typische Klauseln und Inhalte
- Spezifische Regelungen zur Sicherung von Termin, Kosten und Qualität

Grundlagen von Claimmanagement: Instrumente, Prozesse, Claimstrategien

- Wie entstehen Claims? Womit befassen sie sich?
- Wie vermeidet man Claims?
- Vermeidungsstrategien
 - Vorbereitung des Projekts
 - Abwicklungsrichtlinie und Disziplinierung
- Abwehrstrategien
 - (Vertrags-)Handbuch
 - Dokumentation
 - Analyse
- Eigene Claims aufbauen und durchsetzen
 - Termin- und Qualitätskontrolle
 - Termin- und Mängelrüge
 - Fristsetzung
 - Ansprüche durchsetzen

Claimmanagement im Rahmen des Beschaffungsprozesses

- Definition des Projekts, Klärung der Aufgabenverteilung
- Vertragsgestaltung
- Abwicklungskontrolle
- Bearbeitung von Claims

Risikomaßnahmen und Handhabung von Claimmanagement

- Expediting, Reporting, Soll-/Ist-Vergleiche
- Dokumentenmanagement, Abwicklungsrichtlinie
- Bearbeitung von Claims
- Konfliktlösung

Leistungsstörung in der Beschaffungskette frühzeitig identifizieren, bewerten und gegensteuern

- Genehmigung, Auditierung von Zulieferern
- Freigaben, Inspektionen, FATs bei Zulieferern
- Dokumentation: Mängelrüge, Fristsetzung
- Alternative Beschaffungsquellen



25. – 26.09.2019 **STUTT GART** DORMERO Hotel Stuttgart 351909008
 05. – 06.05.2020 **FRANKFURT** Mercure Hotel Frankfurt Eschborn Helfmann Park 352005042

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.



CURRICULUM: ERFOLGREICHES PROJEKTMANAGEMENT IM EINKAUF

Ein gut aufgestelltes Team sowie zielgerichtetes Handeln sind die Basis, um Projekte zeit- und kostenorientiert durchzuführen und zukunftsorientierte ganzheitliche Strategien durchzusetzen. Nur so kann der Projekt- und damit auch der Unternehmenserfolg nachhaltig gesichert werden.

Das Curriculum „Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf“ bietet Ihnen umfassende Kenntnisse, die für die Umsetzung von Projekten wesentlich sind: von der Planung der Projekte, der Projektsteuerung und dem -controlling, über Claimmanagement und Umgang mit Leistungsstörungen bis hin zur Verhandlung in Projekten.

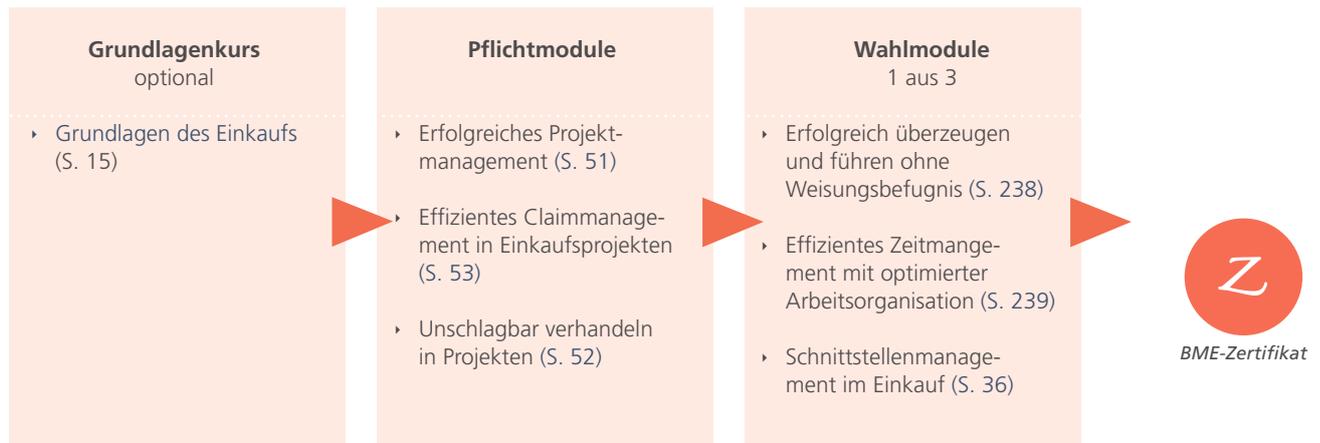


Durch den modularen Aufbau in **Pflichtmodule** und **Wahlmodule** können Sie sich ein auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen. Die Pflichtmodule bilden die Kernkompetenzen ab. Die Wahlmodule bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen individuell und fachspezifisch zu vertiefen.

Um das Zertifikat „Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf“ zu erhalten, müssen Sie die in der Grafik angeführten **3 Pflichtmodule** sowie **1 Wahlmodul** innerhalb von **18 Monaten** durchlaufen. Das Modul „Grundlagen des Einkaufs“ wird optional angeboten.

IHRE VORTEILE

- + Sie stellen Ihre Schwerpunkte selbst zusammen!
- + Sie qualifizieren sich in den jeweiligen Kernkompetenzen!
- + Sie erhalten Kenntnisse in relevanten Soft-Skill-Bereichen!
- + Sie bekommen nach jeder erfolgreichen Modulteilnahme ein Teilnahmezertifikat sowie ein Gesamtzertifikat nach erfolgreicher Absolvierung des gesamten Curriculums!



INFORMATIONEN

Genauer zu den **Inhalten**, zu **Terminen** und zum **Preis für die Einzelbuchung** der Module erhalten Sie auf der jeweils angegebenen Seminarseite, auf Anfrage oder unter bme.de/pm-curriculum



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anna Riedl
Teamleiterin Seminare
Telefon: 06196 5828-253
E-Mail: anna.riedl@bme.de

TEILNAHMEGEBÜHREN exkl. Grundlagenkurs:

5.095,- EUR zzgl. MwSt.

Optionaler Grundlagenkurs:

1.095,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



5. BME-FORUM

AGILES PROJEKTMANAGEMENT IM EINKAUF

Oft wird Agilität im Projektmanagement als Erfolgsgarant bezeichnet. Daher sieht sich der Einkauf zunehmend mit der Forderung konfrontiert, sich agil aufzustellen: agile Einkaufsorganisation, agile Teams, agiles Projektmanagement. Doch fraglich bleibt, was genau der Unterschied zwischen klassischem und agilem Projektmanagement ist und welche agilen Methoden auch für den Einkauf von Vorteil sind.

Machen Sie sich im Rahmen des BME-Praxisforums mit agilen Methoden vertraut und lernen Sie, die Vorteile agilen Projektmanagements im Einkauf zu nutzen. Profitieren Sie von einer interaktiven Lernatmosphäre mit Theorie- und Praxisbeiträgen sowie dem direkten Dialog mit Fachkollegen aus anderen Unternehmen.

ZIELGRUPPE: Diese Veranstaltung richtet sich branchenübergreifend an Einkäufer, die in agilen Projekten arbeiten oder agile Projekte leiten: Technische Einkäufer, Strategische Einkäufer, Team- und Gruppenleiter, Abteilungsleiter.

METHODIK: Praxisvorträge, Gruppenarbeiten

 [bme.de/projektmanagement](https://www.bme.de/projektmanagement)



INHALTE

- › Abgrenzung klassisches vs. agiles Projektmanagement im Einkauf
- › Rolle des Einkaufs im agilen Projektmanagement
- › Strategiefindung mit agilen Methoden
- › Tools für das agile Projektmanagement im Einkauf
- › Schnittstellenmanagement in komplexen Projekten

**IHRE ANSPRECHPARTNERIN**

Marie-Luise Wachowski
Telefon: 06196 5828-255
E-Mail: marie-luise.wachowski@bme.de



28. – 29.01.2020



DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City



322001003



1.495,- EUR zzgl. MwSt.





AGILER EINKAUF UND AGILE VERTRAGSGESTALTUNG

In einer komplexer werdenden Welt muss auch der Einkauf sich auf neue und sich schnell ändernde Bedingungen einstellen. Agile Methoden sind ein Weg, wie darauf flexibel reagiert werden kann. Das Grundlagenseminar vermittelt die notwendigen Kenntnisse zur Beschaffung agiler Produkte und Projekte. Außerdem zeigt das Seminar, wie agile Methoden und Prinzipien die Arbeit des Einkaufs erleichtern und verbessern können. Das Seminar fokussiert insbesondere Scrum, IT-Kanban und Design Thinking. Die Teilnehmer erhalten konkrete Tipps, wie agile Elemente in Einkauf und Projektmanagement integriert und auch in Verhandlungen, Ausschreibungen sowie Einkaufsverträgen umgesetzt werden können. Sie erhalten darüber hinaus Ideen und Impulse, die sie befähigen, die strategische Rolle und den Mehrwert des Einkaufs in Ihrem Unternehmen im Zuge von Digitalisierung und Industrie 4.0 nachhaltig zu stärken.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, Einkaufsleiter, Warengruppenmanager sowie Projektverantwortliche und Projektmitarbeiter (z.B. IT, Produktentwicklung)
Grundlegende Kenntnisse in Einkaufspraxis und Einkaufsrecht sind wünschenswert.

METHODIK: Interaktiver Workshop, Fallbeispiele und Übungen, relevante Auszüge aus Verträgen

REFERENTEN: RA Kristian Borkert und Yvonne Ietia oder Thomas Heupel



SEMINARINHALTE

Agilität als Schlüssel für Digitalisierung und Industrie 4.0

- Globalisierung, Digitalisierung und Industrie 4.0: neue Herausforderungen für den Einkauf
- Die strategische Dimension agiler Methoden
- Studienergebnisse: „Agiler Einkauf“

Grundlagen Projektmanagement und agile Methoden

- Agile Methoden als Antwort auf die Defizite klassischen PMs
- Grundzüge Scrum, Kanban und Design Thinking
- Praxisbeispiele

Grundlagen agile Methoden aus Sicht des Einkaufs

- Das Beste aus zwei Welten: agile Methoden mit Bewährtem verknüpfen
- Stacey Matrix: agile Methoden überall?
- Qualität, Abnahme, Lernen im agilen Kontext
- Agiles Schätzen, Planning Poker und Co.

Rechtliche Gestaltung von Verträgen für agile Projekte

- IT-Projekte als Modell und Übertragbarkeit auf andere Projekte
- Klassische IT-Projektverträge vs. Wirklichkeit
- Qualität und Leistungserfüllung vertraglich regeln und überprüfen
- Vertragsaufbau und einzelne Klauseln
- Empfehlungen zur Vertragsgestaltung

Kommerzielle Mechaniken agiler Projekte

- Wo sind agile, wo klassische Konstellationen sinnvoll?
- Was ist der „agile Festpreis“?
- Money for Nothing, Change for Free – Risk und Gain Sharing
- Zusammenarbeitsmodelle

Einkauf von agilen Projekten

- Transparenz als Basis für Wertschöpfung
- Gemeinsames Schätzen als Grundlage für die Wertschöpfungspartnerschaft
- Ansätze für ein Ausschreibungsdesign
- Kommerzielle Steuerung von agilen Projekten über den Lifecycle

Workshop: Einkauf agil – Beschaffung auf Augenhöhe

- Wie sieht die neue Rolle des Einkaufs im agilen Kontext aus?
- Was muss der Einkauf über agile Methoden wie Scrum, Kanban und Design Thinking wissen?
- Interaktives Element: „Das Agile Manifest des Einkaufs“
- Hands on-Ansätze für mehr Agilität im Einkauf (Kopfstand, Flow, Agiler Werkzeugkasten)
- Agile Experimente für den Alltag im Einkauf

📅	📍	🔑	🕒
02. – 03.09.2019	HAMBURG	Adina Apartment Hotel Hamburg Speicherstadt	351909026
02. – 03.12.2019	FRANKFURT	The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel	351912014
16. – 17.03.2020	STUTTGART	Maritim Hotel Stuttgart	352003011
04. – 05.05.2020	KÖLN	Maritim Hotel Köln	352005005

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



VERTRÄGE FÜR AGILE PROJEKTE

AGILE PROJEKTVERTRÄGE RECHTSSICHER GESTALTEN UND VERHANDELN

Das Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen Kenntnisse und erste praktische Übungen zur Gestaltung und Verhandlung von agilen Projekten. Darüber hinaus beleuchtet das Seminar die Spannungsfelder Arbeitnehmerüberlassung sowie die Gestaltung von privaten und öffentlichen Ausschreibungen.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleiter, Einkäufer und Projektleiter

Das Seminar ist als Vertiefung konzipiert. Vorkenntnisse in agilen Methoden z.B. aus dem BME-Seminar „Agiler Einkauf und agile Vertragsgestaltung“ (S. 56) sind erforderlich, Kenntnisse in Vertragsgestaltung und Einkaufsrecht sind wünschenswert.

METHODIK: Workshop- und Fachvortragselemente, Fallbeispiele und Übungen, relevante Auszüge aus Verträgen. Nutzen Sie die Gelegenheit und bringen Sie konkrete Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag mit.

REFERENT: RA Kristian Borkert



SEMINARINHALTE

Agilität als Schlüssel für Digitalisierung

- › Digital ist schneller...viel schneller
- › Von Komplexität, Silos und Netzwerken
- › Agil? Hybrid? Und wenn ja, welche Methode wann?

Vertragsgestaltung von Projektverträgen (Grundlagen/Rekapitulation)

- › Aufbau Projektvertrag
- › AGB-Recht
- › Allgemeine Klauseln
- › Nutzungs- und Verwertungsrechte

Wie setze ich Scrum im agilen Projektvertrag um?

- › Leistung und Leistungsqualität bei Scrum (Geschuldete Beschaffenheit der Leistungen, Lastenheft, Pflichtenheft vs. Product Backlog, User Story und Definition of Done)
- › Mitwirkungspflichten des Kunden
- › Abnahme und Ansprüche des Kunden bei Mängeln der Leistung, Abnahme, Gewährleistung und Haftung
- › Der Festpreisvertrag – neuer Vertragstyp in seinem natürlichen Lebensraum?
- › Änderungsrobuste Preismodelle

Ausschreibung, Vertragsmanagement und Changes orchestrieren

- › Projekte im Schweif des Kometen – Umgang mit Unsicherheiten und Veränderung im Vertrag
- › Wie finde ich den richtigen agilen Projektpartner?
- › Interaktives Element: Vertragsverhandlung für ein agiles Projekt (Schlüsselthemen)

Arbeitnehmerüberlassung oder das Ende von Scrum in Projektverträgen?

- › Scheinwerkverträge und die Folgen
- › Disziplinarische vs. fachliche Weisung
- › Rollen von Scrum und Risiken hinsichtlich ANÜ
- › Grundzüge eines ANÜ-Compliance-Systems

Umsetzung in privaten und öffentlichen Ausschreibungen („Government Procurement Agreement“ – GPA, insbesondere GWB und VgV)

- › Transparenz als Basis für Wertschöpfung
- › Gemeinsames Schätzen als Grundlage für die Wertschöpfungspartnerschaft
- › Ansätze für ein Ausschreibungsdesign (Praxisübung)



16.09.2019
04.11.2019
20.04.2020



DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City
NÜRNBERG Maritim Hotel Nürnberg
HAMBURG Courtyard by Marriott Hamburg Airport



351909036
351911031
352004004



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.

INNOVATION DURCH CO-CREATION IM EINKAUF

WERTSCHÖPFUNG DURCH AGILE INNOVATIONSPARTNERSCHAFT

Differenzierung und Innovationen haben sich in den letzten Jahren mehr denn je zum Schlüssel für den Erfolg entwickelt. Die notwendigen Innovationen können jedoch, durch die Know-how-Verlagerung zum Lieferanten, oftmals nur noch über Partnernetzwerke generiert werden. Dies bietet dem Einkauf die Chance, sich für das gesamte Unternehmen neu auszurichten und sich zum Wertschöpfungspartner zu entwickeln. In seiner besonderen Position bildet der Einkauf das einzigartige Bindeglied zwischen dem internen und externen Know-how und trägt, durch die Harmonisierung der Sichten und Kompetenzen beider Parteien, zum nachhaltigen Erfolg des gesamten Unternehmens bei. Nun muss der Einkauf diese Chance erkennen und in der Lage sein, diese zu seinem Vorteil zu nutzen. In diesem Seminar erfahren Sie, wie ein optimaler Co-Creation Prozess zwischen Ihrem Unternehmen, Lieferanten, Universitäten und anderen Partnern aufgebaut wird, wie agile Methoden (Design Thinking, Scrum und Kanban) genutzt werden können und welche Rolle der Einkauf im gesamten Projektverlauf spielt.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Einkaufsleiter, Gruppen- und Teamleiter, Verantwortliche in Einkauf und Beschaffung, Prozessoptimierer und Projektmanager/-mitarbeiter im Einkauf



METHODIK: Vortrag, Diskussion, agile Gruppenarbeit und Übungen

REFERENTIN: Yvonne letia



SEMINARINHALTE

Die Innovationskultur, warum alle an einem Strang ziehen müssen – Projektrolle Value Enabler

- › Die Evolutionäre im Einkauf – neue Herausforderungen und Chancen
- › Einführung in die Methodik und Kultur des zukunftsrobusten Einkaufs
- › Die Verbindung zwischen internem und externem Lieferanten-Know-How richtig gestalten
- › Kulturaufbau agile und Co-Creation – Prozesskonzepte aus der Praxis und der Beitrag des Einkaufs

Philosophie der Partnerschaft: Vom herkömmlichen Lieferanten bis zur Innovationspartnerschaft

- › Müssen alle Lieferanten Co-Creation Partner werden? – Einkategorisierung im Lieferantenportfolio
- › Eigenschaften und Umgangsformen im innovativen Raum
- › Lock-in? Welche Vor- und Nachteile Kreativpartnerschaften bergen

Design Thinking – von der Vision zum konkreten Projekt

- › Teamwork – die Gestaltung des richtigen Teams. Welche Mitspieler brauche ich?
- › Grundlagen und Praxisbeispiele für Design Thinking
- › Schritt für Schritt Workshopgestaltung und Praktische Erfahrungen – der Design Thinking Prozess im Einkaufsumfeld

Business Case “Ungewiss”

- › Nach dem Workshop ist vor dem Workshop – wie überzeuge ich das Management?
- › Grundlagen Budgetplanung und Business Case Gestaltung im unbekanntem Raum
- › Verhandlungen ohne Produkt? – Verhandlungsgegenstand Story Point

Wie Scrum und Kanban iterativ zum Projekterfolg führen

- › Grundlagen Scrum und Kanban
- › Anwendungsbereiche und Umsetzungsmöglichkeiten im Co-Creation Umfeld
- › Die Rolle des Einkaufs im Entwicklungsprojekt – als Hüter der Methode zum wertgeschätzten Partner

18. – 19.11.2019	FRANKFURT	relexa hotel Frankfurt	1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
14. – 15.05.2020	DÜSSELDORF	Hotel Nikko Düsseldorf	
		351911071 352005040	1.395,- EUR zzgl. MwSt.

KERNKOMPETENZEN IM EINKAUF

2

LIEFERANTEN- UND RISIKOMANAGEMENT, QUALITÄT	60
Der CANVAS-Risiko-Check für den Einkauf	60
Effizientes Lieferantenmanagement in der Praxis	61
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz	176
Risikobewertung Lieferant.....	62
Risikomanagement und -steuerung im Einkauf.....	63
Auditierung von Lieferanten.....	64
Lieferantenreklamationen in der Praxis	65
Strategische Jahresgespräche mit Lieferanten	94
Qualitätssicherung beim Zulieferer	66
Handlungsempfehlungen für den Einkauf zur rechtlich wirksamen Qualitätssicherung	67
Qualitätssicherungsvereinbarungen für Einkäufer (QSV)	177
3. BME-Forum: Der Einkauf im Produktentstehungsprozess	68
KENNZAHLEN UND CONTROLLING	69
Bilanz- und GuV-Wissen für Einkäufer	69
Grundlagen Einkaufscontrolling	70
Kennzahlen im Einkauf	71
Einkaufserfolge messen und präsentieren.....	72
Weiterführendes Einkaufsreporting mit SAP® MM.....	73
BME-Benchmark: Top-Kennzahlen im Einkauf	74
KOSTEN- UND WERTANALYSE	75
Preisanalyse für den Teileeinkauf	75
Kostenanalyse – Methoden und Werkzeuge.....	76
Vom Kosten- zum Wertmanager im Einkauf	77
Curriculum: Der Kosten- und Wertmanager im Einkauf	78
Kosten- und Wertanalyse bei Kunststoff-Bauteilen	111
Kosten- und Konditionsanalyse im Einkauf von Dienstleistungen.....	123
TCO und Prozesskosten im Einkauf	27
Quick Wins im Einkauf	35
Erfolgreiche Umsetzung von Kostenpotenzialen in der Verhandlung.....	93





DER CANVAS-RISIKO-CHECK FÜR DEN EINKAUF

GESCHÄFTSMODELLANALYSE FÜR DAS STRATEGISCHE LIEFERANTEN- UND RISIKOMANAGEMENT

Die Risiken in den Lieferantennetzwerken nehmen zu. Unterbrechungen der Lieferkette und Versorgungsengpässe verursachen regelmäßig Schäden in Millionenhöhe. Haben Sie sich in diesem Zusammenhang gefragt, welche weiteren Risiken in den Geschäftsmodellen Ihrer Top-Lieferanten stecken können? In diesem Seminar erhalten Sie Einblicke in die CANVAS-Methodik, die aus dem Geschäftsführungsbereich kommt. Sie dient der Visualisierung von Geschäftsmodellen und ist in diesem Seminar auf den Einkauf adaptiert. Durch die Visualisierung der Geschäftsmodelle seiner Lieferanten kann man die Stärken und Schwächen erkennen und den Lieferanten entwickeln. Mit dem CANVAS-Risiko-Check werden die 9 strategischen Themenfelder eines Business-Modells analysiert und mögliche Risiken mit Hilfe von Risk Cards bewertet. Daraus entwickeln die Teilnehmer ein Drehbuch für alle essentiellen, strategischen und operativen Maßnahmen im Umgang mit Lieferantenrisiken.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf, Unternehmensstrategie

METHODIK: Fachvortrag, Gruppenarbeit (Workshop), Diskussion, Erfahrungsaustausch

REFERENTEN: Thomas Beer, Robert Pieronczyk



 bme.de/EKS-CAN

SEMINARINHALTE

Das CANVAS Business Model

- › Der Aufbau und die Funktionsweise
- › Die 9 Bausteine des Canvas
- › Der Geschäftsmodellprozess
- › Vorgehensweise zur Erarbeitung eines Business Model Canvas

Visualisierung von Geschäftsmodellen ausgewählter Unternehmen (Aktiv-Workshop)

- › Eigenständige Entwicklung im Team
- › Einschätzungen des Geschäftsumfeldes
- › Typische Grundmuster verschiedener Geschäftsmodelle
- › Wesentliche Bausteine für ein erfolgreiches Geschäftsmodell identifizieren
- › Beurteilen von Stärken und Schwächen der Modelle
- › Geschäftsmodelle hinterfragen und verbessern

Lieferantenentwicklung mit dem CANVAS Business Model

- › Welches Business Model hat Ihr Lieferant?
- › Wo liegen seine Stärken und Schwächen?
- › Supply Chain Risiken im Geschäftsmodell des Lieferanten erkennen und beheben
- › Die Wertschöpfung des Lieferanten für den Einkauf gezielt steigern
- › Innovationskraft des Lieferanten für das eigene Unternehmen aktivieren und realisieren
- › Impulse für die zukunftsorientierte Zusammenarbeit

Der CANVAS-Risiko-Check

- › Gibt es unentdeckte Risiken bei Ihren Lieferanten, die erheblichen Einfluss auf Ihr Geschäft haben?
- › Frühzeitig erkennen, ob es in den Geschäftsmodellen Ihrer Partner kriselt
- › Kurzfristige Ausfallrisiken erkennen und vorbereitet sein
- › Die 9 strategischen Felder und Risk Cards
- › Entwickeln Sie Ihr Risiko-Drehbuch

Weitere Anwendungsbereiche für den strategischen Einkauf

- › Verbesserung des eigenen Geschäftsmodells
- › Impulse für die zukunftsorientierte Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern
- › Nutzen für die Analyse des Wettbewerbs



- + Interaktiver Workshop
- + Visualisieren Sie einfach und schnell Geschäftsmodelle
- + Lernen Sie die Geschäftsmodelle Ihrer Top-Lieferanten kennen und verstehen
- + Erkennen Sie Stärken und Schwächen Ihres Lieferanten
- + Entwickeln Sie Ihre Lieferanten gezielt weiter
- + Erkennen Sie Risiken, Trends und Einflussfaktoren frühzeitig



04.11.2019
08.05.2020



MAINZ Novotel Mainz
HANNOVER Hotel Plaza Hannover



351911030
352005004



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.





EFFIZIENTES LIEFERANTENMANAGEMENT IN DER PRAXIS

UMSETZBARE METHODEN ZUR AUSWAHL, BEWERTUNG UND ENTWICKLUNG VON LIEFERANTEN

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie ein Lieferantenmanagement aufbauen, indem Sie Lieferanten auswählen, deren Leistungsfähigkeit bestimmen und ihre Entwicklungspotenziale erkennen und alle Prozessschritte in Ihre Einkaufsstrategie integrieren.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die auf nationalen und internationalen Märkten für die Lieferantenauswahl und -entwicklung verantwortlich sind und ihr Lieferantenmanagement optimieren möchten

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion von Beispielen der Teilnehmer, Gruppenarbeit, Checklisten, Leitfäden

REFERENT: Hanno Dettlof

2

Kernkompetenzen
im Einkauf[bme.de/EKS-LIM](https://www.bme.de/EKS-LIM)

SEMINARINHALTE

Einführung in das Lieferantenmanagement

- › Definition und strategische Planung – Bedeutung der Einkaufsstrategie für erfolgreiches Lieferantenmanagement
- › Nutzen/Aufwand eines Lieferantenmanagementkonzeptes
- › Ziele des Lieferantenmanagements
- › Elemente des Lieferantenmanagements
- › Organisatorische Voraussetzungen
- › Wer kommt ohne aktives Lieferantenmanagement aus?
- › Abgrenzung zum Supplier Relation Management

Lieferantenrecherche

- › Definition der Beschaffungsmarktforschung
- › Bedeutung des Porter-Modells bei der Recherchearbeit
- › Ziele und Aufwand der Recherchearbeit
- › Abgrenzung von Lieferantenselbstauskunft und Lieferantenregistrierung
- › Wie konsolidiere ich Marktinformationen und formuliere Empfehlungen?
- › Lieferantenvorauswahl oder die „ante-Lieferantenbewertung“

Lieferantenauswahl und -analyse

- › Lieferantenauswahlverfahren
- › K.O.-Kriterien
- › Nutzwertanalyse im Auswahlprozess
- › Gap-Analyse & Stärken-/Schwächen-Profile
- › Das Scope-Modell als Leitfaden für individuelle Auswahlkriterien
- › Welcher Lieferant passt zu meinen Unternehmenszielen?
- › Zulassungsprozesse und Kommunikation der Entscheidungen

Lieferantenbewertung und -entwicklung

- › Bewertungsmethoden
- › Nutzen von Bewertungen
- › Problematik bei Bewertungen
- › Abgrenzung zu Leistungsbewertungen
- › Umgang mit subjektiven Bewertungskriterien
- › Lieferantenentwicklungsportfolios
- › Entwicklungsmaßnahmen und deren Controlling

Lieferantenklassifizierung

- › Definitionen
- › Beispiele für branchenbezogene Lieferantenklassen
- › Warum sind Lieferantenklassen sinnvoll?
- › Welche Erwartungen wecken Klassen beim Lieferanten?
- › Vertragliche Aspekte von Lieferantensegmentierung
- › Lieferantenportfolioanalyse als Klassifizierungsmethode
- › Ableitung von Normstrategien aus dem Lieferantenportfolio

Arbeit mit dem Lieferanten

- › Anfragetechnik als Schlüssel zu Kostenoptimierungen – wie realistisch ist eine „Open-Book-Kalkulation“?
- › Preisstrukturanalyse
- › Total-Cost-of-Ownership-Ansätze als „Türöffner“ für Lieferantenintegration
- › Idee der Lieferantenworkshops zur Kostenoptimierung – was denkt der Lieferant über uns?
- › Innovationsmanagement – der glaubwürdige Umgang mit Lieferantenideen

Einschätzung und Umgang mit Liefer(anten)risiken

- › Einschätzung von Lieferrisiken am Beispiel eines Materialgruppenportfolios
- › Welches Interesse hat der Lieferant an uns?
- › Stimmt die Marktmachtbalance mit dem Lieferanten noch?
- › Erstellung eines Risk-Management-Portfolios
- › Maßnahmen zur Risikoreduzierung



16. – 17.09.2019	MÜNCHEN	Maritim Hotel München	351909038
22. – 23.10.2019	BREMEN	Maritim Hotel Bremen	351910050
30. – 31.01.2020	FRANKFURT	relexa hotel Frankfurt	352001013
18. – 19.03.2020	HAMBURG	Courtyard by Marriott Hamburg Airport	352003054

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



RISIKOBEWERTUNG LIEFERANT

VERSORGUNGSSICHERHEIT UND BESCHAFFUNGSKOSTEN SYSTEMATISCH IM BLICK

Wirtschaftliche Entwicklungen sowie Marktgegebenheiten werden von vielen Faktoren beeinflusst und können sich dadurch schnell und plötzlich verändern. Um in solch einem Umfeld jederzeit die Versorgungssicherheit der eigenen Produktion sicherzustellen, müssen Sie Ihre Lieferanten umfassend kennen und zuverlässig auf Risiken überprüfen. In diesem Seminar lernen Sie, welche Informationen hierzu nötig sind und wie Sie diese bewerten. Sie lernen außerdem, wie Sie Frühwarnsysteme implementieren und präventiv bei Lieferantenkrisen vorgehen, um dem Lieferantenausfall inkl. der damit verbundenen Versorgungsproblematik entgegenzusteuern.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft, Supply (Chain) Management und Controlling.

METHODIK: Vorträge, Workshop, praxisbezogene Fallbeispiele, Diskussionsrunden, intensiver Erfahrungsaustausch

REFERENT: Ralph G. Präuer



SEMINARINHALTE

Transparenz schaffen

- › Nutzung vorhandener Daten im Unternehmen
- › Einkaufsdaten analysieren
- › Warengruppen, Lieferanten und Beschaffungsgüter betrachten
- › Identifizierung und Bewertung von Versorgungsrisiken
- › Auswertung der Lieferantenbewertungen und des Lieferverhaltens

Kontinuierliches Risikocontrolling

- › Voraussetzungen für ein effizientes Risikocontrolling
- › Risikokennzahlen
- › Prozesskosten im Lieferanten-Risikomanagement
- › Kontinuierliches Überprüfen

Lieferanten-Risikobewertung: Frühwarnsysteme implementieren

- › Welche Lieferanten gilt es besonders zu beobachten?
- › Prognose-Indikatoren: Lieferanteninformationen einholen und bewerten
- › Auskünfte über Bonität und Liquidität Ihrer Lieferanten

Lieferantenkrisen

- › Steuerung von Lieferantenrisiken
- › Lieferanteninsolvenzen frühzeitig erkennen
- › Bewertung der Lieferanten hinsichtlich finanzieller Ausfallwahrscheinlichkeit
- › Wichtige und relevante Kennzahlen
- › Lieferantenentwicklung
- › Durchleuchtung der Liefer- und Lieferantenkette
- › Frühwarnsysteme für kritische Lieferanten
- › **Workshop-Fallbeispiele – Branchenspezifika**

Erfolgsorientiertes und risikominimierendes Lieferantenmanagement

- › Im Vorfeld: Professionelle Lieferantenauswahl unter Risiko-Gesichtspunkten
- › Ausphasen kritisch bewerteter Lieferanten
- › Zukunftslieferanten auswählen und entwickeln
- › Aufbau alternativer Lieferanten – der Lieferantenpool

- › Lieferantencontrolling und -auditierung
- › Optimierung der Zusammenarbeit und Lieferantenentwicklung
- › Steuerung der Lieferantenrisiken und Kostenbetrachtung
- › Umgang mit Lösungspartnern und Schlüssellieferanten – wirtschaftlich praktikable Einzelfalllösungen

Risiken im internationalen Einkauf minimieren

- › Besonderheiten der internationalen Beschaffung
- › Spezifische Risiken in der internationalen Beschaffung
- › Aufbau eines globalen Lieferantennetzwerkes zur Sicherstellung der Versorgung
- › Frühindikatoren erkennen und überwachen vs. reaktives Handeln bei Spätindikatoren
- › Robuste und flexible Logistikkösungen
- › Absicherungsmöglichkeiten in der internationalen Beschaffung

Wenn das Risiko doch eintritt: Handlungsoptionen bei kritischen Lieferanten

- › Notfallpläne beim Ausfall von Schlüssellieferanten
- › Unternehmensspezifisches „Standardvorgehen“ zur Wiederherstellung der Lieferantenleistung
- › Lieferantenmanager – Aufgaben und Qualifikationen
- › Vorgehen bei der Umstellung auf andere Lieferanten
- › Management von lieferantenverursachten Risikokosten



Rechtliche Fragestellungen behandelt das Seminar „Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz“ (S. 176).



15. – 16.10.2019
10. – 11.12.2019
30.06. – 01.07.2020

HANNOVER
STUTT GART
FRANKFURT

IntercityHotel Hannover
Mercure Hotel Stuttgart Böblingen
The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel

351910041
351912034
352006036

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



RISIKOMANAGEMENT UND -STEUERUNG IM EINKAUF

PRAXISORIENTIERT RISIKEN ERKENNEN, BEWERTEN, EINORDNEN UND VERMEIDEN

Sie erhalten Grundlagen auf allen relevanten Gebieten der Risikosteuerung und -bewältigung. Sie lernen, Beschaffungsrisiken frühzeitig zu erkennen, diese zu bewerten sowie die daraus resultierenden Gefahren möglichst vor ihrer Entstehung zu vermeiden. Sie erfahren, welche Indikatoren des Risikomanagements Sie zwingend benötigen und wie Sie die erfolgreiche Risikosteuerung in der strategischen Beschaffung aufbauen. Sie lernen, mit Kennzahlen geeignet über Risiken zu berichten, notwendige Maßnahmen zu begründen und gesetzliche Vorschriften einzuhalten.

ZIELGRUPPE: Führungskräfte und Mitarbeiter aus Einkauf, Beschaffung und Materialwirtschaft, Risikomanager sowie alle, die mit der Steuerung von Risiken sowie der Einführung und Anwendung von professionellen Risikomanagement- und Frühwarnsystemen zu tun haben

METHODIK: Workshop, Fachvortrag, Checklisten, praxisbezogene Fallbeispiele, Vermittlung praktischer Instrumente, intensiver Erfahrungsaustausch

REFERENT: Ralph G. Präuer



[bme.de/EKS-RIS](https://www.bme.de/EKS-RIS)

SEMINARINHALTE

Risikomanagement im Unternehmen

- › Bedeutung und Zusammenhänge
- › Bedeutung von Risiko und Risikomanagement für die Unternehmen
- › Beschaffungsorganisation: Heutige Anforderungen und zukünftige Entwicklungen
- › Beschaffungsmärkte und Lieferanteneinbindung: Zulieferer, Systemlieferant, Lösungspartner

Anforderungen an ein Risikomanagementsystem

- › Rahmenbedingungen und Vorschriften
- › Das Kontroll- und Transparenzgesetz (KonTraG)
- › DIN EN ISO 31000: Grundsätze und Richtlinien für ein Risikomanagementsystem
- › Einbindung von IT-Systemen und Wirtschaftsprüfungsordnung

Interne und externe Risikoquellen

- › Praktisches Erkennen von Risiken
- › Risikopotenziale im strategischen Beschaffungsmanagement
- › Risikopotenziale im operativen Beschaffungsmanagement
- › Veränderungen der Beschaffungsmärkte

Umgang mit speziellen Lieferantenrisiken

- › Steuerung der Lieferantenrisiken
- › Der Lieferant in der Krise
- › Relevante Kennzahlen
- › Umgang mit Insolvenzen

Veränderungen als Quellen des Risikos

- › Externe und interne Veränderungen als Quelle des Risikos
- › Change Management – Risiko oder Chance?
- › Die Risiken von Strukturveränderungen und Personalveränderungen

Risiken aus der Produkt- und Leistungsinnovation

- › Rahmenbedingungen
- › Auswirkungen von Entwicklungszyklen
- › Einbindung in Geschäftsprozesse
- › **Checkliste Risiken**

Indikatoren des Risikomanagements

- › Interdependenzen von Frühindikatoren und Spätindikatoren
- › Auswirkungen des Faktors „Zeit“ und Kostenentwicklung

Phasen des Risikomanagements

- › Risiken identifizieren, benennen und vermeiden
- › Der Weg im Risikomanagement bis zur Risikolandkarte

Risikoklassen und Bewertung von Risiken

- › Grundsätze der Gliederung und Einordnung von Risiken
- › Vergleichbarkeit von Risiken
- › Bewertung der Auswirkungen

Ableitung von Handlungsszenarien

- › Dämpfung der Risikoauswirkung
- › Abteilungs-/Unternehmensspezifische Handlungsmatrix
- › Handlungsmöglichkeiten und -alternativen

Risikomanagement als Bestandteil der integrierten Managementsysteme

- › Verzahnung mit Führungs- und Informationssystemen
- › Reduzierung von Risiken durch professionelles Qualitätsmanagement

Konzeption eines Radarsystems zur Risikoerkennung in der Beschaffung

- › Stärken und Schwächen im Management von Risiken in der Beschaffung des eigenen Unternehmens
- › **Praxiserfahrungen**

Aufbau und Einführung eines Risikomanagementsystems in der eigenen Organisationseinheit

- › Das Einführungsprojekt
- › Integration in die Unternehmenssysteme
- › Gestaltungsfelder des Risikomanagements in der Beschaffung



29. – 30.10.2019
21. – 22.04.2020



DÜSSELDORF Hotel Nikko Düsseldorf
STUTT GART arcona MO.HOTEL Stuttgart



351910060
352004022



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



AUDITIERUNG VON LIEFERANTEN

DAS AUDIT ALS GRUNDLAGE FÜR DIE ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT MIT LIEFERANTEN

Das systematische Lieferantenaudit stellt ein zentrales Instrument bei der Auswahl und Beurteilung von Lieferanten sowie der Steigerung der Wertschöpfung im Unternehmen dar. In diesem Seminar erhalten Sie umfassende Kenntnisse über Zielsetzung, Struktur und Kernelemente einschlägiger Regelwerke im Qualitätsmanagement (Schwerpunkt ISO 9001 in der aktuellen Fassung) und deren Anwendung bei der prozessorientierten Auditierung von Lieferanten.

In Gruppenarbeiten, Workshops und Rollenspielen durchlaufen Sie den gesamten Prozess der Lieferantenauditierung von der Vorbereitung bis zur Nachverfolgung von Korrekturmaßnahmen. Anhand gemeinsam erarbeiteter Checklisten für potenzielle Lieferanten aus Ihrer betrieblichen Praxis erlernen Sie die inhaltliche Konzeption der prozessorientierten Auditierung sowie Frage- und Interviewtechniken für die erfolgreiche Durchführung eines Auditgespräches.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleiter, Teamleiter im Einkauf, strategische Einkäufer und Fachkräfte im Einkauf oder Qualitätsmanagement, die mit der Durchführung von Lieferantenaudits betraut sind, sowie Projektingenieure mit Einkaufs- und Auditierungsverantwortung

METHODIK: Praxisorientierte Wissensvermittlung, interaktiver Workshop, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeit mit anschließender Präsentation der Ergebnisse, Arbeiten mit den Normtexten, Rollenspiele

REFERENTIN: Barbara Keilmann



SEMINARINHALTE

Das Lieferantenaudit als Teil der systematischen Lieferantenbewertung

- Grundprinzipien und Schlüsselbegriffe des Qualitätsmanagements
- Überblick über die aktuellen Regelwerke (Schwerpunkt ISO 9000-Reihe)
- Auditarten
- Fachliche und sonstige Anforderungen an Auditoren

Planung, Durchführung und Auswertung des Lieferantenaudits

- Kontaktierung des Lieferanten
- Erstellung des Auditplans
- Zusammenstellung des Auditteams
- Eröffnungsgespräch
- Prüfung der QM-Unterlagen beim Lieferanten
- Befragungen vor Ort in den Fachbereichen
- Auditfeststellungen, Auditabweichungen
- Bewertungsmodelle
- Auditprotokoll
- Abschlussgespräch
- Auditbericht
- Vereinbarung und Überwachung der Korrekturmaßnahmen beim Lieferanten

Systematische Gesprächsführung und Fragetechnik während des Audits

- Verhaltensleitfaden für Auditoren (Dos und Don'ts)
- Interview-/Fragetechnik
- Rollenverhalten
- Praxisorientierte Nachweisführung

SPECIAL: Durchführung eines Lieferantenaudits – in einem von Ihnen aus Ihrem individuellen Betriebsumfeld ausgewählten Unternehmen – Rollenspiele

- Tipps und Tricks
- Situationsbedingte Verhaltensweisen
- Kompetentes Auftreten

Erarbeitung einer Audit-Checkliste nach DIN EN ISO 9001:2015-11 für Ihre individuellen Lieferanten

- Qualitätsmanagementsystem
 - Allgemeine Anforderungen
 - Dokumentationsanforderungen
- Verantwortung der Leitung
- Management von Ressourcen
- Produktrealisierung (inkl. Beschaffung)
- Messung, Analyse und Verbesserung



- + Sie erfahren, bei welchen Lieferanten und aus welchen Anlässen ein Lieferantenaudit durchgeführt werden sollte.
- + Sie erfahren, wie Sie die Leistungsfähigkeit Ihrer Lieferanten durch ein Audit nachhaltig steigern.
- + Sie erfahren, wie man ein Lieferantenaudit vorbereitet, durchführt und auswertet.
- + Sie erfahren, was und wie man beim Auditieren fragt.



06. – 07.11.2019
12. – 13.02.2020
13. – 14.05.2020



LEIPZIG The Westin Leipzig
DÜSSELDORF Hotel Nikko Düsseldorf
STUTT GART Maritim Hotel Stuttgart



351911038
352002019
352005037



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



LIEFERANTENREKLAMATIONEN IN DER PRAXIS

Ziel dieses Seminars ist es, den Teilnehmern praxisnahe Lösungen für den Umgang mit Lieferantenreklamationen aufzuzeigen. Neben der korrekten Abwicklung von Reklamationen stehen dabei auch Korrektur- und Präventivmaßnahmen zur Vermeidung künftiger Reklamationsfälle im Mittelpunkt. Behandelt werden sowohl rechtliche Fragen als auch die praktische Abwicklung von Lieferantenreklamationen.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus dem Einkauf sowie an alle, zu deren Aufgaben die Reklamationsabwicklung gehört. Das Seminar eignet sich hauptsächlich für Mitarbeiter aus Unternehmen der produzierenden Industrie.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Ihre Fragen, Checklisten

REFERENTEN: Manfred Rautenberg, RA Klaus-Peter Langenkamp



bme.de/EKS-LIR

SEMINARINHALTE

Einführung in das praktische Reklamationsmanagement

- › Ziele des Reklamationsmanagements
- › Gründe für eine Reklamation
 - Qualitätsprobleme
 - Terminprobleme
 - Transportschäden, falsche Liefermengen etc.

Praktische Abwicklung von Lieferantenreklamationen

- › Basiswissen – der 8D-Prozess
- › Übermittlung von Reklamationen
- › Sofortmaßnahmen durch den Lieferanten
- › **Checkliste – so reklamiert man richtig Schritt für Schritt**

Prävention von Reklamationen

- › Ursachenanalyse zur Vermeidung weiterer Reklamationsfälle
- › Korrektur- und Präventivmaßnahmen nach Reklamationen
- › Wie vermeidet man im Vorfeld, dass Reklamationen nötig werden?
- › Reklamationsvermeidung durch kontinuierliches Lieferantenmanagement

Kosten der Lieferantenreklamation

- › Übersicht der Kostenelemente
- › Welche Kosten hat der Lieferant zu tragen?
- › Wie macht man diese Kosten geltend?
- › **Checkliste**

IT-Unterstützung des Reklamationsmanagements

- › Software zur Reklamationsabwicklung
- › Unterstützte Funktionen
- › **Checkliste**

Allgemeine rechtliche Rahmenbedingungen

- › Vertragliche Grundlagen
- › Wann liegt ein Mangel vor?
- › Möglichkeiten bei Reklamationen: Nacherfüllung, Rücktritt, Schadensersatz, Verzug & Co.
- › Besonderheiten bei internationalen Verträgen
- › Klare Fristvorgaben

Wareneingangsprüfung als Voraussetzung einer erfolgreichen Reklamation

- › Unverzügliche Untersuchungs- und Rügefrist – was heißt „unverzüglich“ in der Praxis?
- › Gegenstand der Untersuchung
- › Art und Umfang der Untersuchung
- › Inhalt, Form und Frist einer Reklamation

Rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten für Einkäufer

- › Rahmenverträge
- › Allgemeine Geschäftsbedingungen

Durchsetzung von Ansprüchen

- › Was tun bei Konflikten mit Lieferanten?
- › Außergerichtliche Möglichkeiten
- › Gerichtliche Möglichkeiten

Extra: Praxisteil mit Fallbeispielen und praktischen Übungen zu den rechtlichen Aspekten des Reklamationsmanagements



- + Frist- und formgerechter Reklamationsablauf
- + Einheitliche Abläufe bei der Reklamationsabwicklung
- + Effektiveres Lieferantenmanagement
- + Rechtssicherheit in Reklamationsfällen
- + Rechtssichere Musterschreiben für Reklamation und Verzug



21. – 22.11.2019
28. – 29.04.2020



FRANKFURT
NÜRNBERG

relexa hotel Frankfurt
Living Hotel Nürnberg



351911054
352004036



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



QUALITÄTSSICHERUNG BEIM ZULIEFERER

SUPPLIER QUALITY ASSURANCE DURCH PROFESSIONELLES LIEFERANTENMANAGEMENT

Professionelles Lieferantenmanagement ist ein wesentlicher Teil der Qualitätssicherung – denn Sie müssen sich auf die Qualität Ihrer Lieferanten verlassen können, um z.B. teure und imageschädigende Rückrufaktionen für Ihr Unternehmen sowie Versorgungsschwierigkeiten zu vermeiden. In diesem Seminar erfahren Sie, welche Hebel Sie im Einkauf in Zusammenarbeit mit anderen Fachabteilungen im Rahmen des Lieferantenmanagements haben, um die Lieferanten-Qualität zu sichern.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Lieferantenmanagement, Materialwirtschaft, Qualitätswesen, Entwicklung sowie Geschäftsführer

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen

REFERENT: Dimitrios Koranis



SEMINARINHALTE

Lieferantenmanagement als Element des Qualitätsmanagements

- › Abstimmung auf die Unternehmensstrategie
- › Rolle und Verantwortung des Einkaufs und der Entwicklung im Qualitätsmanagementprozess
- › Warum die Liefer(anten)-Qualität so wichtig ist
- › Einbindung der Lieferanten in den Qualitätsprozess
- › Systematik eines wirkungsvollen Lieferanten-Qualitätsmanagements
- › Integrierter Bestandteil der Unternehmensprozesse

Der erste Schritt zur Qualität: Die Lieferantenauswahl

- › Die richtigen Lieferanten finden
- › Informationen über Lieferanten einholen
- › Kriterien für die Lieferantenauswahl
- › Lieferantenauswahl unter Qualitäts- und Risikogesichtspunkten

Lieferantenbewertung/Lieferantenmonitoring und daraus resultierende Maßnahmen

- › Lieferantencontrolling: Bewertung von neuen und bestehenden Lieferanten
- › Bewertungskriterien definieren
- › Qualitätskennzahlen im Lieferantenmanagement
- › Was tun bei Abweichungen von den Zielwerten?
- › Steuerung der Prozesse mittels passender KPIs
- › Kritische Lieferanten steuern

Mythos Audit – Selbstzweck oder Mittel zum Zweck?

- › Auditierung als Werkzeug des Lieferantenmanagements
- › Lieferantenaudits – Potenziale und Grenzen
- › Zielsetzung eines Lieferantenaudits
- › Planung und Durchführung von Lieferantenaudits
- › Ergebnisse des Audits auswerten und Maßnahmen ableiten

Risikobewertung Lieferant unter Qualitäts- und Versorgungsgesichtspunkten

- › Transparenz schaffen
- › Auskünfte über Lieferanten einholen
- › Präventiv statt reaktiv: Kontinuierliche Überprüfung
- › Nachhaltiges Risikomanagement – Versorgungsschwierigkeiten vorbeugen
- › Frühwarnsysteme implementieren

Kompetenter Umgang mit Qualitätsproblemen

- › Lösungsstrategien anhand ausgewählter Fälle
- › Vorgehensweise
- › Ableitung von Maßnahmen zur Vermeidung künftiger Probleme

Kontinuierliche Zusammenarbeit mit Lieferanten

- › Strategisches Lieferantenmanagement als kontinuierlicher Prozess
- › Strategische Partner finden und entwickeln
- › Zielgerichtete Lieferantenentwicklung
- › Lieferantenkompetenzen und -fähigkeiten nutzen
- › Kontinuierliche Verbesserung: Supplier Quality Improvement
- › Informationsmanagement
- › Qualitätssichernde Kommunikation: Zielführende Abstimmung zwischen Lieferant, Einkauf, Entwicklung und Qualitätsmanagement

%

Sie sparen 295,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Handlungsempfehlungen für den Einkauf zur rechtlich wirksamen Qualitätssicherung“ (S. 67) zu unserem Paketpreis.

1.995,- € zzgl. MwSt.



24. – 25.09.2019
16. – 17.06.2020



DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City
HAMBURG IntercityHotel Hamburg Hauptbahnhof



351909021
352006019



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR DEN EINKAUF ZUR RECHTLICH WIRKSAMEN QUALITÄTSSICHERUNG

Aufgrund der wachsenden Zahl von Rückrufen sind alle Glieder der Lieferkette zukünftig in verstärktem Maße gezwungen, die Qualität der eigenen Produkte und die Qualität der beschafften Produkte abzusichern. Da das Gesetz nur ansatzweise Möglichkeiten bietet, qualitätssichernde Maßnahmen einzufordern, ist der Einkauf als Schnittstelle zum Lieferanten maßgeblich gefordert, die notwendigen Prozesse im Unternehmen zu etablieren.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Lieferantenmanagement, Materialwirtschaft, Qualitätswesen, Entwicklung sowie Geschäftsführer

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion Ihrer Fragen, Fallbeispiele

REFERENT: RA Sven Regula



[bme.de/EKS-RQS](https://www.bme.de/EKS-RQS)

SEMINARINHALTE

Rechtliche Grundlagen des Lieferantenmanagements

- › Rechtliche Verpflichtung zum Lieferantenmanagement
- › Rechtsfolgen, wenn ein Unternehmen kein Lieferantenmanagement unterhält
- › Die Qualitätssicherungsvereinbarung (QSV) als rechtliches Instrument des Lieferantenmanagements

Relevante Einkäuferfragen im Zusammenhang mit QSV

- › Welche Rechte hat der Einkäufer bei Qualitätsmanagement ohne QSV?
- › Hat der Lieferant einen Anspruch auf Preiserhöhung, wenn die Kosten für Qualitätssicherung nach Auftragsvergabe steigen?
- › Ist es richtig, dass Ansprüche wegen der Verletzung einer Pflicht aus einer QSV unabhängig von der Gewährleistungszeit verjähren?
- › Welche Pflichten hat das einkaufende Unternehmen zu erfüllen, wenn die TS 16949 zum Vertragsbestandteil gemacht wurde?

Die QSV als wesentliches Instrument für den Einkauf

- › Wann ist die abgeschlossene QSV gültig und wann nicht?
- › Durchführung von Audits, Dokumentation und Re-Zertifizierung
- › Qualifizierung von Lieferanten – was heißt das und welche Pflichten entstehen daraus?

Anspruch des einkaufenden Unternehmens auf qualitätssichernde Maßnahmen durch den Lieferanten

- › Qualitätssicherung statt Regress
- › Anspruch auf zusätzliche kostenfreie qualitätssichernde Maßnahmen
- › Anspruch auf kostenfreie Änderungen am Produkt
- › Rechtsfolgen, wenn der Lieferant zusätzliche Maßnahmen unzulässigerweise mit Preiserhöhungen verknüpft

Haftungsrisiken vom eigenen Unternehmen abwenden

- › Welche Prozesse müssen im Unternehmen etabliert sein?
- › Welche Nachweise muss der Einkauf gegenüber dem eigenen Kunden führen bzw. vom Lieferanten einholen?
- › Konsequenzen für das eigene Unternehmen, wenn dem eigenen Kunden keine oder nur unzureichende Verträge mit Lieferanten vorgelegt werden können

Aktuelle Entwicklung

- › Rechtliche Konsequenzen, die sich aus der Änderung der ISO 9001 ergeben



- + Sie erfahren, welche qualitätssichernden Maßnahmen rechtlich wirksam sind.
- + Sie lernen, welche Prozesse nötig sind, um Haftungsrisiken zu vermeiden.
- + Sie erfahren, wann eine QSV hält und wo ihre Grenzen sind.
- + Sie erhalten praxisrelevante Tipps von einem erfahrenen Referenten.
- + Sie erfahren alles Wichtige über die Änderung der ISO 9001 und deren Konsequenzen.



Sie sparen 295,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Qualitätssicherung beim Zulieferer“ (S. 66) zu unserem Paketpreis.

1.995,- € zzgl. MwSt.



23.09.2019
15.06.2020



DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City
HAMBURG IntercityHotel Hamburg Hauptbahnhof



351909041
352006013



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



3. BME-FORUM

DER EINKAUF IM PRODUKTENTSTEHUNGSPROZESS

Eine frühzeitige und optimale Einbindung des Einkaufs in den Produktentstehungsprozess wirkt sich ausnahmslos positiv auf die Produktgesamtkosten aus. Diese nehmen in der Entwicklungsphase feste Gestalt an und können im Nachhinein nur bedingt beeinflusst werden. Ein frühzeitiger Abgleich von Ideen, Anforderungen und Möglichkeiten sowie Einschränkungen zwischen allen an der Produktentwicklung beteiligten Bereichen, ermöglicht es, den bestmöglichen Rahmen für die Produktgesamtkosten zu setzen. Um erfolgreich in diesen Prozess eingebunden werden zu können, benötigt der Einkauf neben seiner eigenen kaufmännischen Expertise noch eine Vielzahl anderer Fähigkeiten: technisches Verständnis für den Entwicklungsprozess sowie strategisches Verständnis für Value Management und Cost Engineering und nicht zuletzt die Fähigkeit, erfolgreich, konstruktiv und vernetzt mit allen involvierten Akteuren entlang der Wertschöpfungskette zusammenzuarbeiten.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf und Materialwirtschaft, Technischer Einkauf, Advanced Purchasing, Projekteinkauf, Value Management, Cost Engineering, strategischer Einkauf, Supply Chain Management sowie alle, die in den Produktentstehungsprozess eingebunden sind.

METHODIK: Kurzworkshop, Fachvorträge, Round Tables

 bme.de/produktentstehung



INHALTE

- › Kurzworkshop: Querdenken in 3D mit der LEGO®-Serious-Play®-Methode
- › Supplier Enabled Innovation – wie man das Innovationspotenzial der Lieferantenbasis wirksam einsetzen kann
- › Cost Engineering als wirkungsvolles Werkzeug zur Produktkostenoptimierung
- › Design-for-Manufacturing: Werkzeuge, ein notwendiges Übel oder als Schlüssel zum Erfolg?
- › Gemeinsame Produktentwicklung: Zusammenarbeit in interdisziplinären Teams



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Agnes Janikowski
Telefon: 06196 5828-227
E-Mail: agnes.janikowski@bme.de



07. – 08.10.2019



WIESBADEN Dorint Pallas Wiesbaden



321910020



1.495,- EUR zzgl. MwSt.

06196 5828-200

06196 5828-299

anmeldung@bme-akademie.dewww.bme.de/produktentstehung



BILANZ- UND GUV-WISSEN FÜR EINKÄUFER

ANALYSE, INTERPRETATION UND VERHANDLUNGSVORBEREITUNG FÜR DEN EINKAUF

Sie lernen, eine Bilanz sowie eine Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) unter einkaufsrelevanten Blickwinkeln zu analysieren und zu interpretieren. Risiken sollen so für Vergabeentscheidungen solider abgeschätzt werden und Fragestellungen für Vergabeverhandlungen erarbeitet werden. Die qualifizierte Analyse der Ergebniszahlen des Lieferanten durch Sie als Einkäufer selbst soll Ihr Lieferantenmanagement erweitern und Ihre Verhandlungsposition stärken. Selbst durchgeführte Analysen geben Ihnen im Einkauf ein viel tieferes Wissen über den Lieferanten, das wiederum zu einer deutlich besseren Position im Umgang mit den Zulieferern führt.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf und Lieferantenmanagement.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten

REFERENT: Berthold Schneider (2019), Wolfgang Zang (2020)



bme.de/EKS-BIL

SEMINARINHALTE

Zugriff auf Bilanzen und GuV

- › Wo werden sie frei zugänglich veröffentlicht?
- › Auswertungsprogramme
- › Analysebögen aus Basel II

Grundlagen Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

- › Wie entsteht die Bilanz?
- › Was enthält die GuV?
- › Wichtige Fachbegriffe
- › Zusammenhang zwischen Bilanz und GuV

Welche Zahlen sind für den Einkauf wichtig?

- › Erfolgs- und Rentabilitätskennzahlen
- › Liquiditätskennzahlen
- › Working Capital
- › Branchenspezifische Kennzahlen

Analysemöglichkeiten

- › Vorgehen bei der Einmalanalyse
- › Vorgehen beim Zeitraumvergleich
- › Richtiger Analysezeitpunkt

Welche Interpretationen ergeben sich aus der Einmalanalyse oder aus dem Zeitraumvergleich ...

- › zur Gewinnsituation?
- › zur Liquiditätssituation?
- › zu Investitionsmaßnahmen?
- › zu Rationalisierungseffekten?

Welche Fragen ergeben sich daraus?

- › Geschäftsfeld-Strategien des Lieferanten
- › Expansionsmaßnahmen
- › Produktentwicklung und Markterschließung

Einbringen des gewonnenen Wissens in die Lieferantengespräche

- › Aufbereitung der Daten für das Gespräch
- › Konfrontation des Lieferanten mit den Daten
- › Die eigene Verhandlungsposition stärken

Nutzen aus der richtigen Lesart

- › Lieferantenmanagement optimieren
- › Lieferantenrisiken frühzeitig begegnen
- › Chancen in Preisgesprächen heben



+ Hoher Praxisnutzen durch Gruppenarbeiten an neutralisierten Echtbilanzen



03.12.2019
29.06.2020



DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City
NÜRNBERG Living Hotel Nürnberg



351912018
352006035



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



GRUNDLAGEN EINKAUFSCONTROLLING

DIE WERKZEUGE DES EINKAUFSCONTROLLERS

Das Seminar gibt einen fundierten und praxisnahen Überblick über die Teilbereiche eines aussagekräftigen Einkaufscontrollings und wie dieses aufgebaut bzw. verbessert wird. Sie erfahren, wie Sie eine effektive Berichterstattung im Einkauf einführen und welche Kennzahlen für die Steuerung und das Controlling des Beschaffungsgeschehens entscheidend sind.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, Einkaufsleiter und Controller, die sich einen Überblick über die Einzelaspekte eines effektiven Beschaffungscontrollings verschaffen wollen

METHODIK: Fachvorträge, praxisnahe Beispiele, Gruppenarbeiten, Übungen und Diskussion

REFERENT: Thomas Roithmeier



SEMINARINHALTE

Nutzen und Zielsetzung des Einkaufscontrollings

- › Aufgaben, Ziele und Inhalte des Einkaufscontrollings
- › Anforderungen, Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren für ein effektives Einkaufscontrolling
- › Aufbau eines ganzheitlichen Einkaufscontrollings: Methodik, Vorgehensweise
- › Verantwortlichkeiten im Einkaufscontrolling-Prozess

Datenquellen für ein aussagekräftiges, ganzheitliches Einkaufscontrolling

- › Wesentliche externe und interne Datenquellen für das Beschaffungscontrolling
- › Welche Informationen und Daten unbedingt eingebunden werden sollten
- › Datenermittlung und Datenvalidierung: welche Anforderungen die Daten erfüllen müssen
- › Datenquelle Warenwirtschaftssystem: Analyse der Datenqualität, Validierung der Daten und Methoden zur Verbesserung der Datenqualität

Ohne Planung kein Controlling: Best-Practice-Beispiel für die Planung des Ergebnisbeitrages des Einkaufs

- › Warum der Ergebnisbeitrag systematisch und detailliert geplant werden muss
- › Die marktorientierte Warengruppenschlüsselung des Einkaufsvolumens als Erfolgsvoraussetzung
- › Methoden und Instrumente zur Planung des Ergebnisbeitrages des Einkaufs
- › Warum geplante Einkaufserfolge oft nicht ergebniswirksam werden: Risikoursachen
- › Umsetzungsrisiken von Einkaufserfolgen systematisch identifizieren und vermeiden bzw. reduzieren
- › **Best-Practice-Tool: TCO-Analyse von Einsparpotenzialen auf Warenebene**

Messung und Berichterstattung von Einsparergebnissen

- › Einsparergebnis ist nicht gleich Einsparerfolg: welche Arten von Einsparergebnissen Best-in-Class-Unternehmen messen und berichten

- › Definition von Einkaufserfolgen und ergebnisorientierte Berechnungsformeln
- › „Savings“ versus „Avoided Costs“: Unterschiede in der Messung und Berichterstattung
- › Einsparerfolge GuV-wirksam messen und ausweisen
- › Einkaufserfolge für börsennotierte Materialien berechnen und berichten
- › Ergebniswirksamkeit von Einsparergebnissen bei Neubedarf (z.B. Investitionen) sicherstellen
- › Von der Planung bis zur Ergebniswirksamkeit: der Controllingprozess von Einsparergebnissen

Die wichtigsten Kennzahlen im Einkauf

- › Grenzen und Schwächen von Kennzahlensystemen
- › Aufbau von Kennzahlen und Kennzahlensystemen: Vorgehensweise und Erfolgsfaktoren
- › Wie Sie Kennzahlen prägnant präsentieren
- › Die 90 wichtigsten Kennzahlen zur Messung und Steuerung des Einkaufs
 - Basiskennzahlen
 - Prozessorientierte Kennzahlen
 - Ergebnisorientierte Kennzahlen
 - Lieferantenbezogene Kennzahlen
 - Stellenwert der Einkaufsorganisation
 - Leistungsfähigkeit der Einkaufsmitarbeiter
- › **Checklisten: Kennzahlenformeln und empfohlene Erhebungszeiträume**

Aufbau eines professionellen Berichtswesens im Einkauf

- › Anforderungen an eine professionelle und transparente Berichterstattung
- › Aufbau der Einkaufsberichterstattung zur Lieferung einer zuverlässigen Vorschau des Ergebnisbeitrages
- › Die Lücke zwischen berichteten Einkaufserfolgen und GuV-wirksamen Einsparungen schließen
- › Aufbau einer aufmerksamkeitsstarken und aussagekräftigen Berichterstattung
- › **Checkliste: Anforderungen an die Einkaufsberichterstattung**
- › **Praxisbeispiel: Best-in-Class-Beispiel Einkaufsberichterstattung**



12. – 13.09.2019
09. – 10.12.2019
10. – 11.02.2020
13. – 14.05.2020

WÜRZBURG
FRANKFURT
HAMBURG
DÜSSELDORF

GHOTEL hotel & living Würzburg
relexa hotel Frankfurt
Lindner Park-Hotel Hagenbeck
Mercure Hotel Düsseldorf City Nord

351909034
351912028
352002015
352005036

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



KENNZAHLEN IM EINKAUF

MEHR WERTBEITRAG DURCH DAS RICHTIGE INFORMATIONS- UND KENNZAHLENSYSTEM

Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie aus Daten aussagefähige Kennzahlen gewinnen und welche Methoden der Kennzahlendefinition sinnvoll sind. Durch praktische Beispiele und durch Übungen lernen Sie, wie ein wirksames Kennzahlensystem aufzubauen ist und wie Sie Ihre operativen und strategischen Prozesse analysieren können, um daraus konkrete Maßnahmen abzuleiten.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Supply Chain Management sowie -Controlling, die den Wertbeitrag der Beschaffung erfassen und steigern wollen

METHODIK: Vortrag, Fallstudien, Praxisbeispiele, Gruppenarbeit, Diskussion und Erfahrungsaustausch

REFERENT: Maik Müller



SEMINARINHALTE

Grundlagenwissen Kennzahlen

- › Definition und Arten von Kennzahlen
- › Aufgaben von und Anforderungen an Kennzahlen
- › Beispiele für Kennzahlensysteme in der Praxis

Grundlagenwissen Finanzkennzahlen

- › Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung verstehen
- › Kostenrelevante Unternehmenskennzahlen
- › Liquiditätsrelevante Unternehmenskennzahlen

Konzeption eines Kennzahlensystems für den Einkauf

- › Verbindung von Unternehmens- und Einkaufsstrategie
- › Unterscheidung zwischen Einkaufsleistung und Einkaufsergebnis
- › Konzeptionelle Herausforderungen: Schnittstellen, Datenquellen und Datenqualität

Kennzahlen für die Steuerung des Einkaufs

- › Kennzahlen für den Strategischen und Operativen Einkauf
- › Kennzahlen für das Lieferantenmanagement
- › Kennzahlen für das Einkaufs- und P2P-Prozessmanagement

Auf- und Ausbau eines Einkaufscontrollings

- › Vom Einkaufsreporting zum Einkaufscontrolling
- › Voraussetzungen für und Anforderungen an ein erfolgreiches Einkaufscontrolling
- › Aussagekräftige und zielgruppenorientierte Reports gestalten



- + Aus Daten werden aussagefähige Kennzahlen.
- + Konkrete Tipps zum Aufbau eines wirksamen Kennzahlensystems.
- + Künftig können Sie die Leistungen und Ergebnisse des Einkaufs sichtbar machen.



21. – 22.10.2019
26. – 27.03.2020



FRANKFURT relexa hotel Frankfurt
DÜSSELDORF Maritim Hotel Düsseldorf



351910047
352003066



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



EINKAUFSERFOLGE MESSEN UND PRÄSENTIEREN

ANALYSE – EVALUIERUNG – PERFORMANCEREPORTING

Die Einkaufsleistung messen und steuern und Einkaufserfolge konsequent herbeiführen – diese Thematik steht im Mittelpunkt einer professionellen Erfolgsmessung im Einkauf. Sie erlernen, wie Sie attraktive Erfolgspotenziale im Einkauf gezielt und systematisch aufspüren, diese Potenziale mit den richtigen Maßnahmen umsetzen und mit den geeigneten Kenngrößen die Leistung des Einkaufs im Unternehmen kommunizieren und vermarkten.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Materialwirtschaft und Controlling, welche die Leistungen des Einkaufs planen, steuern und vermarkten wollen.

METHODIK: Vortragseinheiten, Gruppenarbeiten, Diskussionen, Checklisten, interaktive Workshopelemente

REFERENT: Andreas Stollenwerk



SEMINARINHALTE

Grundlagen des Einkaufscontrollings

- › Erfolgsmessung: Zukunftssicherung statt Vergangenheitsbewältigung
- › Überblick: Aufgaben und Ziele des Einkaufscontrollings
- › Der Wertmaßstab der Einkaufsleistung: Vom ROI- zum Economic-Value-Added-Ansatz

Kennzahlen im Einkauf

- › Methoden und Werkzeuge zur Ermittlung von Kennzahlen
- › Basiskennzahlen zur Charakterisierung der Einkaufsfunktion
- › Intelligente Kennzahlensysteme: Entwicklung der richtigen Frühindikatoren

Strategische Performance: Ermittlung der strategischen Leistungsgrößen

- › Procurement Scorecard: die Methodik der Balanced Scorecard im Einkauf
- › Portfoliotechniken: Identifizierung und Ableitung der richtigen Einkaufsstrategien
- › Innovationsmanagement: Integration des Einkaufs-Know-hows in die Produktentwicklung
- › Früherkennung von Chancen und Risiken einer Einkaufsstrategie
- › Kennzahlen zum Management der Einkaufsstrategien aus der Praxis

Operative Performance: Messung der operativen Einkaufsleistung

- › Kostenmanagement: die Planung der operativen Einkaufserfolge
- › Die Weichen für den Einkaufserfolg stellen: Ausschreibung und Angebotscontrolling
- › Die Kostentreiber erkennen: Preisstrukturanalyse und Lieferantenkalkulation
- › Gesamtkostenrechnung: Professionelle Grundlage für Make-or-Buy-Entscheidungen
- › Kennzahlen zur Bewertung von Einkaufserfolgen, Einsparungen und Einkaufsleistungen

Bewertung der Qualität der Einkaufsprozesse

- › Grundlagen der Prozess- und Prozesskostenanalyse
- › Analyse der Kernprozesse des Einkaufs
- › Optimierung des Produktentstehungsprozesses
- › Nicht ohne Einbindung des Einkaufs: Maverick Buying weitestgehend verhindern
- › Kennzahlen zur Bewertung der Prozessleistung und der Einkaufseffizienz

Evaluierung der Lieferantenleistung

- › Analyse und Ableitung geeigneter Lieferantenstrategien
- › Auswahl adäquater Kennzahlen zur Lieferantenbewertung
- › Konsequente Lieferantenentwicklung durch Monitoring der Lieferantenleistung

Performancereporting: Effizientes Berichtswesen des Einkaufs

- › Einkaufsberichterstattung: Kundengerecht – das Wesentliche auf den Punkt!
- › Einkaufscontrollingsysteme: Muss es gleich ein Business Warehouse sein?
- › Die professionelle Gestaltung des Einkaufsreports
- › „Tue Gutes und rede darüber“: den Einkauf intern vermarkten

18. – 19.11.2019 22. – 23.04.2020	STUTTGART MAINZ	Park Inn by Radisson Stuttgart Novotel Mainz	351911048 352004025
			1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
			1.395,- EUR zzgl. MwSt.



WEITERFÜHRENDES EINKAUFREPORTING MIT SAP® MM

Im SAP®-System sind alle für den Einkauf interessanten Einkaufsinformationen vorhanden. SAP® MM bietet seinen Nutzern bereits viele (oftmals nicht bekannte) Optionen im Standard an, die es gilt, sichtbar und somit nutzbar zu machen. Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar die vorhandenen Reports innerhalb des SAP® MM kennen, steigen in die Generierung von Daten aus dem Einkaufs-Informationssystem (EKS) ein und lernen, Modifikationen an den Standards durchzuführen. Ein Einblick in die SAP® Query zeigt Möglichkeiten der Informationssammlung sowie der Informationserzeugung und Informationsdarstellung im operativen SAP® MM-System auf.

ZIELGRUPPE: Alle Mitarbeiter und Führungskräfte mit Einkaufsaufgaben, die sich über vorhandene sowie zusätzliche Möglichkeiten effizienten Reportings mittels der SAP® R/3 bzw. ECC 6.0 MM Standards und zusätzlicher SAP®-Standardtools informieren möchten

METHODIK: Präsentation, Vortrag, Diskussion und Erfahrungsaustausch. Es werden keine praktischen Übungen an SAP®-Systemen durchgeführt.

REFERENT: Trainer der sollistico® GmbH



bme.de/EKS-SAP

SEMINARINHALTE

Überblick

- › SAP® MM

Allgemeine Standardauswertungen in den unterschiedlichen Anwendungsbereichen der Komponente Einkauf

- › Listanzeige als ABAP-Liste
- › Listanzeige/Auswertung als ALV-Grid

Überblick Informationssysteme im SAP®

- › Allgemeines zum LIS (Logistik-Informationssystem)
- › Das Einkaufs-Informationssystem

Standardauswertungen im Einkaufs-Informationssystem (EKS)

- › Standardanalysen im Einkaufs-Informationssystem
- › Navigieren in den Standardanalysen des Einkaufs-Informationssystems
- › Navigation
- › Modifikationen

Beispiele für Veränderungs-/Erweiterungsbedarfe

- › Allgemeines zur flexiblen Analyse
- › Informationslokalisierung (Informationsstrukturen)
- › Auswertestrukturen
- › Informationsgenerierung aus vorhandenen Werten

SAP® Query/Query light (QuickView)

- › Allgemeines zur SAP® Query
- › Benutzergruppen und Berechtigungen
- › InfoSets
- › Queries anlegen, ausführen, speichern
- › Layoutgestaltung
- › Listenarten (Grundliste – Rangliste – Statistik)
- › QuickView



17.10.2019
03.03.2020



HANNOVER
STUTT GART

IntercityHotel Hannover
Park Inn by Radisson Stuttgart



351910044
352003036



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.





BME-BENCHMARK

„TOP-KENNZAHLEN IM EINKAUF“

Die BME-Top-Kennzahlen setzen den Standard zur Messung der Leistungsfähigkeit und Effizienz der Einkaufsorganisation und Beschaffungsprozesse.

Teilnehmende Unternehmen stellen ihre Informationen zur Verfügung, um sich an einer der europaweit größten Benchmarking-Analysen von Prozessen und Kosten im Einkauf zu beteiligen, darunter sowohl DAX-30-Konzerne als auch KMU.

Die BME-Top-Kennzahlen erlauben einen anonymisierten Vergleich mit Unternehmen ähnlicher Branchengruppe bzw. Umsatzgröße und ermöglichen damit sowohl eine objektive Standortbestimmung als auch eine Ableitung von Handlungsempfehlungen zur Verbesserung der Einkaufsleistung in Ihrem Unternehmen. Dabei sind die BME-Top-Kennzahlen in zwei Ausführungen erhältlich: Als Durchschnittswerte und als „Best In Class“-Ausgabe.



bme.de/benchmark



DURCHSCHNITTSWERTE

Diese Ausgabe beinhaltet die Durchschnittswerte aller Teilnehmer und Mittelwerte der einzelnen Branchengruppen und Umsatzklassen, um eine geeignete Vergleichsbasis zu schaffen.

Die Bandbreite der Performanceergebnisse wird für jede Kennzahl ersichtlich und ermöglicht, die eigene Position im Wettbewerb zu verorten und zu erkennen, in welchen Bereichen Optimierungspotenzial besteht.

„BEST IN CLASS“

Hier werden die besten Ergebnisse für jede einzelne Kennzahl abgebildet. Diese Werte zeigen auf, welche Fortschritte mit einer exzellenten Einkaufsorganisation und optimierten Prozessen in unterschiedlichen Bereichen möglich sind. Je nach Fokussierung können so realistische Ziele gesteckt und erreicht werden.

Anhand einer solchen Aufstellung lässt sich gezielt ermitteln, welche Strukturen und Prozesse das größte Optimierungspotenzial aufweisen.



IHR ANSPRECHPARTNER

Andreas Hermann
Leiter Benchmark Services
Telefon: 06196 5828-207
E-Mail: andreas.hermann@bme.de



BME-Top-Kennzahlen im Einkauf

- + 25 Kennzahlen zu Struktur, Qualität, Savings, Prozessen und Kosten
- + Kennzahlen für Rechnungsprüfung und Lieferantenbewertung
- + Early Involvement und Kostenvermeidung
- + Kennzahlen in mehreren Branchengruppen und Umsatzklassen
- + Durchschnitts- und „Best in Class“-Werte
- + Ausführliches Glossar mit Definitionen und Berechnungsformeln
- + Kommentare und Fachbeiträge der BME-Einkaufsexperten

JE AUSGABE

1.795,- EUR zzgl. 19 % MwSt.

PAKETPREIS

2.995,- EUR zzgl. 19 % MwSt. (für beide Ausgaben)





PREISANALYSE FÜR DEN TEILEEINKAUF

PREISSTRUKTUR-/KOSTENANALYSE ALS DIE QUALIFIZIERTESTE VERHANDLUNGSVORBEREITUNG

Sie bekommen ein besseres Verständnis für die Preisfindung der Lieferanten und lernen unterschiedliche Kalkulationsmethoden kennen. Mithilfe dieses Wissens erlernen Sie die bestmögliche Verhandlungsvorbereitung, um einen hohen Ergebnisbeitrag für den Bereich Einkauf zu erzielen. Dieses Seminar legt seinen Schwerpunkt auf Preisverhandlungen im Teileeinkauf, unabhängig davon, ob Einzelteillfertigung, Klein- oder Großserie oder für den Ersatzteileinkauf.

ZIELGRUPPE: Einkäufer aus der Industrie, die für den Teile-/Materialeinkauf verantwortlich sind und dafür eigenverantwortlich Preisverhandlungen vorbereiten und diese eigenständig oder gemeinsam mit Kollegen durchführen

METHODIK: Vortrag, Diskussion und gemeinsame Erarbeitung, Gruppenarbeiten. Die gemeinsam erarbeitete Excel-Datei mit den Berechnungen zur Preisanalyse wird den Teilnehmern im Anschluss an das Seminar zur Verfügung gestellt.

REFERENT: Berthold Schneider (2019), Dennis Sandner (2020)



[bme.de/EKS-PRE](https://www.bme.de/EKS-PRE)

SEMINARINHALTE

Kostenunabhängige Preisbestimmung

- › Marktpreisbildung
- › Preisbeeinflussungsfaktoren

Grundkenntnisse der üblichen Kalkulationsmethoden

- › Vollkostenrechnung
- › Teilkostenrechnung (Grenzkostenbetrachtung)

Deckungsbeitragsrechnung

- › für die Bewertung von Mengenveränderungen
- › als Verhandlungsspielraum

Methoden der Preisanalyse

- › für Serienprodukte
- › für Einzelteillfertigung
- › für den Ersatzteileinkauf
- › für Produkt- oder Qualitätsänderungen

Erarbeiten von Argumentationen aus der Preisanalyse

- › Exemplarische Fallbeispiele
- › Durchführen teilnehmerspezifischer Preisanalysen

Statistiken und Informationen für die Preisbeurteilung

- › Informationsquellen nutzen und richtig interpretieren
- › Interne Quellen des Produzenten
- › Allgemeine Informationen und Kennzahlen für den Einkauf

Vorbereitung und Durchführung von Einkaufsverhandlungen

- › Gezielter Einsatz der erarbeiteten Informationen in Verhandlungen
- › Versachlichung für die Verhandlung nutzen
- › Kompetenzen im Verhandlungsteam erkennen und anerkennen
- › Aufbau von Win-win-Situationen
- › Kombination der sachlichen und taktischen Vorgehensweisen vorbereiten und üben



- + Hohe Praxisnähe des Referenten!
- + Argumente für die Preisverhandlung!
- + Inhalte, die eine Praxisrelevanz haben!
- + Gute Diskussionsmöglichkeiten und Raum für individuelle Fragen!



07. – 08.10.2019
26. – 27.11.2019
23. – 24.04.2020



FRANKFURT
FREIBURG
DÜSSELDORF

relexa hotel Frankfurt
Mercure Hotel Freiburg Am Münster
relexa hotel Airport Düsseldorf-Ratingen



351910026
351911026
352004028



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



KOSTENANALYSE – METHODEN UND WERKZEUGE

VON DER STUNDENSATZRECHNUNG BIS ZUR PREISABSCHÄTZUNG

Sie lernen, wie man Produkte kalkuliert, welche Bestandteile bei einer Kalkulation wesentlich sind und welche Fehlerquellen besonders zu berücksichtigen sind. Sie können Kalkulationen Ihrer Lieferanten lesen, verstehen und interpretieren. Neben den Instrumenten der Kostenanalyse lernen Sie auch die entsprechende Vorgehensweise von der Stundensatzrechnung bis zur Preisabschätzung für Teile und Dienstleistungen kennen.

ZIELGRUPPE: Angesprochen sind Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Kostenanalyse (Cost Analysis & Cost Estimation) sowie aus den Bereichen Produktion, Konstruktion, Entwicklung und Qualitätswesen.

METHODIK: Abfrage von Erwartungen und Interessenschwerpunkten, Fachvortrag, Diskussion, Gruppenarbeit anhand von Fallbeispielen
Bitte Notebook mitbringen, wenn verfügbar!

REFERENT: Dr. Norbert Herbig



SEMINARINHALTE

Abgrenzung der Kostenanalyse von der Wertanalyse

- › Inhalte beider Methoden
- › Vorgehensweise
- › Anwendungsbereiche
- › Durchführungszeitpunkt
- › Wer ist beteiligt? Wer ist der Treiber?

Informationsquellen für die Kosten- und Preisbeurteilung

- › Allgemeine Informationen
- › Interne Informationsquellen des Unternehmens
- › Externe Informationsquellen nutzen und richtig interpretieren

Analyse und Interpretation von Zahlenmaterial aus veröffentlichten Unternehmensdaten

- › Kennzahlen
- › Stundensätze
- › Vergleichswerte
- › Personalstundensatz
- › Praxisbeispiel mit Excel-Tool

Vorgehensweise bei der Kostenanalyse

- › ... für Serienprodukte/Ersatzteile
- › ... für Prototypen
- › ... für Werkzeuge
- › ... für Entwicklung und Dienstleistungen
- › Praxisbeispiel mit Excel-Tool

Kosten- und Preisanalyse

- › Retrograde-Kalkulation, Cost Break Down (CBD), Price Break Down (PBD)
- › Cherry Picking
- › Complexity Matrix
- › Linear Performance Pricing (LPP)
- › Praxisbeispiel

Organisation von Kostenanalysen

- › Organisation und Vorgehensweise
- › Schnittstellen im Unternehmen
- › Organisation von Kosten-Workshops mit Lieferanten



03. – 04.02.2020



MAINZ

Novotel Mainz



352002010



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



VOM KOSTEN- ZUM WERTMANAGER IM EINKAUF

TOOLS UND METHODEN DER KOSTEN- UND WERTANALYSE ZUR ERHÖHUNG DES WERTBEITRAGS

Der Einkauf war in den letzten Jahren vielen Veränderungen ausgesetzt. Der Wandel vom Beschaffer zum Kosten- und letztendlich Wertmanager ist jedoch besonders tiefgreifend. Dies erfordert vom Einkauf ein deutlich umfangreicheres Know-how und Skill-Set als bisher. Der erste Teil des Seminars zielt darauf ab, den Teilnehmern die Tools und Methoden der Kostenanalyse näherzubringen sowie die Sensibilität für den neuen „Wertewandel“ zu erzeugen. Preise werden hinterfragt und mit Kosteninformationen angereichert, um einen deutlich größeren Verhandlungsspielraum zu erzeugen. Der zweite Teil des Seminars widmet sich dem Thema Wertanalyse und -gestaltung. Damit wird auch die Wertschätzung des Einkaufs im Unternehmen gesteigert. Die Eindimensionalität des reinen „Cost Cutters“ wird so mit Hilfe des Wertmanagements erweitert.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, Kostenanalysten, Querschnittsfunktionen mit Lieferantenkontakt

METHODIK: Fachvortrag, Übungsbeispiele, virtueller Fertigungsrundgang, Rollenspiele, kleine Excel Tools zur Kostenabschätzung

REFERENT: Maximilian Staudinger oder Christian Schnell

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Der Kosten- und Wertmanager im Einkauf“ zu wählen (S. 78).



[bme.de/EKS-VAD](https://www.bme.de/EKS-VAD)

SEMINARINHALTE

Kosten- und Wertmanagement im Unternehmen

- › Warum Kosten- und Wertmanagement im Einkauf?
- › Wie sind die Champions aufgestellt?
- › Methodenüberblick

Erzeugung von Kostentransparenz

- › Kalkulationsverfahren
- › RFQ und Cost Break Down
- › Ermittlung von Stundensätzen
- › Weitere Methoden und Tools
- › Informationsquellen

Erfahrungen in der Praxis

- › Teilnehmer und Referent bewerten Praxisbeispiele
- › Ableitung von kritischen Erfolgsfaktoren
- › Umsetzungshilfen

Gemeinkosten des Lieferanten

- › Definition der Gemeinkosten
- › Übungsbeispiel zu den Gemeinkosten
- › Richtwerte

Verhandlungsübung unter Nutzung der Kostentransparenz

- › Nutzung der Kosteninformationen in der Verhandlung
- › Verhandlungsrichtlinien
- › Rollenspiel Einkäufer – Lieferant – Kostenanalyst

Der Lieferantenbesuch

- › Vorbereitung und Schwerpunkte eines Lieferantenbesuchs
- › Übung: Virtueller Fertigungsrundgang
- › Brainstorming zu Produktivitätspotenzialen beim Lieferanten

Wertmanagement

- › Funktionskostenanalyse
- › Übung zur Funktionskostenanalyse
- › Übung zur Kostenoptimierung
- › Requirements Engineering/Anforderungsmanagement
- › Wertgestaltung
- › Übung zur Wertgestaltung

Zusammenfassung

- › Umsetzung im Einkaufsalltag
- › Schritte zur Umsetzung



14. – 16.10.2019
25. – 27.03.2020



STUTTGART Maritim Hotel Stuttgart
DÜSSELDORF relexa hotel Airport Düsseldorf-Ratingen



351910025
352003064



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.795,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



CURRICULUM: DER KOSTEN- UND WERTMANAGER IM EINKAUF

Ein im Unternehmen strategisch verankertes Value Management sorgt durch Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit langfristig für Erfolg und Wachstum. Das Ziel heißt Kosten- und Leistungsoptimierung durch Produkt- sowie Prozessverbesserungen. Entscheidend für den Erfolg ist dabei die interdisziplinäre Zusammenarbeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Einkauf, Kosten- und Wertanalyse, Entwicklung, Technik und Konstruktion sowie Lieferanten müssen an einem Strang ziehen, um gemeinsam alle Potenziale zu heben.

Im Curriculum „Der Kosten- und Wertmanager im Einkauf“ erhalten Sie umfassende Kenntnisse, die für die erfolgreiche Umsetzung von Kosten- und Wertanalyseaktivitäten wesentlich sind: von der Potenzialanalyse und der Planung der Projekte, über Methoden, Tools und Instrumente bis hin zur kreativen Ideengenerierung und Zusammenarbeit mit Kollegen und Lieferanten.



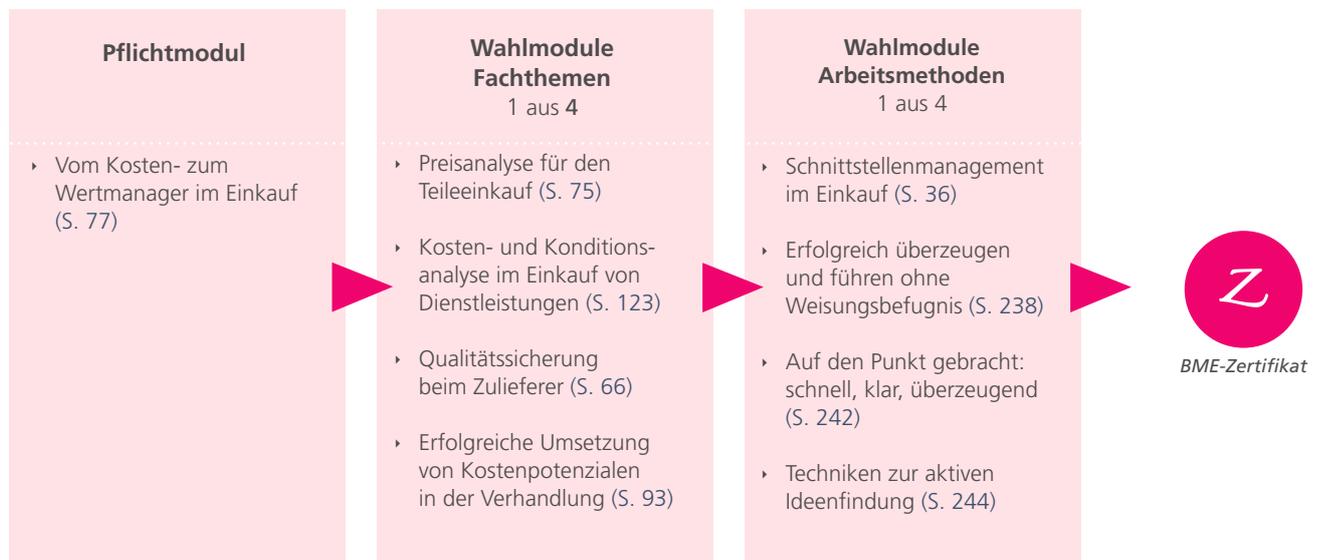
bme.de/kuw-curriculum

Durch den modularen Aufbau in **Pflichtmodule** und **Wahlmodule** können Sie sich ein auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen. Die Pflichtmodule bilden die Kernkompetenzen ab. Die Wahlmodule bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen individuell und fachspezifisch zu vertiefen.

Um das Zertifikat „Der Kosten- und Wertmanager im Einkauf“ zu erhalten, müssen Sie das **Pflichtmodul** sowie **2 Wahlmodule** – je einen Kurs aus den Bereichen Fachthemen und Arbeitsmethoden – innerhalb von 18 Monaten durchlaufen.

IHRE VORTEILE

- + Sie stellen Ihre Schwerpunkte selbst zusammen!
- + Sie qualifizieren sich umfassend!
- + Sie bekommen nach jeder erfolgreichen Modulteilnahme ein Teilnahmezertifikat sowie ein Gesamtzertifikat nach erfolgreicher Absolvierung des gesamten Curriculums!



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anna Riedl
Teamleiterin Seminare
Telefon: 06196 5828-253
E-Mail: anna.riedl@bme.de

INFORMATIONEN

Genauer zu den **Inhalten**, zu **Terminen** und zum **Preis für die Einzelbuchung** der Module erhalten Sie auf der jeweils angegebenen Seminarseite, auf Anfrage oder unter



bme.de/kuw-curriculum

TEILNAHMEGEBÜHREN

3.895,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de

VERHANDLUNGSFÜHRUNG

VERHANDLUNGSKOMPETENZ VON A BIS Z	80
Sicherer verhandeln – Teil 1	80
Sicherer verhandeln – Teil 2	81
Das ABC erfolgreicher Verhandlungsführung	82
Persönliche Potenziale in Einkaufsverhandlungen erkennen und nutzen	83
Negotiation Skills for Purchasing	231
Gewinnorientierte Einkaufsverhandlungen	84
Preiserhöhungen abwehren	85
Verhandlungsstrategien methodisch entwickeln	86
Die wirksamsten Verhandlungstechniken – Von grün bis rot	87
Big Deals im Einkauf – Verhandeln auf dem nächsten Level ..	88
Vertriebs-Profiling für Einkäufer – Verkäufern in die Karten schauen.....	89
Verhandlungspsychologie für Einkäufer.....	90
Präsenz am Verhandlungstisch	91
Erfolgreiche Telefonverhandlungen	92
Erfolgreiche Umsetzung von Kostenpotenzialen in der Verhandlung.....	93
Strategische Jahresgespräche mit Lieferanten	94
Verhandeln mit Monopolisten	95
Verhandlungstechnik und Gesprächsführung für Frauen im Einkauf	96
Claims erfolgreich verhandeln	97
Unschlagbar verhandeln in Projekten	52
VERHANDLUNGSSTRATEGIEN FÜR SPEZIELLE MATERIALGRUPPEN/DIENSTLEISTUNGEN	99
Verhandeln im Indirekten Einkauf.....	99
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT	100
Leasing optimal verhandeln und gestalten.....	124
Profitabel mit Speditionen verhandeln.....	213
Verhandeln im Kunststoffeinkauf	113





SICHERER VERHANDELN – TEIL 1

Die Teilnehmer sollen nach dem Seminar Verhandlungen besser vorbereiten, führen und abschließen können. Sie können anhand des Ergebnisses ihren Verhandlungserfolg messen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, Einkaufssachbearbeiter und Disponenten, die Verhandlungen mit Lieferanten führen

METHODIK: Gruppenarbeiten, Fallstudien, Übungen

REFERENT: Thomas Vogel

SEMINARINHALTE

Die Verhandlung im Einkauf

- › Was heißt verhandeln?
- › Richtig kommunizieren in der Verhandlung
- › Voraussetzungen für Gewinner-/Gewinner-Verhandlungen

Die Gesprächsvorbereitung

- › Welche Ziele gibt es?
- › Wie kann eine Vorbereitungs-Checkliste genutzt werden?
- › Faktoren einer Verhandlung: Was führt zum Erfolg, wann scheitern Verhandlungen?

Die systemorientierte Einkaufsverhandlung

- › Gesprächseröffnung: Tipps zur Kontakt-Psychologie
- › Die Körpersprache einsetzen
- › Kontaktthema: Wie beginnen?
- › Überleitung: Führen in einer Verhandlung
- › Struktur der Verhandlung – die Mini-Vereinbarung
- › Bedarfslarlegung: die Basis absichern
- › Die richtige Fragetechnik einsetzen
- › Angebotsunterbreitung: das aktive Zuhören
- › Formulierung von Einwänden – der analytische Ansatz
- › Preisverhandlung: Ziele sicher durchsetzen
- › Abschluss – die Ergebnissicherung
- › Die Nachbereitung einer Verhandlung

Die Argumentation des Einkäufers

- › Zielbilder entwickeln: ABC-Argumentation
- › Die Anreize des Unternehmens
- › Nutzenargumentation der Einkäufer für die Lieferanten
- › Umgang mit Einwänden – die Schlagwort-Argumentation

Übungsfall

- › Die Verhandlung mit einem Lieferanten
- › Die Zielsetzung
- › Die Taktik
- › Die Verhandlung um einen guten Preis
- › Der Abschluss, mit dem beide zufrieden sein können

 bme.de/VER-SV1



- + Sie kennen die wichtigsten Aufgaben zur Vorbereitung einer Verhandlung.
- + Sie lernen, Verhandlungen zielorientiert zu führen.
- + Sie erarbeiten Argumente, um Ihre Ziele sicher zu erreichen.
- + Sie können mit „Sackgassen-Situationen“ umgehen.
- + Sie können Verhandlungen zu einem Ergebnis führen.



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Sicherer verhandeln – Teil 2“ (S. 81) zu unserem Paketpreis.

2.395,- € zzgl. MwSt.



16. – 17.09.2019
29. – 30.10.2019
25. – 26.11.2019
27. – 28.01.2020
24. – 25.03.2020
05. – 06.05.2020

KASSEL Renthof Kassel
MÜNCHEN Best Western Plus Parkhotel Erding
FRANKFURT relexa hotel Frankfurt
DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
FREIBURG Mercure Hotel Freiburg Am Münster
OSNABRÜCK Hotel Westerkamp Osnabrück

351909037
351910062
351911056
352001011
352003063
352005023

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



SICHERER VERHANDELN – TEIL 2

Die Teilnehmer sollen nach dem Seminar Verhandlungen besser vorbereiten, führen und abschließen können. Sie perfektionieren ihre Verhandlungsfähigkeiten. Bei diesem Training wird das Wissen um die faire Verhandlung vertieft und das Können intensiviert.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, Einkaufssachbearbeiter und Disponenten, die Verhandlungen mit Lieferanten führen.

Dieses Seminar baut auf den Inhalten des Seminars „Sicherer verhandeln – Teil 1“ auf. Der Besuch des ersten Teils wird daher vor Besuch von Teil 2 empfohlen.

METHODIK: Gruppenarbeiten, Fallstudien, Rollenspiele (auf Wunsch mit Videoanalyse)

REFERENT: Thomas Vogel



bme.de/VER-SV2

3

SEMINARINHALTE

Die Gewinner-/Gewinner-Methode im Einkauf

- › Welche Erfahrungen wurden in der Praxis gemacht?
- › Welche Voraussetzungen sind erforderlich, um die Gewinner-/Gewinner-Methode zu praktizieren?
- › Welche Standards sollten in Verhandlungen umgesetzt werden?
- › Das Harvard-Konzept als wichtige Verhandlungsphilosophie

Voraussetzungen für die Gewinner-/Gewinner-Methode

- › Optionen erarbeiten
- › Anreize für den Lieferanten finden
- › Vorbereiten des Prozesses
- › Eine Arena definieren
- › Leitmotiv des Lieferanten feststellen
- › Vertrauen aufbauen
- › Flexibilität zeigen

Ein Praxisfall: Die Preisverhandlung mit einem Neulieferanten

- › Das Phasenmodell einer Verhandlung
- › Die Schritte-Methode zur Preisverhandlung
- › Umgang mit der Preisverteidigung des Verkäufers
- › Verhandeln mit Monopolisten

Zweiter Praxisfall: Das Jahresgespräch mit einem Stammlieferanten

- › Die Motivation eines Lieferanten
- › Verhandlungstechniken: Argumentieren, Analysieren, Vorschlagen, Vereinbaren, Intervenieren

Die Fertigkeiten des Einkäufers trainieren

- › Vorbereiten
- › Präzisierungstechnik
- › Zusammenfassen
- › Interventionstechniken
- › Vorschlagen
- › Geben und Nehmen
- › Präzise fordern
- › Argumentieren
- › Sicher vereinbaren
- › Die Eigenanalyse als Methodik der Selbstreflexion

Stress in Verhandlungen vermeiden

- › Die richtige Vorbereitung
- › Die mentale Fitness für Verhandlungen
- › Das Prinzip der kleinen Motivatoren
- › Das Selbstcoaching

Dritter Praxisfall: Ein schwieriger Lieferant

- › Nachgeben oder verhandeln?
- › Wie werden beide Gewinner auch in einer verfahrenen Situation?
- › Wie erzielt man dauerhafte Ergebnisse?
- › Techniken für Sackgassen-Situationen



- + Sie erfahren, welchen Nutzen Ihnen die Gewinner-/Gewinner-Methode bringt.
- + Sie können auch in schwierigen Situationen souverän verhandeln.
- + Sie beherrschen Verhandlungstechniken, um eine Verhandlung zu steuern.
- + Sie setzen Ihre Ziele partnerschaftlich durch.
- + Sie können mit Tricks der Verkäufer sicher umgehen.
- + Sie können Verhandlungen ergebnisorientiert führen.



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Sicherer verhandeln – Teil 1“ (S. 80) zu unserem Paketpreis.

2.395,- € zzgl. MwSt.



02. – 03.09.2019	STUTTGART	Mercure Hotel Bristol Stuttgart Sindelfingen	351909027
21. – 22.10.2019	HAMBURG	Courtyard by Marriott Hamburg Airport	351910019
02. – 03.12.2019	FRANKFURT	Welcome Hotel Frankfurt	351912015
02. – 03.03.2020	NÜRNBERG	Adina Apartment Hotel Nürnberg	352003032
15. – 16.06.2020	KÖLN	Maritim Hotel Köln	352006014

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



DAS ABC ERFOLGREICHER VERHANDLUNGSFÜHRUNG

In diesem Grundlagenseminar erlernen die Teilnehmer die systematische Verhandlungsführung. Eine intensive Rückmeldung zum Vorgehen in der Verhandlung gibt Impulse zur raschen Optimierung des eigenen Verhaltens.

ZIELGRUPPE: Alle, die am Anfang ihrer beruflichen Karriere im Einkauf stehen

METHODIK: Kurzvortrag, Gruppenarbeit, Rollenspiele

REFERENT: Andreas Stollenwerk

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Verhandlungsführung

- › Erfolgsfaktoren des Verhandelns
- › Verhandlungsstrategien
- › Kommunikation als wesentlicher Faktor
- › Verhandlungen im Einkauf: Unterschiede und Gemeinsamkeiten
- › Umgang mit Preiserhöhungsforderungen

Verhandlungsvorbereitung

- › Inhaltliche Vorbereitung
- › ZDF – Zahlen, Daten, Fakten sammeln
- › Verhandlungsziele definieren
- › Der Einfluss der Machtverhältnisse auf die Verhandlung
- › Die Analyse des Gegenübers
- › Aufbau einer ergebnisorientierten Argumentation
- › Planung und Organisation der Verhandlung

Verhandlungsdurchführung

- › Ablauf einer Verhandlung: „Der rote Faden“
- › Einstieg: Begrüßung, Small Talk, Visitenkarten und Agenda
- › Forderungen wirkungsvoll aufstellen
- › Abschlussphase und Zugeständnisse

Verhandlungsnachbereitung

- › Inhaltliche Nachbereitung
- › Feedback richtig geben und einholen
- › Eigenes Verhalten optimieren
- › Umgang mit Erfolgen und Misserfolgen

Verhandlungen aktiv beeinflussen

- › Die Körpersprache in der Verhandlung
- › Der Argumentationsaufbau
- › Gesprächslenkung: Mit Fragen führen
- › Die wichtigsten Fragearten für die Verhandlung
- › Die Kunst des aktiven Zuhörens
- › Verhandlungsatmosphäre gestalten
- › Professioneller Umgang mit Ein- und Vorwänden

Schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich meistern

- › Verhandeln mit Monopolisten
- › Wege aus der Verhandlungssackgasse
- › Die „Verkäuferperspektive“ verstehen



Sichern Sie sich Ihr **Gratisexemplar** von **TECHNIK+EINKAUF**

Einfach QR-Code scannen oder anrufen unter 08191/125-333



10. – 11.10.2019	FRANKFURT	Mercure Hotel Frankfurt Eschborn Ost	351910034
09. – 10.12.2019	STUTT GART	Mercure Hotel Stuttgart Böblingen	351912031
02. – 03.03.2020	FRANKFURT	relexa hotel Frankfurt	352003030
27. – 28.04.2020	HANNOVER	Mercure Hotel Hannover Oldenburger Allee	352004033
23. – 24.06.2020	STUTT GART	Hotel Park Consul Stuttgart/Esslingen	352006031

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



PERSÖNLICHE POTENZIALE IN EINKAUFVERHANDLUNGEN ERKENNEN UND NUTZEN

Sie erfahren mehr über Ihre individuellen Kompetenzen und persönlichen Wirkungsmittel. Sie erkennen aber auch die Strukturen Ihrer Verhandlungspartner. Damit verfügen Sie in Verhandlungen über zusätzliche Chancen. Praktische Beispiele und Übungen, auf Wunsch auch mit Videoauswertung, liefern Ihnen Ansatzpunkte, Ihre Verhandlungsergebnisse zu optimieren. So können Sie Ihre Einkaufsziele auch in Verhandlungen mit geschulten Verkäufern wirksamer durchsetzen.

ZIELGRUPPE: Nachwuchskräfte im Einkauf, Quereinsteiger, Junioreinkäufer und Einkäufer, die ihre Verhandlungsführung optimal gestalten wollen

METHODIK: Impulsreferate, Trainerstatements, Diskussion, Fallstudien, Video-Fallstudie, Verhandlungsübungen als Rollenspiele sowie Gruppenarbeiten.

REFERENT: Matthias Walz



bme.de/VER-EK1

SEMINARINHALTE

Einkaufsverhandlungen

- › Was macht mich als Einkäufer erfolgreich?
- › Interessensphären treffen sich
- › Sache und Person

Verhandlungserfolg und Persönlichkeit

- › Persönliche Stärken erkennen und nutzen
- › Ermitteln der individuellen STRUCTOGRAMME®
- › Strukturen der Verhandlungspartner erkennen

Entwickeln einer personenbezogenen Strategie

- › Optimalen Zugang zu Verhandlungspartnern finden
- › Partnerzentriertes Vorgehen in Verhandlungen
- › **Verhandlungsübungen**

Einkaufsverhandlungen strukturiert vorbereiten

- › Zielfindung – Erfolgseinschätzung
- › Informationsbeschaffung/Quellen
- › Taktiken des Verkäufers einschätzen
- › Ansatz nach Harvard-Konzept
- › Mind Maps als Verhandlungsleitfaden
- › **Übung: Verhandlungsstrategie**

Optimale Verhandlungsführung

- › Positives Klima schaffen, Beziehung aufbauen
- › Sprache und Körpersprache
- › Wer fragt, der führt – Fragetechniken einsetzen
- › Gegenstrategien zur Fragetechnik
- › Aktives Zuhören
- › **Verhandlungsübungen (auf Wunsch mit Video-Feedback)**

Nutzenargumentation

- › Wertschöpfungsallianzen bilden
- › Was gewinnt der Lieferant?
- › Attraktionen schaffen
- › Betriebswirtschaftliche Argumente einsetzen – Nutzen rechenbar machen
- › **Übung: Wie würden Sie antworten?**

Einwandbehandlung

- › Was meint die andere Seite wirklich?
- › 5-Stufen-Methode
- › **Übungen**

Verhandlungsergebnisse sichern

- › Klassisches Protokoll
- › Simultanprotokoll



- + Sie ermitteln anhand eines individuellen STRUCTOGRAMM® Ihre persönlichen Stärken, die Ihnen als Orientierung bei Gesprächen und Verhandlungen von großem Nutzen sein werden!
- + Sie lernen, wie Sie sich auf Einkaufsverhandlungen strukturiert vorbereiten und eine Verhandlung optimal führen können!
- + Sie gewinnen in der Gruppe durch Übungen mehr Verhandlungssicherheit!



06. – 07.11.2019
25. – 26.05.2020



WIESBADEN
NÜRNBERG

Radisson Blu Schwarzer Bock
Maritim Hotel Nürnberg



351911036
352005046



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



GEWINNORIENTIERTE EINKAUFVERHANDLUNGEN

Die Teilnehmer sind in der Lage, eigenständig zielorientierte Verhandlungen zu führen, mit dem Ziel, langfristige und profitable Partnerschaften zu entwickeln. Sie erhalten die Gelegenheit, in praxisnahen Rollenübungen, auf Wunsch mit Videoaufzeichnung, ein qualifiziertes Feedback zu erhalten und konkret an ihrer Leistungssteigerung zu arbeiten.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf mit ersten Berufserfahrungen, die ihr Wissen der Verhandlungsführung erweitern, aber auch langjährige Einkäufer, die ihr Wissen auffrischen, ihre Effizienz steigern und bessere Verhandlungsergebnisse erzielen wollen

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, praxisorientierten Übungen und Beispielen, Training durch Rollenübungen mit Videoaufzeichnung und Feedback

REFERENT: Urs Peter Altmannsberger



SEMINARINHALTE

Einflüsse auf Ihren Verhandlungserfolg

- › Welche Einflussfaktoren sind ausschlaggebend für Ihren Verhandlungserfolg?
- › Wie kann schon vor Beginn der Verhandlung das Ergebnis optimiert werden?
- › Wo sind die wesentlichen methodischen Ansatzpunkte der Verhandlungsführung?
- › Welche Faktoren sind direkt oder indirekt durch Sie veränderbar?
- › Ist die Technik „Verhandlungsführung“ ein Allheilmittel? Was gilt es darüber hinaus zu beachten?

Strategie und Taktik: Methoden im Zeitablauf der Verhandlung richtig nutzen

- › 9-Phasen-Modell der Verhandlung
- › Zuordnung der taktischen Mittel und Methoden zu den Phasen
- › Die richtige Struktur in Ihren Verhandlungsablauf bringen
- › Joker in der Verhandlung versus Schwung von Beginn an – was ist besser?
- › Ablenkungsmanöver der Gegenseite parieren

Preise in der Verhandlung senken

- › Wie senkt man geschickt Einkaufspreise?
- › Wie Sie erfahren, unter welchen Umständen der Verkäufer nachgibt
- › Wie weit geht der Lieferant im besten Fall? Best-Case-Price als Signalwert nutzen
- › Praxiserprobte Formulierungen und Sprachmuster

Verhandelbare Elemente

- › Welche Konditionen lassen sich zum Nutzen des eigenen Unternehmens verhandeln?
- › Monetäre und nicht monetäre Elemente
- › Wir erstellen einen gewinnbringenden, auf Sie zugeschnittenen Verhandlungs-„Spickzettel“
- › Neue Anreize für die Verhandlungsführung aus den unterschiedlichsten Branchen und Firmen
- › Sie erhalten Impulse, was die unterschiedlichsten Branchen typischerweise noch verhandeln
- › Wertvolle Vorbereitung für wiederkehrende Verhandlungen mit demselben Lieferanten

Grundlagen der Gesprächsführung in Verhandlungen

- › Praxisgerecht angewandte Fragetechnik
- › Eigene Antwortreflexe abtrainieren, die Reflexe der Gegenseite nutzen
- › Fragearten und deren Nutzen für die Verhandlung
- › Best-Practice-Erfahrungsberichte „Wie gelingt es in der Praxis?“
- › Lösungsvorschläge für Ihre persönlichen Verhandlungssituationen
- › **Im Feedback der Verhandlungsübungen erhalten Sie weitere, auf Sie zugeschnittene Formulierungen und Impulse**

Führen Sie, statt vom Verkäufer geführt zu werden

- › Erkennen Sie die Führungstricks der Verkäufer
- › Lassen Sie sich nicht mehr einfach steuern!
- › So halten Sie die Führung in der Verhandlung
- › Der andere ist in Führung gekommen? Ansätze, um die Führung zurückzugewinnen

Was ist maximal möglich?

- › Ausloten der maximalen Zugeständnisse des Verkäufers
- › Relative und absolute Forderungen im Vergleich, wie geht das?
- › „Da geht nichts mehr!“ – wenn Verkäufer blockieren
- › Gibt es eine feste Schmerzgrenze?
 - Methoden, Schmerzgrenzen zu erkennen
 - Test-Taktiken: So finden Sie heraus, ob der Verkäufer blufft
 - Taktische und beobachtende Methoden rund um die Schmerzgrenze

Entwickeln Sie Ihr persönliches Verhandlungshandwerkszeug!

- › Basis des 9-Phasen-Modells auf die Unternehmenssituation adaptieren
- › Zuordnung der Methoden
- › Formulierungen für die jeweiligen Situationen sammeln
- › Zu erwartende Einwände kontern
- › **Innerhalb des Trainings erstellt jeder Teilnehmer angeleitet sein individuell passendes Handwerkszeug**

Praxisorientierte Rollenübungen – nach Wunsch der Teilnehmer

- › Anhand von selbst mitgebrachten Verhandlungssituationen
- › Anhand von vorbereiteten Situationen
- › Abhängig von Gruppengröße und dem Teilnehmerwunsch auch mit Videofeedback



03. – 04.12.2019
16. – 17.06.2020



KÖLN
STUTT GART

Maritim Hotel Köln
Hotel Park Consul Stuttgart/Esslingen



351912019
352006020



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



PREISERHÖHUNGEN ABWEHREN

GESCHICKT ARGUMENTIEREN UND KONTERN

Verkäufer und Lieferanten haben scheinbar immer gute Argumente, um höhere Preise zu fordern. Doch nur in den seltensten Fällen sind diese Forderungen auch wirklich berechtigt. Wie können Sie die typischen Argumente für eine Preiserhöhung am besten entkräften? Dazu lernen Sie, wie Sie Ihre eigene Argumentation verbessern. Darüber hinaus erhalten Sie Strategien, wie Sie in die Offensive gehen und Ihre Forderungen nach Preissenkungen faktenbasiert und überzeugend begründen. Sie erhalten Tipps, wie Sie den Gesprächspartner überzeugen, auch wenn Sie nur wenige oder kleine Zugeständnisse anbieten können.

ZIELGRUPPE: Alle Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Preisverhandlungen führen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Rollenspiele

REFERENTIN: Dr. Agnes Kunkel oder Stefan Hock



SEMINARINHALTE

Grundlagen logischer Argumentation

- › Dialektischer Aufbau von Argumenten
- › Wie funktionieren gute Argumente?
- › Argumente systematisch und überzeugend formulieren
- › Logische Beweisführung
- › Emotional vs. sachlich

Preiserhöhungen erkennen und abwehren

- › Die Methoden der Lieferanten zur Preiserhöhung
- › Typische Argumente und ihre Abwehr
- › Versteckte Preiserhöhungen erkennen und darauf reagieren
- › Frühzeitig Preiserhöhungen antizipieren und Abwehrstrategien erarbeiten

Preiserhöhungen entkräften

- › Wie entstehen Verkaufspreise?
- › Wie erkennt man unberechtigte/überhöhte Forderungen?
- › Umgang mit Marktmacht
- › Open Book – so legt der Verkäufer seine Zahlen offen
- › Mögliche Quellen, Daten und Methoden

Argumentationsstrategien

- › Typische Argumente und Tricks der Verkäufer
- › Argumente antizipieren, entkräften und kontern
- › Die richtige Argumentationsbasis für den Einkauf
- › Schmerzgrenzen ausloten
- › Einfühlungsvermögen vs. Durchsetzungskraft
- › Umgang mit Ausweichmanövern, Einwänden und Vorwänden
- › Unfaire Dialektik kontern

Mit wirksamen Argumenten überzeugen

- › Kooperation und Konfrontation
- › Mit Konfliktsituationen umgehen
- › Fragen und Forderungen richtig formulieren
- › Die Wirkung von Argumenten verstärken
- › Argumentationsketten aufbauen
- › Die rote Linie finden und beibehalten
- › Lösungen entwickeln und anbieten
- › Sprache und Wortwahl optimieren

In die Offensive: Preissenkungen einfordern

- › Anfragetechnik: Wettbewerbsdruck steigern
- › Den Zeitpunkt für eine Preissenkung erkennen und nutzen
- › Zielpreise und Preisuntergrenzen festlegen
- › Wie weit kann/muss der Lieferant die Preise senken?
- › Forderungen für Preissenkungen faktenbasiert begründen

Sichern Sie sich Ihr Gratisexemplar von **TECHNIK+EINKAUF**

Einfach QR-Code scannen oder anrufen unter 08191/125-333

Termin	Ort	Adresse	Kontakt	Uhrzeit
02. – 03.09.2019	FRANKFURT	The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel	351909024	1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
04. – 05.11.2019	NÜRNBERG	Park Inn by Radisson Nürnberg	351911034	2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
03. – 04.02.2020	BONN	Maritim Hotel Bonn	352002007	
27. – 28.04.2020	KASSEL	Renthof Kassel	352004034	

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



VERHANDLUNGSSTRATEGIEN METHODISCH ENTWICKELN

DER EINKÄUFER ALS VERHANDLUNGSFÜHRER ZWISCHEN DEN FRONTEN

Eine gute Verhandlung wird maßgeblich durch gute Vorbereitung bestimmt; diese aber kommt oft zu kurz. Um ein optimales Verhandlungsergebnis zu erzielen, sind Kenntnisse über Preise, Wettbewerbssituation oder Materialkosten ebenso wichtig wie der Aufbau einer internen Verhandlungsstrategie. Zwischen den Fronten von Technik, Entwicklung, Rechtsabteilung, Vertrieb und weiteren Fachabteilungen lernen die Einkäufer, wie sie in diesem Zusammenspiel eine wirkungsvolle Verhandlungsstrategie entwickeln und diese in der Verhandlung mit dem Lieferanten erfolgreich umsetzen. Die Teilnehmer lernen außerdem, welche Verhandlungstypen ihnen auf Lieferantenseite begegnen, welchen Verhandlungstyp sie selbst repräsentieren, welche Außenwirkung sie erzielen sowie welche Verhandlungstaktik für sie selbst am besten geeignet ist.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Verhandlungen führen und sich hierbei mit vielen Parteien abstimmen müssen

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, Bearbeitung von Fallbeispielen aus der Praxis der Teilnehmer und Training durch Rollenübungen

REFERENT: Benedikt Elles



SEMINARINHALTE

Verhandlungsstrategie – der Rahmen

- › Die Grundstrategien
- › Abgrenzung zu Taktik

Grundmotivation und Verhandlungstypen erkennen

- › Gelebte Werte und Grundmotivationen im beruflichen Alltag
- › Unterschiedliche Grundmotivationen erfordern unterschiedliche Strategien
- › Welche Grundmotivation repräsentiere ich und welchen Einfluss hat das auf die Verhandlung?
- › Welche Verhandlungstypen gibt es und was für ein Verhandlungstyp bin ich?
- › Die eigenen Stärken erkennen und erfolgreich einsetzen

Der Einkäufer als Verhandlungsführer zwischen den Fronten

- › Die interne Abstimmung als Voraussetzung für erfolgreiche Verhandlungen
- › Die Ist-Situation: Wie ist meine Position intern und extern?
 - Habe ich alle hinter mir?
 - Welche offenen Flanken habe ich noch?
- › Austausch zwischen Einkauf und Fachabteilung verbessern
- › Gemeinsame und konträre Verhandlungsziele der beteiligten Abteilungen identifizieren und verstehen
- › Gesprächsführung ohne kontraproduktive Bewertungen „richtig“ und „falsch“
- › Verhandlungsziele gewichten und Verhandlungsangebote daraus ableiten
- › Kann-Muss-Kriterien entwickeln
- › Einen Konsens ableiten
- › Abstimmung verbindlich machen
- › **Behandlung von Fallbeispielen der Teilnehmer**

Der souveräne Umgang mit ungleichen Machtverhältnissen

- › Machtverhältnisse im eigenen Unternehmen
- › Ungleiche Machtverhältnisse unter der Lupe
- › Kapitulieren oder lieber Macht gewinnen

Die richtige Vorbereitung

- › Erfolgsfaktoren einer Verhandlung
- › Zielfindung und Erfolgseinschätzung
- › Quellen und Informationsbeschaffung
- › Marktlage, Anbieter, Technologie, Preise
- › Die eigene Verhandlungsmacht stärken
- › „Den Gegner kennen“ als Unternehmen und als Person
- › SWOT-Analyse
- › Priorisieren lernen bei parallelen Vorbereitungen
- › **Vorbereitungs-Checkliste**

Verhandlungsstrategie und Taktik

- › Exkurs: Das Harvard-Konzept versus hartes Verhandeln
- › Entwicklung einer Verhandlungsstrategie anhand von Praxisbeispielen der Teilnehmer
- › Entwickeln einer personenbezogenen Strategie
- › Strategie des Verhandlungspartners einschätzen
- › **Erprobung der entwickelten Verhandlungsstrategien**

Die Umsetzung der Strategie

- › Führungsrolle und Rollenverteilung der Teilnehmer
- › Selbstverständnis des Verhandlungsführers
- › Die Verhandlungsgliederung – Ihr „Drehbuch“ zum Erfolg
- › Verhandlungsstrategie des Gegenübers erkennen und damit richtig umgehen
- › Situativ reagieren
- › Taktiken passend zur Strategie einsetzen
- › Risikovermeidung vs. geübter Umgang mit Risiko
- › Widerstände auflösen
- › **Rollenübungen**



18. – 19.11.2019
27. – 28.05.2020



HAMBURG
MAINZ

Courtyard by Marriott Hamburg Airport
Novotel Mainz



351911018
352005050



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



DIE WIRKSAMSTEN VERHANDLUNGSTECHNIKEN – VON GRÜN BIS ROT

PRAXISSEMINAR MIT DEN 31 WIRKSAMSTEN VERHANDLUNGSTECHNIKEN

Das Seminar vermittelt die 31 wirksamsten Strategien und Taktiken, die derzeit in Einkaufsverhandlungen zur Anwendung kommen. Neben bewährten und neuen Ansätzen aus dem kaufmännischen Bereich gehören dazu auch hochwirksame Vorgehensweisen, die aus dem Repertoire des Militärs und der Polizei stammen.

Neben der einprägsamen Vermittlung der einzelnen Instrumente liegt ein Schwerpunkt des Seminars auf der richtigen Auswahl und der zielgerichteten Anwendung der Tools. So wird eine Vorgehensweise „aus dem Bauch heraus“ durch eine professionelle und erheblich wirksamere Methodenauswahl und -anwendung ersetzt.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Bereich des Einkaufs, der Logistik und der Entwicklung, die Verhandlungen mit Lieferanten führen. Anfänger erhalten einen fundierten Überblick über das Spektrum der wirksamsten Methoden und Techniken – Verhandlungsprofis profitieren von der Systematik im Methodeneinsatz und verbessern die Wirksamkeit ihres Verhandlungsstils.

METHODIK: Fachvorträge, moderierte Gruppenarbeiten, Case-Studies, Diskussionen, Video-Analysen, Üben an realen Teilnehmerfällen

REFERENT: Uwe H. Decher



[bme.de/VER-ROT](https://www.bme.de/VER-ROT)

SEMINARINHALTE

Grundsätze und Überblick

- › Wo fängt die Verhandlung an?
- › Bedeutung einer gezielten Kommunikationsstrategie

Strategien

- › Mögliche Verhandlungsstrategien und ihre Anwendung
- › Wirksame Strategien und Taktiken aus dem Bereich der Polizei und des Militärs – was lässt sich sinnvoll in einer Einkaufsverhandlung anwenden?
- › Aufbau und Bedeutung von Macht in Verhandlungen

Psychologie

- › Modelle zur Analyse der Verhandlungspartner
- › Distance Profiling – ein Konzept aus der Ermittlungsarbeit der Polizei
- › Ausgewählte psychologische Modelle und deren gezielte Anwendung

Taktiken

- › Übersicht über die 31 wirksamsten Verhandlungstaktiken
- › Mögliche positive und negative Effekte bei der Anwendung der Taktiken
- › Systematische Verbesserung der eigenen Verhandlungsposition

Verhandeln 4.0

- › Verhalten bei „Spielen“ der anderen Seite
- › Erkennen und Gegensteuern bei unfairer Vorgehensweise der Gegenseite
- › Wege aus der bewussten Eskalation

Hinweise und Praxisbeispiele zur Umsetzung – Anwendung auf reale Teilnehmerfälle



- + Schneller Überblick
- + „Ghost Negotiator“ als Seminarleiter
- + Experten-Tipps vom Verhandlungsprofi
- + Zahlreiche Übungen und Fallstudien
- + Praxisorientiert und interaktiv



24. – 25.10.2019
23. – 24.03.2020
18. – 19.06.2020



STUTTGART
FRANKFURT
HAMBURG



Mövenpick Hotel Stuttgart Airport 351910055
The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel 352003059
Courtyard by Marriott Hamburg Airport 352006022



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



BIG DEALS IM EINKAUF – VERHANDELN AUF DEM NÄCHSTEN LEVEL

STEIGERN SIE IHRE VERHANDLUNGSPERFORMANCE!

Sie führen wichtige und schwierige Verhandlungen, z.B. mit A-Lieferanten und Key Accounts, verantworten sog. „Big Deals“, also große Einkaufsvolumina, wichtige Aufträge bzw. komplexe Verhandlungsprojekte. Sie haben bereits Erfahrung im Verhandeln und kennen die grundsätzlichen Prinzipien und Verhandlungstaktiken. Dennoch gibt es immer wieder schwierige Situationen, in denen Sie an Ihre Grenzen stoßen. Sie suchen nun nach neuen Wegen, wichtige und komplexe Verhandlungen zu beherrschen und mit außergewöhnlichen Situationen umzugehen? Dann sind Sie in diesem Seminar richtig. Hier geht es um die Verfeinerung und Erprobung Ihres eigenen Verhandlungsstils, um letztendlich bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die bereits Verhandlungserfahrung haben und im Rahmen ihrer Aufgaben mit großen und/oder wichtigen Verhandlungen konfrontiert sind.

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, Bearbeitung von Fallbeispielen aus der Praxis der Teilnehmer und Training durch Rollenübungen, Videofeedback (auf Wunsch)

REFERENT: Daniel Dominghaus



SEMINARINHALTE

Verhandeln up to date

- › Der Verhandlungsablauf und die passende Technik
- › Flexibel von „Hart“ bis Win-Win
- › Die Harvard-Technik
- › Ergebnisorientierte „harte“ Verhandlungsstile
- › Situative Anwendung verschiedener Techniken und Taktiken

Strategische Vorbereitung

- › Strategische und taktische Überlegungen im Vorfeld der Verhandlung
- › Verschiedene Szenarien antizipieren
- › Interne Abstimmung
- › Die Vorbereitung optimieren
- › Die EVEREST-Methode

Verhandlungen leiten und managen

- › Komplexe Verhandlungen über einen längeren Zeitraum managen
- › Prozess über mehrere Verhandlungsrunden ergebnisorientiert steuern
- › Verhandlungen über mehrere Standorte und mit internationalen Lieferanten managen
- › Verhandlungsteams zusammenstellen und analysieren
- › Das Verhandlungsteam zum Erfolg führen

Der professionelle Verhandlungsführer

- › Die Rolle des Verhandlungsführers übernehmen
- › Souveränes und selbstsicheres Auftreten
- › Charisma: Mythos oder Handwerk?
- › Gesprächsführung
- › Mit hohen Leitungsebenen souverän verhandeln

Raus aufs Spielfeld: Verhandlungen gewinnt man auf dem Platz

- › Schwierige Typen und herausfordernde Situationen meistern
- › Taktische Manöver und ihre Abwehr
- › Harte Verhandlungstechniken beherrschen und kontern
- › Die Sichtweise der Gegenseite verstehen
- › Gegnerische Verhandlungspositionen analysieren
- › Die Machtbalance beeinflussen

Menschen lesen, verstehen und für sich gewinnen

- › Die eigene Persönlichkeit kennen und nutzen
- › Den Verhandlungspartner beobachten und einschätzen
- › Psychologisch überzeugen – Argumente gehirngerecht vermitteln
- › Mit wem verhandle ich wie?
- › Rapport-Technik für ein positives Verhandlungsklima
- › Beziehungsmanagement
- › „Zuckerbrot und Peitsche“ richtig dosieren und anwenden

Wie Menschen ticken

- › Was man von NLP, Hypnose und Transaktionsanalyse lernen kann
- › Mentale Einstellung: Mind-Set
- › Suggestionen platzieren
- › Reframing
- › Meta-Ebene
- › Kritisches Eltern-Ich und Trotziges Kind
- › Neueste Erkenntnisse der Gehirnforschung nutzen



07. – 08.10.2019
21. – 22.04.2020



FRANKFURT
MÜNCHEN

The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel
arcona Living München



351910028
352004021



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



VERTRIEBS-PROFILING FÜR EINKÄUFER – VERKÄUFERN IN DIE KARTEN SCHAUEN

PROFESSIONELLE VERKAUFSTAKTIKEN EXKLUSIV FÜR EINKÄUFER

Sie verhandeln als Einkäufer, um erfolgreich zu sein – dazu benötigen Sie fundierte Kenntnisse des Denkens und der Strategien der Verkäufer. Welcher Typus Verkäufer sitzt am Verhandlungstisch und wie wird er versuchen, den Einkäufer für seine Ziele zu beeinflussen? In diesem Workshop lernen Sie, den Verkäufer und Vertriebler zu profilieren und sich auf die Verhandlungen personen- und zielorientiert vorzubereiten. Sie lernen die neuesten Verkaufstechniken kennen und entwickeln eigene „Schutzprogramme“, um nicht auf die „Verkaufstricks“ reinzufallen.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleiter und Einkäufer, die sich gezielt auf Verhandlungen vorbereiten und wissen wollen, wie Verkäufer „ticken“ und mit welchen Tricks gearbeitet wird

METHODIK: Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisbeispiele, Rollenspiele

REFERENT: Bernd Sehnert



[bme.de/VER-TOP](https://www.bme.de/VER-TOP)

SEMINARINHALTE

So wird der Vertrieb heute organisiert

- › Ziele der Vertriebsorganisation
- › Die Vertriebsstrategien
- › Verkäufertypen werden bewusst auf Anwender und Einkäufer angesetzt
- › Die Verkaufstechniken und deren Einsatz in Einkaufsverhandlungen
- › Der Vertriebler in seinem Key-Account – darauf müssen Einkäufer achten
- › **Übung: Verhandlungs-Strategie im Verkauf**

Profiling des Kunden

- › Im Fadenkreuz der Verkäufer
- › Sie bekommen keine guten Konditionen, weil Sie C-Kunde sind
- › Top-Verkäufer kennen Ihr Unternehmen – Sie auch?

Profiling der Verkäufer

- › Eigenschaften eines erfolgreichen Verkäufers
- › Verkäufertypen, deren Denkweisen, Argumente und Verhandlungstricks – und wie Einkäufer diesen begegnen können
- › Wie Vertriebsmitarbeiter Informationen suchen, beschaffen und diese in Verhandlungen einsetzen
- › Was sind die Motivreiber der Verkäufer und wie können Einkäufer diese in Verhandlungen nutzen?
- › **Übung: Analysenprofil des Verkäufers**

Profiling der Einkäufer

- › Analyse und Typisierung der Einkäufer
- › Mit diesen „schmutzigen“ Tricks werden Einkäufer bearbeitet
- › Wie Sie als „Einkäufer-Puzzle-Stein“ ein Bild abgeben
- › Schutz vor Verkäufer-Manipulation
- › **Übung: Mit Einkäuferstärken in Verhandlungen punkten**

So wird Psychologie und Neurowissenschaft im Verkauf eingesetzt

- › Der Ort der Entscheidung, dem Vernunft und Logik fremd sind
- › Die 3 Motivationssysteme der Kunden/Nutzer/Einkäufer
- › Limbic-Selling
- › Mit Heuristiken und kognitiver Bias den Einkäufer verunsichern
- › **Übung: Neurowissenschaftliche Steuerung einer Verhandlung**

Die Verkaufs- und Verhandlungs-Rhetorik

- › Warum der Small Talk Teil der Verhandlung ist und Einkäufer häufig darauf reinfallen
- › Wie Verkäufer „geistige Brandstiftung“ betreiben
- › Der Verkäufer fragt – und führt die Verhandlung
- › Die Argumentations- und Abschlusstricks der Verkäufer
- › **Übung: Verhandlungs-Strategie des Einkäufers**



- + Die Denk- und Handlungsweisen der Vertriebsprofis erkennen
- + Tricks der Verkäufer durchschauen
- + Die eigene Verhandlungssicherheit stärken
- + Praxisorientiert und sofort umsetzbar
- + „Master of cognitive neuroscience“ als Seminarleiter



16. – 17.09.2019
28. – 29.11.2019
06. – 07.02.2020
04. – 05.05.2020



WÜRZBURG Maritim Hotel Würzburg
DÜSSELDORF Hotel Nikko Düsseldorf
BAD AIBLING B&O Parkhotel Bad Aibling
WIESBADEN Dorint Pallas Wiesbaden



351909039
351911066
352002012
352005020



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



VERHANDLUNGSPSYCHOLOGIE FÜR EINKÄUFER

MANIPULATIONEN ERKENNEN UND SICH GESCHICKT DURCHSETZEN

NEU

Sie erfahren, wie Sie schwierige Verhandlungen durch die bewusste Nutzung der Techniken der Verhandlungspsychologie positiv beeinflussen und dadurch bessere Ergebnisse erzielen. Sie verbessern Ihre Wahrnehmung unterschiedlicher Verhandlungssituationen, lernen die Reaktionen der Gegenseite richtig zu deuten und Ihre Gesprächsstrategie sowie Ihren Kommunikationsstil optimal auf die Gesprächspartner auszurichten. Des Weiteren lernen Sie, wie Sie sich in Eskalationsituationen souverän gegen unfaire, emotionale und manipulative Verhandlungspartner wehren und festgefahrene Situationen erfolgreich bewältigen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Führungskräfte im Bereich Einkauf sowie Mitarbeiter aus Fachabteilungen, die schwierige Verhandlungen mit mächtigen Lieferanten und/oder schwierigen Gesprächspartnern zu führen haben

METHODIK: Lernaktiver Workshop, Fallbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeiten, praxisbezogene Übungen. 100% Praxis: Die Teilnehmer können eigene Verhandlungsbeispiele aus ihrer beruflichen Praxis einbringen und in Rollenspielen mit Videoanalyse üben.

REFERENT: Thomas Roithmeier

 [bme.de/VER-PSY](https://www.bme.de/VER-PSY)

SEMINARINHALTE

Einsatz und Bedeutung der Psychologie in Verhandlungen

- Praxisbeispiel: wie eine zerrüttete Lieferantenbeziehung in eine positive Beziehung umgewandelt wurde
- Warum und wie unser Verhalten in Verhandlungen beeinflusst wird
- Angriffe als psychologisches Mittel zum Zweck?
- Verschärfung der Atmosphäre, bewusste Eskalation: Eigenter oder wirkungsvoller Einsatz der Verhandlungspsychologie?
- Sabotieren Sie sich nicht selbst: persönliche Einstellung und mentale Vorbereitung zur Stärkung der eigenen Position
- Die Macht der positiven Beziehungen: psychologische Aspekte, Einfluss auf den Verhandlungserfolg
- Die 7 wichtigsten Bausteine der Verhandlungspsychologie

Psychologie der Verhandlungsvorbereitung

- Persönlichkeitsanalyse des Verhandlungspartners, um diese zur positiven Beeinflussung des Verhandlungsverlaufs zu nutzen
- Überzeugende Dramaturgie des Verhandlungsverlaufs konzipieren
- Die Persönlichkeitsstruktur des Verhandlungspartners erkennen und nutzen, um zu überzeugen
- Beeinflussung der Gesprächspartner durch die richtige Rollenverteilung
- Das Verhandlungsklima beeinflussen

Psychologie in der Durchführung von Verhandlungen

- Die Kunst des „Small Talks“: welche Effekte Sie durch einen psychologisch geschickten Small Talk erzielen
- Der psychologische Effekt des persönlichen Auftretens
- Die Kunst der Körpersprache: Glaubwürdigkeit erhöhen und Souveränität ausstrahlen
- Beeinflussung des Verhandlungspartners durch überzeugende Rhetorik und Dialektik: Methoden und Tricks
- Mittel zur Beeinflussung der Gesprächsführung und Gesprächsebene

- Überzeugender argumentieren durch Einbeziehung der Motive und Interessen Ihres Gesprächspartners
- Die Körpersprache der Gesprächspartner richtig lesen und für eigene Zwecke nutzen
- Widersprüche in der Argumentation des Verhandlungspartners aufdecken und gezielt ansprechen: Wie und wann?
- Wenn der Verhandlungspartner stärker ist: psychologische und rhetorische Kniffe zur Herstellung gleicher Machtverhältnisse
- 10 oft gebrauchte Manipulationstechniken, vor denen Sie sich hüten sollten

Wenn man an die Grenzen stößt: Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

- Management von Emotionen in Verhandlungen
- Emotionale Zuspitzung, Manipulationsversuche oder unfaire Rhetorik erkennen und kontern
- Konflikte frühzeitig erkennen und lösen: Konfliktarten in Verhandlungen und Lösungsmethoden
- Die vier Seiten einer Botschaft und ihr Einfluss auf den Verhandlungsverlauf sowie das Verhalten der Gesprächspartner
- Killerphrasen souverän entkräften, um Ihrem Verhandlungspartner den Wind aus den Segeln zu nehmen
- Unterstellungen erkennen und im Ansatz kippen
- Umgang mit sehr mächtigen, cholerischen, hochnäsigen, beleidigenden oder arroganten Verhandlungspartnern
- Wenn die Verhandlung zu platzen droht: psychologische Mittel zum Aufbrechen von Blockaden
- Methoden der Deeskalation
- **Checkliste: Verhaltensweisen mit schwierigen Gesprächspartnern**



11. – 12.12.2019
23. – 24.04.2020



FRANKFURT relexa hotel Frankfurt
DÜSSELDORF Maritim Hotel Düsseldorf



351912049
352004027



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



PRÄSENZ AM VERHANDLUNGSTISCH

MIT BEWUSSTEM EINSATZ VON KÖRPERSPRACHE UND ARGUMENTATION ZUM VERHANDLUNGSERFOLG

Die besten und klügsten Argumente nutzen nichts, wenn diese nicht richtig und wirkungsvoll vorgebracht werden. Schon in der Körperhaltung, im Auftreten und in der Stimme liegen Erfolgsfaktoren für eine Verhandlung. Lernen Sie die körpersprachlichen Einwände der Verhandlungspartner lesen. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre Verhandlungssprache, Ihre Körpersprache, Ihre zwingenden Argumente und Ihre innere Verhandlungsstärke optimieren.

ZIELGRUPPE: Alle, die Einkaufsverhandlungen führen

METHODIK: Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisübungen, Rollenspiele mit Videoanalyse

REFERENT: Bernd Sehnert

3

Verhandlungs-
führung[bme.de/VER-PRA](https://www.bme.de/VER-PRA)

SEMINARINHALTE

Verhandlungssprache

- › Die Stimme als Transportmittel der Argumentation
- › Wie mit der Stimme Vertrauen und Glaubwürdigkeit übertragen werden
- › Bildsprache und Storytelling, damit es das Gehirn leicht hat
- › Analyse von unterschiedlichen Sprachmustern
- › Unterschiedliche, professionelle Fragetechniken
- › Formulierungen, mit denen Sie Selbstsicherheit ausstrahlen und beeinflussen
- › Logik – folgerichtig, schlüssig, zwingend
- › Stärkung der verbalen Reflexe im Schlagfertigkeitstraining

Körpersprache

- › Was Körpersprache aussagt – Wissenschaft und Mythos
- › Mit Körpersprache führen
- › Emotionen wahrnehmen und interpretieren
- › Die Basisemotionen in Verhandlungen erkennen
- › Emotionale Intelligenz durch mimische Emotionsausdrücke
- › Die mimische Einwandbehandlung
- › Köpersprachliche Embleme, Illustratoren, Adaptoren und Regulatoren
- › Reading Mind in Eyes – können Augen sprechen?

Argumentation

- › Zwingende Argumentationsketten als Fünfer-Schritt
- › Die Psychologie des Überzeugens
- › Umgang mit Gegenargumenten
- › Die PTF-Strategie für Gegenargumente

Entwicklung der inneren Verhandlungsstärke

- › Das Erfolgsmodell der inneren Stärke
- › Die Psychologie des Willens
- › Fokussierungsfähigkeit



- + Psychische Stärke in der Verhandlung
- + Physische Überzeugungskraft
- + Verhandlungsergebnisse, die geplant sind
- + Auf Augenhöhe sprechen und verhandeln
- + „Master of cognitive neuroscience“ als Trainer



08. – 09.10.2019
22. – 23.04.2020



FRANKFURT
MÜNCHEN

Lindner Congress Hotel Frankfurt
The Rilano Hotel München



351910030
352004026



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



ERFOLGREICHE TELEFONVERHANDLUNGEN

In diesem praxisorientierten Grundlagentraining lernen Sie die wesentlichen Erfolgsfaktoren kennen, mit denen die eigenen Verhandlungsziele in telefonischen Verhandlungen besser erreicht werden können. Hierfür wird ein Repertoire an Techniken vermittelt, mit denen sich die eigene Argumentation im Verhandlungsprozess schlüssig und überzeugend aufbauen lässt und Einwände der Gegenseite wirksam entkräftet werden können.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und alle Mitarbeiter, die telefonische Verhandlungen bzw. Nachverhandlungen führen

METHODIK: Impulsvorträge, Lehrgespräche, praxisbezogene Übungen, Gesprächssimulationen mit Audiofeedback, Gruppen- und Einzelarbeiten, Bearbeitung von Fallbeispielen, Plenumsdiskussionen, strukturierte Selbstreflexion

Bitte bringen Sie Ihr Mobiltelefon mit, falls verfügbar.

REFERENTIN: Viola Röder



SEMINARINHALTE

Grundlagen der Verhandlungstechnik

- › Strategie und Taktiken im Verhandlungskontext
- › Distributive und integrative Verhandlungsstrategien
- › Einfluss persönlichkeitsbezogener Verhandlungsstile

Die Beziehungsgestaltung zum Lieferanten

- › Förderliche Grundeinstellung und Verhaltensweisen
- › Die Sach- und Beziehungsebene im Verhandlungsgespräch
- › Wie sich eine Beziehung über das Telefon aufbauen lässt

Kommunikationstechniken am Telefon

- › Wirkungsfaktor Stimme und Sprache am Telefon
- › Psychologische Verhandlungsrhetorik

Grundsätzliches für Telefonverhandlungen

- › Die Vorbereitung einer Telefonverhandlung
- › Typische Fehler im Verhandlungskontext
- › Die Nachbereitung einer Telefonverhandlung

Gesprächsführung in Verhandlungsgesprächen

- › Phasen eines telefonischen Verhandlungsgesprächs
- › Technik des aktiven Zuhörens am Telefon
- › Zielorientierter Einsatz von Fragetechniken

Wirksame Argumentationstechniken am Telefon

- › Argumentationsaufbau in Verhandlungssituationen
- › Techniken einer wirksamen Einwandbehandlung

Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen

- › Förderliche Haltung und Verhaltensweisen in schwierigen Verhandlungsprozessen
- › Umgang mit Vielrednern
- › Souveräne Reaktion auf Emotionen



- + Sie erfahren, welche Strategie und Taktiken für die Verhandlung am Telefon besonders zielführend sind.
- + Sie wissen, wie Verhandlungen am Telefon professionell vorbereitet und geführt werden.
- + Sie kennen die Faktoren einer zielführenden Verhandlungsrhetorik.
- + Sie erlernen wirksame Argumentationstechniken, um die eigenen Verhandlungsziele im Telefongespräch besser zu erreichen.
- + Sie erfahren, wie Sie mögliche Einwände der Gegenseite wirksam entkräften.
- + Durch zahlreiche Praxissimulationen zu aktuellen Verhandlungssituationen aus dem eigenen beruflichen Umfeld wird der Bezug vom Training in die Praxis hergestellt.
- + Im Austausch mit der Trainerin und den anderen Teilnehmern besteht die Möglichkeit, sich professionelles Feedback einzuholen und neue Verhaltensweisen zu erproben.



02. – 03.09.2019
23. – 24.03.2020
22. – 23.06.2020



FRANKFURT relexa hotel Frankfurt
DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
LEIPZIG The Westin Leipzig



351909025
352003058
352006024



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



ERFOLGREICHE UMSETZUNG VON KOSTENPOTENZIALEN IN DER VERHANDLUNG

NUTZUNG VON KOSTENINFORMATIONEN IN DER VERHANDLUNG

Der Einkauf muss sich vielen fordernden Verhandlungssituationen stellen. Das Erreichen von Kostenreduktionen gestaltet sich immer schwieriger, da Lieferanten oft keine oder nur unzureichende Kostentransparenz liefern oder die Stückzahl schwankt. Zwar gibt es oft eigene Abteilungen für Kostenanalyse oder -management, oftmals werden die aufgedeckten Kostenpotenziale jedoch nicht genügend umgesetzt. Im Seminar geht es darum, Methoden und Ergebnisse der Kostenanalyse optimal in Verhandlungen einzubinden, um Potenziale zu realisieren. Die Teilnehmer lernen, wie man Kostentransparenz herstellt, sich optimal vorbereitet und die Kosteninformationen zur Unterstützung von Verhandlungsargumenten nutzt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, Kostenanalysten, Querschnittsfunktionen mit Lieferantenkontakt

METHODIK: Fachvortrag, Übungsbeispiele, Rollenspiele

REFERENT: Maximilian Staudinger



[bme.de/VER-KOS](https://www.bme.de/VER-KOS)

SEMINARINHALTE

Überblick Kostenanalyse

- › Cost break down Analyse
- › Stundensatzberechnung
- › Overhead-Abgrenzung und Plausibilisierung
- › Lieferanteninformationen

Verhandlungsablauf und Einsatz von Zusatzinformationen

- › Vorbereitung der Verhandlung
- › Erste Kosteninformationen beschaffen
- › Aufbau der Verhandlungsstrategie
- › Einsatz von Kosteninformationen in der Verhandlung

Rollenspiel 1 – die erste Verhandlung

- › Grundregeln für Verhandlungsführung
- › Briefing der Teilnehmer/Beobachter
- › Detaillierung und Durchführung des Rollenspiels

Verhandlungsführung mit Kosteninformationen

- › Grundregeln für Verhandlungsführung
- › Spannungsfelder erkennen und beherrschen
- › Verhandlungsargumente erzeugen
- › Plausibilisierung von Gemeinkosten
- › Vertiefung der Kosteninformationen im Prozess

Kostenpotenziale realisieren

- › Verhandlungsargumente aus der Lieferantenresearch
- › Kostendetaillierung beim Lieferanten
- › Kostentransparenz im Angebot
- › Rollenspiele 2-4

Abschluss der Verhandlung

- › Umgang mit Killerphrasen
- › Weitere Hilfsmittel
- › Nächste Schritte zur Umsetzung



11. – 12.09.2019
04. – 05.11.2019
05. – 06.03.2020



STUTTGART Pullman Stuttgart Fontana
MAINZ Novotel Mainz
DÜSSELDORF Maritim Hotel Düsseldorf



351909022
351911027
352003037



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



STRATEGISCHE JAHRESGESPRÄCHE MIT LIEFERANTEN

Sie wollen in wiederkehrenden Verhandlungen mit dauerhaften Lieferanten optimale Ergebnisse erreichen und nochmal mehr herausholen als schon letztes Jahr? Sie wollen Ihre Verhandlungskompetenz noch weiter im Detail schärfen? Dann erhalten Sie in diesem Verhandlungsworkshop konkrete Tipps für die Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen mit Ihren Lieferanten. Hier trainieren Sie, strategische Ansätze zu finden und diese taktisch präzise umzusetzen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, Einkaufsteamleiter, Einkaufsleiter sowie alle, die mit Lieferanten-Jahresgesprächen befasst sind

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe, zahlreichen Praxisbeispielen und Übungen, Training durch Verhandlungsübungen (auf Wunsch auch mit Video-Feedback)

REFERENT: Urs Peter Altmannsberger



SEMINARINHALTE

Typische Themen und verhandelbare Elemente in Jahresgesprächen

- › Situative Schwierigkeiten in Jahresgesprächen
- › „Es ist doch schon alles vereinbart ...“ – dieses Verkäufer-Argument entkräften
- › Finden Sie Forderungsbegründungen in bestehenden Beziehungen
- › Wie Sie jedes Jahr neue Ideen und Savings generieren
- › Zusätzliche Konditionstitel, die sinnvoll in einem Rahmenvertrag zu verankern sind
- › Weitere Zugeständnisse erreichen – proaktiv zusätzliche Forderungen nennen
- › **Setzen Sie neue Impulse und werden Sie zum Trendsetter: Best Practices aus anderen Unternehmen und Branchen**

Effektive Vorbereitung für kommende Verhandlungen

- › Wie gehen Top-Verhandler an die typischen Herausforderungen der Jahresgespräche heran?
- › Strategische Ansatzpunkte für nachhaltige Lösungen entwickeln
- › Was behindert ein besseres Verhandlungsergebnis?
- › Schaffen Sie eine bessere Ausgangsbasis für Ihre Verhandlung
- › Hinderliche Selbstverständlichkeiten und verkrustete Traditionen aufbrechen
- › **Gruppenarbeit: Analysieren Sie in kleinen Teams Ihre persönliche Verhandlungssituation**

Widerstand des Lieferanten: Erfolgreiche Verhandlungsstrategien

- › Forderungen durchsetzen und gleichzeitig partnerschaftlich auftreten
- › Minimum-Strategie: Vom Totschlagargument zur vernünftigen Vereinbarung
- › Best Practice am Fall eines paneuropäischen Rahmenvertrages
- › Opportunitäts-Strategie: Partnerschaftliche Verhandlungstechnik durch Konfrontation mit alternativen Lösungen
- › Rautenmodell: Auflösen von verhandlerischen Blockaden mit direkt zielgerichtetem Einsatz der Harvard-Elemente

Wichtige Säulen des Führens von Verhandlungen

- › Die Verhandlung zielgerichteter, mit weniger Anstrengung führen
- › Die eigene Planung durchsetzen anstatt auf Verkäufer-Themen gedrängt zu werden
- › Praxiserprobte Fragen aus dem Formulierungsschatz des Profis
- › Zielgerichtete Fragearten für Ihr Jahresgespräch
- › Vorteile bestimmter Fragentypen
- › Zugeständnisbereitschaft ausloten anstatt blind zu fordern
- › Ablenkungsmanöver der Verkäufer verhindern
- › Vorsicht Einkäuferfalle: die Sackgassentechnik der Verkäufer abwehren
- › Gesprächsanalyse: Welche Signale gibt der Verkäufer versehentlich?
- › Eigene Signale bewusst setzen

„Da geht nichts mehr!“ – Mauern durchbrechen

- › Was tun, wenn der Verkäufer blockiert?
- › 4 Erfolgsmethoden, um Bluffs des Verkäufers zu erkennen
- › Das passende Werkzeug für jede Situation
- › Aktive Mauerbrecher
- › Passive Beobachtungsbarometer
- › Taktische Kniffe

Abhängigkeit von Lieferanten – teilweise eine Kopfsache

- › Hinderliche Wahrnehmungsfilter bei Fachbereichen, Lieferanten und uns selbst professionell erkennen und besser justieren
- › Die wahre Welt und unser Abbild davon im Kopf – kleiner Ausflug in die Psychologie und in unser Hirn
- › 12 Millionen Bit/s – was mit dem größten Teil unserer Wahrnehmung passiert und wie wir sie gewinnbringend in der Verhandlung nutzen



+ Von Ihnen werden jedes Jahr neue Ideen und Savings erwartet. Statt lange zu grübeln, beantworten wir in diesem Workshop direkt die Frage nach Strategien, neuen Konditionstiteln und Taktiken.



24. – 25.09.2019
12. – 13.03.2020



MAINZ
HAMBURG

Hilton Mainz City
Courtyard by Marriott Hamburg Airport



351909043
352003048



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



VERHANDELN MIT MONOPOLISTEN

INDIVIDUELLE HANDLUNGSOPTIONEN STATT SCHEIN-PATENTREZEPTE

Das Seminar vermittelt Ihnen Strategien und Taktiken, den ungleichen „Kampf“ mit Monopolisten erfolgreich zu bestehen. Sie lernen, neben „echten“ Monopolen auch „gewachsene“ Monopole zu erkennen und zu beurteilen. Sie lernen, Verhandlungen mit Monopolisten strategisch vorzubereiten und taktisch klug zu führen. Sie üben sich darin, Ihren Wert für den Monopolisten und Ihre Verhandlungsposition realistisch einzuschätzen und auf Ihre Verhandlungsstrategie abgestimmte Argumentationstechniken einzusetzen. Sie erhalten zwar kein Rezept, aber Handlungsoptionen, die Ihnen neue Möglichkeiten eröffnen und Ihr Selbstwertgefühl steigern.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf und der Materialwirtschaft, die mit „echten“ (natürlichen) und „gewachsenen“ Monopolisten arbeiten und verhandeln müssen

METHODIK: Fachvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten, Praxisbeispiele, Rollenspiele (auf Wunsch Videoanalyse), Filmbeispiele

REFERENT: Bernd Sehnert



[bme.de/VER-MON](https://www.bme.de/VER-MON)

SEMINARINHALTE

„Echte“ und „unechte“ Monopole

- › „Echte“ und staatliche Monopole
- › „Unechte“, gewachsene Lieferantenmonopole und ihre Entstehung

Strategie und Taktik für Verhandlungen mit „echten“ Monopolisten

- › Daten- und Fakten-Sammlung
- › Strategische Positionierung des Monopolisten
- › Eigenpositionierung – Bestimmung des Anteils am Monopolisten-Umsatz

Strategien zur Auflösung „unechter“ Monopolisten

- › Identifikation „unechter“ oder selbst gemachter Monopolisten
- › Sondierung alternativer Lieferanten und Beschaffungskosten
- › Möglichkeiten für den Aufbau einer Konkurrenz-Situation
- › Entwicklung der Strategie und Argumentationslinie für die Verhandlung

Verhandlungsvorbereitung und Verhandlungstest

- › Rollenverteilung im Team
- › Entwicklung von Verhandlungsszenarien
- › Konfrontation mit Geschäftszahlen und Erfolgsmeldungen
- › Konfrontation mit Schwachstellen und Alternativen
- › Konfrontation mit dem beschlossenen Einkaufsbündnis
- › Argumentation des Umsatzverlustes für den Monopolisten
- › **Videofilm: Analyse von „mächtigen“ Verhandlern**

Psychologische Verhandlungsführung

- › Erkenntnisse aus der Psychologie für Ihren Umgang mit Monopolisten
- › Bedürfnisse der Monopolisten erkennen und gekonnt einsetzen
- › Wie das Reptiliengehirn den Monopolisten beeinflusst – Ihnen aber helfen kann
- › Die Persönlichkeitstriangel eines Monopolisten

Besondere Strategien und Taktiken im Umgang mit Monopolisten

- › Situation und Positionen
- › Strategie bei Verhandlungen unter Druck
- › Das Pendelprinzip – aus Schwächen Stärken machen
- › Zusammenspiel verschiedener Strategien und Taktiken
- › Nicht nur Preise sind verhandelbar
- › **Videofilm: Durchsetzen und Erreichen von Zielen**

Verhandlungstechniken für Profis – Wege aus der Sackgasse

- › Botschaften verstehen und einsetzen
- › Agieren statt reagieren
- › Aktive Gesprächsführung
- › Argumente und Gegen-Argumente
- › Stillstand bei Verhandlungen
- › Erfolgreiche Tipps und Tricks

Umgang mit Einschüchterung und Manipulation

- › Arten der Manipulation
- › Unfairen Tricks begegnen
- › Abwehr von Einschüchterung

Stark ist, wer sich stark denkt

- › Stärkung Ihrer Persönlichkeit und Ihrer Durchsetzungskraft
- › Wie bin ich? Machtvoll oder machtlos?
- › Wege aus der eigenen Unsicherheit
- › Ich bin, was ich denke – mentale Vorbereitung



- + Sie lernen, wie Sie Monopolisten auf Augenhöhe begegnen können!
- + Sie erfahren, welche Strategien und Wege Sie nutzen können!
- + Sie trainieren, wie Sie aus einer vermeintlich schwächeren Position Ihre Ziele erreichen können!



09. – 10.09.2019
07. – 08.11.2019
02. – 03.03.2020



KASSEL
NÜRNBERG
HAMBURG

Renthof Kassel
Maritim Hotel Nürnberg
Courtyard by Marriott Hamburg Airport



351909030
351911041
352003031



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



VERHANDLUNGSTECHNIK UND GESPRÄCHSFÜHRUNG FÜR FRAUEN IM EINKAUF DURCHSETZEN UND ERFOLGREICH SEIN!

Als Einkäuferin sehen Sie sich oft mit Verhandlungssituationen und (meist) männlichen Verhandlungs- und Gesprächspartnern konfrontiert. Sie lernen, Verhandlungen professionell vorzubereiten und Strategien und Taktiken zu erarbeiten. Sie erfahren, wie Sie souverän auf unerwartete Situationen und auf Angriffe gelassen reagieren können. Sie lernen, wo die Unterschiede in der Kommunikation/Verhandlung zwischen Männern und Frauen liegen. Sie nutzen Ihre Stärken gezielt und behaupten sich als Frau, ohne sich zu verbiegen. In praxisorientierten Rollenspielen erkennen Sie, wo Ihre Stärken liegen und wie Sie an Ihrem Auftreten feilen können. Dies sind wichtige berufliche Schlüsselqualifikationen. Im Seminar haben Sie die Gelegenheit mit anderen Power-Frauen aus der Einkaufswelt zu netzwerken und sich Best-Practices anzueignen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiterinnen in Einkauf und Materialwirtschaft, für die Verhandlungen und Gesprächsführung zum Mittelpunkt ihrer täglichen Arbeit zählen. Frauen, die täglich vor der Situation stehen, in einer Männerdomäne zu agieren und um deren unterschiedliche Verhaltensweisen wissen.

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenübungen, Diskussionen aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmerinnen, Rollenspiele: Verhandlungen mit Video-Analyse

REFERENTIN: Sibylle May



SEMINARINHALTE

Frauen verhandeln anders – Männer auch

- › Worin bestehen die Unterschiede des weiblichen und männlichen Verhandlungsstils?
- › Durchschauen Sie die Taktiken der Männer
- › Lernen Sie, Ihre Stärken zu „verkaufen“

Kommunikationskompetenz in Verhandlungen und Gesprächen

- › Wie kommunizieren Männer und wie kommunizieren Frauen?
- › Die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation
- › Was ist in Bezug auf die Sach- und Beziehungsebene zu beachten?
- › Die Voraussetzungen für eine Win-Win-Situation
- › Guter Start und in Erinnerung bleibender Schluss
- › Werden Sie sich Ihrer Stimme und Körpersprache bewusst

Gesprächstechniken für eine erfolgreiche Verhandlung

- › Checkliste für den Gesprächsaufbau
- › Wer fragt, der führt
- › Mit aktivem Zuhören zum Erfolg
- › Gewinnen mit dem kontrollierten Dialog
- › Kommunikative Verhandlungskiller erkennen
- › Wie Sie Körpersignale Ihres Gegenübers richtig deuten
- › Verabschieden Sie sich von Ihrem Harmoniebedürfnis
- › Bis hierhin und nicht weiter: Grenzen ziehen

Das Harvard-Modell

- › Vor- und Nachteile in der Verhandlungspraxis
- › Das Win-Win-Prinzip
- › Interesse und Position
- › Was Sie noch vom Harvard-Modell lernen können

Gespräche und Verhandlungen

- › Vorbereitung – ohne läuft nichts
- › Die einzelnen Phasen der Verhandlung
- › Abschluss und Umsetzungsplan
- › Nachbereitung nicht vergessen
- › Ein paar hilfreiche Dinge am Rande
- › Welche Taktik ist wann sinnvoll?

Punkten Sie mit guter Argumentationstechnik

- › Einwände als Signal betrachten
- › Wie Sie sachlich mit Einwänden umgehen
- › Argumentieren und nicht verteidigen
- › Der logische Aufbau einer Argumentationskette
- › Sagen Sie, was Sie wollen und Sie bekommen, was Sie möchten

Schwierige Situationen meistern

- › So arbeiten Sie an Ihrer Akzeptanz als Frau und setzen sich durch
- › Wie Sie souverän mit Angriffen umgehen
- › Auf den Partner konzentrieren
- › Verhandlungssituationen mit mehreren Beteiligten
- › Ihre Einstellung bestimmt den Erfolg – Ihren Erfolg können Sie programmieren



- + Sie erfahren, welche Strategien Männer in Verhandlungen einsetzen!
- + Sie erfahren, wie Sie sich auf Gespräche effizient vorbereiten können!
- + Sie erarbeiten Checklisten und Argumentationshilfen!



02. – 04.12.2019
17. – 19.06.2020



DÜSSELDORF Hotel Nikko Düsseldorf
WIESBADEN Dorint Pallas Wiesbaden



351912017
352006021



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.795,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



CLAIMS ERFOLGREICH VERHANDELN

NACHFORDERUNGSMANAGEMENT UND VERHANDLUNGSTAKTIK

Der Berliner Flughafen oder die Elbphilharmonie sind prominente Beispiele von Kostenexplosionen, die nach Vertragsabschluss aufgrund unklarer Regelungen auftreten. Auch im Einkauf führen nicht eindeutige Vertragsklauseln oft zu unerwarteten Nachforderungen. Denn selbst mit vielen hundert Seiten ist es kaum möglich, einen 100% eindeutigen Vertrag zu gestalten. Je nach Auslegung und Interpretation sprechen unklare Klauseln dann für die eine oder die andere Seite. In der Praxis sind Sie dann gefordert, in Nachverhandlungen mit Hilfe von Argumenten und der richtigen Verhandlungsstrategie, Forderungen von Lieferanten abzulehnen oder ebenso eigene Forderungen zu stellen. Dieses Seminar soll Ihnen helfen, in Verhandlungen professioneller zu agieren. Hierzu wird Ihnen zum einen das notwendige juristische Wissen vermittelt, zum anderen werden effektive Verhandlungstechniken und -taktiken erprobt. Als Einkäufer sollen Sie nach diesem Seminar in der Lage sein, schwierige Vertragssituationen professionell zu beherrschen und immer das Bestmögliche aus Ihren Nachverhandlungen herauszuholen.

ZIELGRUPPE: Die Veranstaltung richtet sich branchenübergreifend an Verantwortliche aus dem Einkaufsbereich.

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele, praktische Übungen, Diskussion

REFERENTEN: Dorothea Engel oder Dr. Thomas Söbbing LL.M.



[bme.de/VER-NAV](https://www.bme.de/VER-NAV)

SEMINARINHALTE

Die Situation nach dem Vertragsabschluss

- › Nicht eindeutige Verträge – legen Sie sie zu Ihren Gunsten aus
- › Forderungen nach Mehrvergütung oder Mehrleistung
- › Abweichungen zwischen Vertrag und Realität
- › Das richtige Nachforderungsmanagement

Win/Win-Lösungen schaffen

- › Win/Win-Lösungen erarbeiten
- › Unter- oder Überschätzen des Verhandlungspartners
- › Kostenneutrale Lösungen erarbeiten zum Nutzen beider Parteien

Rechtliche Grundlagen des Claim Managements

- › Umgang mit verschiedenen Vertragstypen
- › Ungeschriebene Nebenpflichten
- › Mitwirkungspflichten
- › Auslegungsgrundsätze

Sachbezogenes Verhandeln in der Praxis

- › Das Harvard-Prinzip
- › Die Macht der Argumentation
- › Komplexe Problemlösungen
- › Umgang mit „dirty tricks“

Umgang mit Claims auf der Basis nicht eindeutiger Klauseln

- › Forderungen stellen, auch wenn die Regelung nicht eindeutig ist
- › Forderungen abwehren, ohne den Vertragspartner zu vergraulen

Verhandeln in 3 Akten

- › Erkennen von Verhandlungsstrukturen
- › Aufbau von Argumentationsketten
- › Erarbeiten von Lösungen und Vergleichen
- › Der Umgang mit immer wiederkehrenden Situationen

Verhandlung auf der Basis nicht eindeutiger Klauseln:

Das Sparbuchprinzip

- › Verhandlungen auf Basis „schlechter“ Vertragsklauseln
- › Drohende Verluste in die Gewinnzone bringen
- › Keine Zerstörung der Geschäftsbeziehungen



+ Kombination aus Vertragsmanagement und Verhandlungstraining!



20. – 21.11.2019
02. – 03.03.2020



STUTTGART DORMERO Hotel Stuttgart
DÜSSELDORF Maritim Hotel Düsseldorf



351911016
352003028



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de

KENNEN SIE EIGENTLICH ...

... schon alle BME-Exklusivleistungen
für Mitglieder?

NETZWERK

- Bundesweit über 400 regionale Fachveranstaltungen
- Einkaufsleiterkreise
- 25 Fachgruppen und Expertenkreise
- „Young Professionals“-Initiative
- Initiative „Frauen in Einkauf und Logistik“
- Internationale Matchmaking-Veranstaltungen mit Lieferanten
- Delegationsreisen und Expertenkreise in globalen Beschaffungsmärkten
- Der BME in China (Netzwerkveranstaltungen, Matchmakings, Messeaktivitäten)

FACHINFORMATIONEN

- Verbandseigenes Fachmagazin „BIP – Best in Procurement“
- kostenfreies Abonnement „Beschaffung aktuell“
- geschlossener Mitgliederbereich mit zahlreichen Fachinformationen (z.B. Leitfäden zu einkaufsrelevanten Themen, BIP-Archiv)

SERVICES

- Rechtsberatung (auch international)
- Unterstützung bei Global-Sourcing-Aktivitäten
- Kostengünstige Lieferantenrecherche / Marktscreening
- Zugriff auf den BME-Jobsource-Kandidatenpool

Weitere Informationen unter
www.bme.de/mitgliedschaft



VERHANDELN IM INDIREKTEM EINKAUF

Verhandlungen im Indirekten Einkauf/Dienstleistungseinkauf haben eigene Regeln und sehr verschiedene Verhandlungspartner. Die Verhandlungsgegenstände sind nicht immer vergleichbar und manchmal befinden sich diese auch in einem monopolistischen Markt. Diese Regeln zu erkennen und sich auf die besonderen Verhandlungssituationen einzustellen und damit sicherer und erfolgreicher zu verhandeln, ist das Seminarziel. Besonderer Wert liegt auf dem Übungsteil: Hier haben Sie die Möglichkeit, Ihr erlerntes Wissen in Übungen zu festigen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter im Indirekten Einkauf, die Verhandlungen führen

METHODIK: Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisbeispiele und Rollenspiele mit einer Video-Feedbackanalyse

REFERENT: Bernd Sehnert

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Indirekter Einkauf“ zu wählen (S. 121).



SEMINARINHALTE

Voraussetzungen für die Verhandlung

- › Mein Rollenverständnis im Beschaffungsprozess
- › Bestelle ich oder kaufe ich ein?
- › Struktur einer Einkaufsverhandlung
- › Analyse der Angebote – wo stecken die Preistreiber?

Ziele der Einkaufsverhandlung

- › Welche Ziele habe ich, welche meine internen Kunden?
- › Maximal-Ziel, Minimal-Ziel
- › Das Gesetz der Reziprozität
- › Mentale Ziele, denn mein Denken beeinflusst die Verhandlung

Was lässt sich verhandeln?

- › Preisverhandlungen
- › Wenn beim Preis nichts mehr geht – nicht nur Preise sind verhandelbar
- › Die Preisgrenzen der Verkäufer und der Dienstleister ausloten

Besonderheiten des Indirekten Einkaufs

- › Komplexität verringern
- › Versteckte Kosten in die Verhandlung einbeziehen
- › Spezielles Wording
- › Marktmacht stärken durch mehrere Angebote
- › Vergleichbarkeiten herstellen

Monopole und Jahresgespräche

- › Jahresgespräche, die eine Langzeitwirkung haben
- › Monopole erkennen und langfristig bearbeiten
- › Besondere Verhandlungsformen im Monopol-/Oligopol-Markt



- + Praktische Übungen zur Festigung des Erlernten
- + Übertragbare Beispiele aus den Bereichen: Agentur, Beratung, Reiseleistung, Bauleistung
- + Eigene Beispiele sind willkommen
- + Erarbeiten einer individuellen Verhandlungscheckliste



11. – 12.12.2019
25. – 26.05.2020



FRANKFURT
NÜRNBERG

The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel
Adina Apartment Hotel Nürnberg



351912037
352005009



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



VERHANDLUNGSFÜHRUNG BEIM EINKAUF VON IT

Sie lernen, mit den Besonderheiten der Verhandlungsführung in der IT-Branche gewinnbringend umzugehen. Sie lernen außerdem, wie Sie durch eine gezielte Verhandlungsvorbereitung Ihre Verhandlungserfolge steigern.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte, die mit dem Einkauf von IT für das eigene Unternehmen befasst sind und die Kenntnisse bei der Verhandlungsführung in diesem Segment entweder aufbauen oder vervollständigen wollen

METHODIK: Kurzvorträge, Austausch, Fallbeispiele, konkrete Verhandlungsübungen

REFERENT: Volker Lopp

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ zu wählen (S. 131).



SEMINARINHALTE

Ein „Röntgenbild“ der IT-Branche

- › Die IT-Branche heute und wie man den Überblick behält
- › Information finden und nutzen
- › Die Unterschiede für die Verhandlung: Hardware, Software, Dienstleistung, Wartung, Outsourcing ...
- › Was sind die besonderen Einkaufshebel der IT-Branche?

Verhandlungsspielräume schaffen

- › Kommunikation und Zielsetzung mit der IT
- › Auswahlkompetenz: Wie mache ich den passenden Anbieter aus?
- › Projektkompetenz: Wie steuere ich Beschaffungen erfolgreich?

Vergleichbarkeit schaffen

- › Anfrage versus Ausschreibung: Was führt zum Erfolg?
- › Ausschreibungen fundiert auf- und umsetzen
- › Angebotsanalyse mit Hilfe der Bewertungsmatrix
- › Weitere fallbezogene Verfahren zur Angebotsanalyse

Vorbereitung ist alles

- › Übergang zu den Verhandlungen
- › Kennzahlen nutzen
- › Rollenverteilung und Verhandlungstaktik
- › Sich innerlich programmieren: „sein“ statt spielen
- › Eigene Hürden überwinden
- › Ziele und Interessen festlegen
- › Profil des Gegenübers

Verhandlungstaktiken erfolgreicher Einkäufer

- › Verhandlungstaktiken durchschauen und gegensteuern:
- › Die 12 wichtigsten Taktiken
- › Die Tricks der Verkäufer durchschauen und für die eigenen Zwecke nutzen
- › **Praktisches Üben in Rollenspielen**



Sichern Sie sich Ihr **Gratisexemplar** von **TECHNIK+EINKAUF**

Einfach QR-Code scannen oder anrufen unter 08191/125-333



04. – 05.11.2019
27. – 28.04.2020



MÜNCHEN
FRANKFURT

The Rilano Hotel München
relexa hotel Frankfurt



351911033
352004009



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de

EINKAUF – DIREKTES MATERIAL

METALLE UND METALLTEILE	102
Stahleinkauf kompakt.....	102
Strategische Stahl- und Rohstoffbeschaffung	103
BME-Masterclass Stahl	104
Kostenoptimierung Schmiedeteile	105
Technisches Wissen für Einkäufer: Stanz-, Zieh- und Umformteile.....	106
Globale Beschaffungsmärkte für Stanz- und Umformteile ...	107
Fundiertes Guss-Wissen für Einkäufer	108
BME-Marktinformationen Rohstoffe.....	109
KUNSTSTOFFE UND KUNSTSTOFFTEILE	110
Praxisworkshop: Stellhebel im Kunststoffeinkauf	110
Kosten- und Wertanalyse bei Kunststoff-Bauteilen	111
Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile	112
Verhandeln im Kunststoffeinkauf	113
Technisches Grundwissen für Einkäufer – Kunststoff-Bauteile	160
Verpackungswissen für Einkäufer und Logistiker	146
Verpackungskosten senken	147
ELEKTRONIK UND ELEKTROMOTOREN	114
Kostenoptimierung im Elektronikeinkauf.....	114
Risikomanagement im Elektronikeinkauf	115
Technisches Grundwissen für Einkäufer – Bauteile der Elektronik.....	156
Basiswissen Elektrotechnik & Elektronik für Einkäufer.....	157
Technikwissen für Einkäufer: Elektromotoren.....	116
Kostenoptimierung im Einkauf von Elektromotoren.....	117
6. BME-Forum: Einkauf von Elektromotoren und Antriebstechnik.....	118

4





STAHLINKAUF KOMPAKT

ESSENZIELLES WISSEN FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER IM STAHLINKAUF

Damit Sie sich auf dem Stahlmarkt besser zurechtfinden, beschäftigen Sie sich im Seminar mit den für Stahlkäufer wichtigsten Themen. Sie besuchen die Stahlherstellung bei ThyssenKrupp oder den Hüttenwerken Krupp Mannesmann und erhalten essenzielle Informationen zum Werkstoff Stahl. Unsere Referenten geben Ihnen einen kompakten Überblick über die Stahlwelt (Marktstrukturen, Preisstrukturen und Rahmenbedingungen) sowie entsprechende Einkaufsstrategien und -instrumente.

ZIELGRUPPE: Neu- und Quereinsteiger im Bereich Stahlkauf sowie alle am Stahlkauf beteiligten Fachkräfte, die einen Überblick über diese hoch-volatile Materialgruppe erhalten und ihr Wissen zu Markt und insbesondere Werkstoff auffrischen möchten

METHODIK: Vorträge, Diskussion, Workshop, Checklisten

Werksbesichtigung: Bitte tragen Sie zur Besichtigung festes, geschlossenes Schuhwerk und körperbedeckende, schmutz-unempfindliche Kleidung.

REFERENTEN: Jochen Adams, Oliver Ellermann, Andreas Groll, RA Tim Lieber



SEMINARINHALTE

Die Struktur des Stahlmarktes

- › Stahl-Landkarte: wichtige Länder, Akteure, Beschaffungsmärkte
- › Struktur der Stahlindustrie in Deutschland und Europa
- › Entwicklung der stahlverarbeitenden Wirtschaftszweige
- › Entwicklung von Angebot und Nachfrage sowie die wichtigsten Einflussfaktoren
- › Die Rolle Chinas auf dem Stahlmarkt

Preisentwicklungen heute und morgen

- › Kostentreiber bei der Stahlproduktion
- › Entwicklungen bei Vorprodukten und Stahlpreisen
- › Indikatoren zur Bewertung der weiteren Stahlpreisentwicklung
- › Informationsbeschaffung und -bewertung
- › [Link-/Adressliste zu Informationsquellen](#)

Beschaffungsformen rund um Stahl

- › Stahldistribution: Markt, Teilnehmer und Begrifflichkeiten
- › Geschäftsformen in der Stahldistribution
- › Stahlbeschaffung über Direktgeschäft, Stahl-Service-Center & Co.

Optimierung der gesamten Supply Chain in Zusammenarbeit mit Herstellern und Handel

- › Zusammenarbeit mit den Stahlhändlern
- › Das Wertschöpfungsnetz des Handels nutzen
- › Optimierung der gemeinsamen Bedarfsplanung

Den Stahlkauf rechtlich absichern

- › Update nationales und internationales Kauf- und Handelsrecht
- › Zusammenspiel von Verkaufs- und Einkaufsbedingungen
- › Langzeit-Rahmenverträge: typische Stolperfallen vermeiden
- › Umgang mit einseitigen Vertragsanpassungen
- › [Checkliste zu typischen Stolperfallen](#)

Kurzworkshop: Rechtsfragen Stahlkauf

- › Am realistischen Praxisfall schildert unser Rechtsanwalt die wichtigsten Dinge, die Sie als Stahlkäufer beachten müssen.

Werkstoffwissen für Einkäufer: Stahl

- › Überblick zu Stahlsorten und Stahlgruppen
- › Einordnung und Bewertung der unterschiedlichen Stahlprodukte: Bleche, Rohre, Walzdraht, Form-, Blank- und Profilstähle, Guss- und Schmiedeteile
- › Herstellungsverfahren im Vergleich, Weiterverarbeitung und Prüfung
- › Technologietrends: Weiterentwicklung von Werkstoff und Bauteilen

Strategischer Stahlkauf trotz volatiler Märkte

- › Der Stahlmarkt aus Sicht des Einkaufs: Beobachtung und Einschätzung
- › Bedeutung von Kostenentwicklungen bei Rohstoffen und Vorprodukten
- › Entwicklung, Ausrichtung und Anpassung der Materialgruppenstrategie

Einkaufsinstrumente zur Preis- und Mengenabsicherung

- › Aufbau und Optimierung des Lieferantenportfolios
- › Optimierung der Bedarfsstruktur
- › Zusammenarbeit mit Stahlhandel und Stahl-Service-Centern
- › Value Management als Mittel zur Materialkostensenkung
- › Möglichkeiten zur Preisabsicherung



+ Lebendige Praxis statt grauer Theorie!

Zum Abschluss des ersten Seminartages besuchen Sie die Stahlherstellung bei ThyssenKrupp oder den Hüttenwerken Krupp Mannesmann und haben so die Möglichkeit, Stahlherstellung live zu erleben.

In Kooperation mit:



BDS AG – Bundesverband
Deutscher Stahlhandel



10. – 11.09.2019
10. – 11.12.2019
28. – 29.01.2020
21. – 22.04.2020



DUISBURG
DUISBURG
DUISBURG
DUISBURG

Mercure Hotel Duisburg City
Mercure Hotel Duisburg City
Mercure Hotel Duisburg City
Mercure Hotel Duisburg City



351909031
351912033
352001012
352004020



1. Tag: 09.00 – 18.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr

1.695,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



STRATEGISCHE STAHL- UND ROHSTOFFBESCHAFFUNG

SOURCING-STRATEGIEN – ABSICHERUNGSTRUMENTE – RISIKOMANAGEMENT

Das Seminar vermittelt praxisnahes Know-how beim globalen Einkauf von Stahl und Rohstoffen. Sie informieren sich über die aktuelle Markt- und Preislage und erfahren, wie erfolgreiche Strategien und Instrumente in der Stahl- und Rohstoffbeschaffung eingesetzt werden. Sie erfahren außerdem, wie Sie eine kostenoptimale Versorgung sicherstellen und welche Möglichkeiten Ihnen bei Preis- und Materialkostensteigerungen, Lieferverzögerung und Risikoabsicherung zur Verfügung stehen.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar wurde konzipiert für Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen: Einkauf von Stahl und Rohstoffen, Global Sourcing, Einkauf, strategischer und operativer Einkauf, Materialwirtschaft, Supply Chain Management sowie Projektmanagement Einkauf.

METHODIK: Praxisnähe durch Vorträge, Praxis- und Fallbeispiele. Sie können mit den Referenten und den Teilnehmern Ihre spezifischen Fragen diskutieren.

REFERENTEN: Thomas Heyden, Holger Rogge



bme.de/BEK-RSB

SEMINARINHALTE

Aktuelle Marktlage und zukünftige Trends im Stahl- und Rohstoffmarkt

- › Entwicklung von Angebot und Nachfrage auf dem Weltmarkt
- › Auswirkungen der globalen Angebots- und Nachfragedynamik auf dem Beschaffungsmarkt in Deutschland
- › Kräftespiel der Marktteilnehmer: Produzenten, Distribution und Verbraucher
- › Edelstahlbedarf und -verwendung

Partnerschaften und Kooperationen entlang der Wertschöpfungskette

- › Versorgungssicherheit durch langfristige Kunden- und Lieferantenbeziehungen
- › Analyse der Beschaffungsprozesse
- › Konzeption von Partnerschaften am Beispiel Stahlbeschaffung
- › Kosten- und Nutzenbetrachtung
- › Praxisbeispiel

Optimaler Umgang mit Preissteigerungen und Angebotsverknappungen

- › Auswirkungen der Stahl- und Rohstoffpreisentwicklung auf die Lieferkette
- › Aktuelle und zukünftige Preisentwicklungen für ausgewählte Rohstoffe
- › Weitergabe der Rohstoffkostensteigerungen an die Abnehmer
- › Optimaler Umgang mit Preissteigerungen und Angebotsverknappungen

Absicherungsmittel und Instrumente gegen Preisschwankungen

- › Wie Sie das Risiko steigender Stahl- und Rohstoffpreise auffangen können
- › Strategien für/gegen Preiserhöhungen
- › Welche Absicherungsinstrumente können Sie bei Preisschwankungen nutzen?
- › Mit Checkliste für die Praxis

Weltweite Stahlbeschaffung – Methoden und effiziente Beschaffungsstrategien

- › Systematische Betrachtung des Weltstahlmarktes: Länder, Anbieter und Produkte
- › Beschaffungsmarktforschung: Instrumente und Prozesse bei der globalen Stahlbeschaffung
- › Besonderheiten in der Differenzierung innerhalb des Global Sourcing
- › Systematischer Aufbau von weltweiten Lieferantenbeziehungen

Effizientes Risikomanagement bei der Stahl- und Rohstoffbeschaffung

- › Markt- und Preisentwicklungen: Einfluss der Rohstoffpreise und des US-Dollar auf die Beschaffung
- › Bestimmung der Risikopositionierung und Festlegung der Ziele
- › Aufbau einer effizienten Risikomanagementstrategie
- › Praxisbeispiel

Möglichkeiten der Risikoabsicherung mittels Rohstoff-Hedging

- › Absicherung versus Spekulation
- › Wie Sie bei ausgewählten Rohstoffgruppen Hedgingkonzepte effizienter einsetzen
- › Reduzierung des Rohstoffpreisrisikos durch Hedging
- › Praxisbeispiel



14. – 15.10.2019
02. – 03.04.2020



KÖLN
MAINZ

Maritim Hotel Köln
Novotel Mainz



351910039
352004015



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



BME-MASTERCLASS STAHLINKAUF

Das einzige, worauf beim globalen Stahlmarkt in den letzten Jahren Verlass war, war seine Unberechenbarkeit. Dabei verspricht das Jahr 2020 nicht gerade Besserung. Handelskriege, Zollschränken, abschwächende Weltkonjunktur sind nur die spektakulärsten Gründe dafür, dass die Planungssicherheit für Stahleinkäufer vollends gegen null geht. Die BME-Masterclass Stahleinkauf behandelt die drängendsten Themen, die auf den Stahleinkauf in diesem brenzligen Umfeld aktuell zukommen und wie trotzdem ein Maximum an Flexibilität und Freiheit behalten werden kann.



METHODIK: Impulsvorträge, Fachvorträge, Übungen



bme.de/stahleinkauf



SCHWERPUNKTE

Aktuelle kritische Fragen für den Stahleinkäufer

- Aktueller Überblick Geflecht Stahlhersteller, Nachfrager und Händler
- Wie der Einkäufer eine größere Rolle bei der Spezifikation gegenüber der Fachabteilung spielen kann
- Risikomanagement beim Stahleinkauf: Ist Hedging eine sinnvolle Alternative?
- Die neuesten technischen Trends und Möglichkeiten in der Stahlherstellung

Globale Entwicklungen und Risiken

- Auswirkungen der EU-Safeguard-Maßnahmen und Reaktionen darauf
- Auswirkungen eines harten Brexit auf den europäischen Stahlmarkt
- Welche Folgen hat die Konsolidierungswelle in der Stahlbranche?
- Aktuelle regionale Brennpunkte
- Szenarien für 2020-2025: Mögliche Entwicklungen des Stahlmarktes und die Auswirkungen



IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel
Telefon: 06196 5828-249
E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de



03. – 04.03.2020



DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City



382010001



1.495,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



KOSTENOPTIMIERUNG SCHMIEDETEILE

Kosten- und Prozesstransparenz herzustellen ist, neben dem Marktwissen, eine der wichtigsten Voraussetzungen, damit Sie als Einkäufer Ihre Warengruppe bestmöglich beherrschen. Nur wenn Sie die Prozess- und Kostenstrukturen verstehen, können Sie Optimierungshebel erarbeiten und somit die passende Einkaufsstrategie für die Warengruppe Schmiedeteile in Ihrem Unternehmen ableiten. Schmiedeteile sind sehr technische Produkte und oft wird die Kostenstruktur durch Zuschläge und intransparente Fertigungsprozesse sowie deren Kosten verschleiert. Sie lernen, Kostenstrukturen zu verstehen und somit die Lieferantenleistungen richtig einzuschätzen, Potenziale zu bestimmen und in Ihrer Einkaufsstrategie umzusetzen. Entsprechendes Marktwissen wird Ihnen die Möglichkeit geben, neue Wege zu gehen und somit mit einem umfangreichen Spektrum Optimierungen in Ihrem Unternehmen umzusetzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf von Schmiedeteilen (Fokus Gesenkschmiedeteile), Materialgruppenmanagement, Technischer Einkauf sowie Projekteinkauf, die das Thema Materialkostenoptimierung für ihre Materialgruppe vertiefen möchten

METHODIK: Vorträge, Diskussion, aktuelle Praxisbeispiele, Gruppenarbeit

REFERENT: Holger Rogge



bme.de/BEK-SCH

SEMINARINHALTE

Kompetenzprofil eines Einkäufers von Schmiedeteilen

- › Rollenprofil strategischer Einkäufer Schmiedeteile
- › Fachkompetenzen
- › Methodenkompetenzen

Materialgruppe Schmiedeteile

- › Materialgruppenstrategie
- › Systematische Auswahl von Referenzteilen
- › Anforderungsprofil und Bewertungskriterien für Lieferanten

Marktentwicklungen, Preistendenzen und Kostenstrukturen

- › Globale Beschaffungsmärkte für Schmiedeteile im Überblick
- › Beschaffungsmarktrecherche zum Aufbau alternativer Lieferanten
- › Kritische Erfolgsfaktoren bei der Zusammenarbeit mit ausländischen Lieferanten
- › Typische Einflussfaktoren auf den Preis (TCO-Analyse)
- › Preiseinflussfaktoren und Marktbesonderheiten bei Gesenkschmiedeteilen

Kosten(-struktur)analysen Gesenkschmiedeteile und spanende Bearbeitung

- › Prozessauditierung als Hilfsmittel: kostenbeeinflussende Faktoren bewerten
- › Ableiten von Kostenstrukturinformationen
- › Bewertung der Kostenelemente (Praxisbeispiele)
- › Unterschiede der Kostenstrukturanalyse bei Gesenkschmiedeteilen

Praxisübung Kostenstrukturanalyse

- › So bringen Sie Transparenz in die Lieferantenkalkulation!
- › Rekalkulation eines Schmiedeteils mit einer spanenden Bearbeitung
- › Erarbeitung von Optimierungshebeln

Materialpreismonitoring als Instrument des Kostenstrukturcontrollings

- › Analyse der Materialpreisentwicklung
- › Bewertung der Veränderungen
- › Ableitung von (Ver-)Handlungsbedarfen

Erfahrungsaustausch zum Praxistransfer – Kostensenkungspotenziale mit dem Lieferanten erarbeiten

- › Erfahrungen und Ansätze der Teilnehmer
- › Was sind Mythen, was können echte Potenziale sein?
- › Technologieexperten für konstruktive Optimierungspotenziale



Um für Sie ein erfolgreiches und möglichst an Ihren Fragestellungen orientiertes Seminar gestalten zu können, bitten wir Sie, exemplarische Zeichnungen Ihrer Schmiedeteile mit zum Seminar zu bringen. Unser Seminarleiter wird die Beispiele dann an einigen ausgewählten Zeichnungen aus dem Teilnehmerkreis besprechen.

Es sind maximal 15 Teilnehmer zugelassen.



04. – 05.11.2019
23. – 24.06.2020



DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City
STUTT GART Hotel Park Consul Stuttgart/Esslingen



351911072
352006030



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



TECHNISCHES WISSEN FÜR EINKÄUFER: STANZ-, ZIEH- UND UMFORMTEILE

SCHWERPUNKT: KALKULATION VON STANZ-, ZIEH- UND UMFORMTEILEN

Im Rahmen dieses Seminars erfahren Sie, welche Faktoren sich auf die Kosten im Einkauf von Stanz-, Zieh- und Umformteilen auswirken und beschäftigen sich unter anderem mit folgenden Fragestellungen: Welche Fertigungsverfahren gibt es in der Stanz-, Zieh- und Umformtechnik? Welche Möglichkeiten bieten sich zur Preiskalkulation und -findung von Stanz-, Zieh- und Umformteilen? Welche Informationen sind erforderlich, um Preise richtig kalkulieren zu können? Umformtechnik und Werkzeugaufbau – worin bestehen die Kostentreiber?

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf von Stanz- und Umformteilen, Biegeteilen, Ziehteilen, Materialgruppenmanagement, Technischer Einkauf, Projekteinkauf sowie Supply Chain Management.

METHODIK: Fachvorträge, zahlreiche Beispiele, Raum für interaktive Diskussionen, Übungsbeispiele. Eigene Fragestellungen sind willkommen.

REFERENT: Prof. Dr.-Ing. Friedhelm Schlösser

 bme.de/BEK-SUT

SEMINARINHALTE

Einführung in die Stanz-, Zieh- und Umformtechnik

- Grundlagen der Stanz-, Zieh- und Umformtechnik
- Maschinenauswahl in Abhängigkeit von Konstruktion und Bedarfsmenge
- Ergänzende Fertigungsverfahren (Waschen, Gleitschleifen, Oberflächen ...)
- Sonderverfahren (Laser, Hochdruck, Fließpressen, Drücken ...)
- Werkzeuge
- Stanzen und Umformen in der Elektrotechnik

Anfrage, Angebot, Auftrag

- Bauteilanalyse: CAD-Daten, Zeichnungen, Spezifikationen, Normen, wichtige Merkmale des Blechteils
- Unterstützung durch die Technik, Entwicklung

Teilepreise, Werkzeugpreise

- Preisfindung bei Stanzteilen (Materialanteil, Wertschöpfungsanteil, Schrottkosten, Losgrößen ...)
- Kalkulation von Stanzwerkzeugen – Kostentreiber
- Zusammenwirken von Teilepreis und Werkzeugkosten

Werkzeuge in der Stanz-, Zieh- und Umformtechnik

- Werkzeugarten, Werkzeugaufbau
- Technische Möglichkeiten im Stanzwerkzeugbau
- Integrierbare Prozesse im Stanzwerkzeug (Zuführung, Schweißen ...)
- Werkzeugauslegung, Standzeiten, Gesamtausbringung
- Realisierbare Toleranzen

Vom Bauteil zum Teilepreis

- Ermittlung der Materialkosten
- Ermittlung der Fertigungskosten
- Praktische Übung



- + Darstellung von Begriffen, Fertigungstechnologien und -verfahren in der Stanz-, Zieh- und Umformtechnik
- + Kostenanalytische Ansätze zur Preiskalkulation und -findung praktisch lernen und direkt anwenden
- + Stanztechnik und Werkzeugaufbau – worin bestehen die Kostentreiber?



Sie sparen 195,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Globale Beschaffungsmärkte für Stanz- und Umformteile“ (S. 107) zu unserem Paketpreis.

1.595,- € zzgl. MwSt.



21.11.2019
16.03.2020



FRANKFURT
STUTT GART

The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel
Mövenpick Hotel Stuttgart Airport



351911053
352003050



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



Globale Beschaffungsmärkte für Stanz- und Umformteile

Best Cost Country versus Local Sourcing

Dieses Seminar beleuchtet die Marktsituation und Entwicklungen in Deutschland, Europa und den Hotspots weltweit. Es berücksichtigt dabei die besonderen Einflussfaktoren des Einsatzstoffes Stahl und dessen Preisentwicklung. Die Fragestellung, welche Chancen und Risiken auf den weltweiten Märkten in den nächsten Jahren unsere Beschaffungsstrategien beeinflussen, wird intensiv behandelt. Abgerundet wird dieses Seminar durch die Betrachtung und Bewertung von Entwicklungsmöglichkeiten und Trends auf den Best Cost Markets sowie die Bedeutung von Qualitätssicherung und Werkzeug-Management beim BCC-Sourcing.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Global Sourcing sowie Supply Chain Management.

METHODIK: Workshop, Fachvorträge und Diskussion

REFERENT: Holger Rogge



bme.de/BEK-SUG

Seminarinhalte

Marktüberblick Stanz- und Umformteile

- › Anforderungsprofile und Besonderheiten bei der Beschaffung von Stanz- und Umformteilen

Chancen und Risiken für den Einkauf

- › Welche Entwicklungen sind in Europa zu verzeichnen?
- › Wie entwickelt sich die Kostenstruktur auf den traditionellen Beschaffungsmärkten in Europa?
- › Welche Trends sind weltweit zu verzeichnen?
- › Mit welchen Entwicklungen bei den Einsatzstoffen hat der Einkauf in der lokalen und internationalen Beschaffung zu rechnen?
- › Welche Trends gibt es beim LCC-Sourcing?

Hotspot Asien – China, Indien, Südkorea, Taiwan, Vietnam, Thailand

- › Verfügbare Produkte und Marktmechanismen
- › Entwicklungsstand und Qualitätsstandards
- › Länderspezifische Besonderheiten
- › Preis- und Marktentwicklungen in verschiedenen Regionen Asiens

Beschaffungsmarkt Europa

- › Deutschland
- › Frankreich
- › Russland sowie baltische Länder
- › Neue Marktregionen auf dem Balkan

Beschaffungsmarkt Amerika – erwartete Entwicklungen für die Zukunft

- › USA
- › Kanada
- › Mexiko
- › Brasilien

Die Bedeutung der Qualitätssicherung bei der internationalen Beschaffung

- › Bedeutung und Umsetzung von Lieferantenmanagement und Qualitätssicherung
- › Qualitätsanspruch und Sicherstellung beim LCC-Sourcing
- › Technologische Entwicklungen in den Best-Cost-Regionen

Internationale Beschaffungsstrategien für den Werkzeugeinkauf

- › Chancen und Risiken bei der Werkzeugbeschaffung in Best Cost Countries
- › Wichtige Merkmale beim Umgang mit Lieferanten für werkzeuggebundene Teile

%

Sie sparen 195,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Technisches Wissen für Einkäufer: Stanz-, Zieh- und Umformteile“ (S. 106) zu unserem Paketpreis.

1.595,- € zzgl. MwSt.



22.11.2019
17.03.2020



FRANKFURT
STUTT GART

The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel
Mövenpick Hotel Stuttgart Airport



351911020
352003052



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.





FUNDIERTES GUSS-WISSEN FÜR EINKÄUFER

In diesem Seminar lernen Sie, die verschiedenen Gussverfahren zu vergleichen und zu bewerten. Außerdem erfahren Sie, welche Potenziale es für Sie als Guss-Einkäufer auf den verschiedenen Beschaffungsmärkten gibt.

Verfahren und Werkstoffe im Seminar: Dauerformguss (Aluminium, Magnesium, Kupfer, Zink), Sandguss mit verlorenen Formen (Gusseisen, Stahl, Aluminium), Fein-/Genauguss mit verlorenen Formen (Stahl, Titan, Nickel-Basis)

ZIELGRUPPE: Mit diesem Seminar richten wir uns an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf Gussteile/Commodity Management Castings, Strategischer Einkauf, Materialgruppenmanagement, Technischer Einkauf/Projekteinkauf, Supply Management/Supply Chain Management.

METHODIK: Vorträge, Diskussion, aktuelle Praxisbeispiele, Gruppenarbeit

REFERENTEN: Tag 1: Dr.-Ing. Matthias Bünck oder Heiner Michels oder Dr.-Ing. Sebastian Tewes, Tag 2: Fritz Appel



SEMINARINHALTE

Tag 1

Einführung in die Grundlagen des Gießens

- › Schmelzen und Erstarren von Gusslegierungen
- › Formfüllung, Schwindung, Speisertechnik

Die verschiedenen Gießverfahren und Gusswerkstoffe

- › Grundlagen und Vergleich der Gießverfahren
 - Dauerformguss: Schwerkraftkokillenguss, Kippkokillenguss, CPC/Niederdruckguss, Druckguss, Rotacast-Verfahren
 - Sandguss/Guss mit verlorenen Formen: Formstoffe, Herstellung von Formen und Kernen, Nassguss
 - Feinguss/Genauguss: Bridgman-Verfahren, Blockform-Verfahren, Lost-Foam-Verfahren, Keramikform-Verfahren
- › Grundlagen und Vergleich der Gusswerkstoffe
 - Aluminium
 - Magnesium
 - Gusseisen
 - Stahl
 - Kupfer
 - Zink
 - Titan, Sonderlegierungen
- › Vor- und Nachteile der verschiedenen Gießverfahren und Werkstoffe

Zusammenhänge zwischen Werkstoff, Bauteil, Form und Gießverfahren

- › Welche Zusammenhänge existieren im 4-Säulen-System Werkstoff, Bauteil, Form und Gießverfahren?
- › Wie wirken sich technische Risiken im Produktionsprozess auf das fertige Gussteil aus?
- › Welche technischen Faktoren beeinflussen die Werkzeugkosten?
- › Gussfehler erkennen, verstehen und vermeiden
- › Umgang mit Qualitätsrisiken, Fehlergrenzen, Anforderungsprofilen, Prüfmethode und Qualitätssicherungsvereinbarungen

Hilfsmittel bei der Entwicklung und Herstellung von Gussteilen

- › Numerische Simulation
- › Rapid-Verfahren, 3D-Sanddruck
- › Qualitätssicherungsmaßnahmen

Tag 2

Einkauf von Gussteilen: Aktuelle Entwicklungen, Chancen und Risiken für den Einkauf

- › Aktuelle Marktentwicklungen: Preise, Nachfrage, Anbieterstrukturen
- › Einfluss von Preisentwicklungen bei Rohmaterialien
- › Besonderheiten der Beschaffungsmärkte für Gussteile in Westeuropa, Mittel- und Osteuropa sowie Asien
- › Nachvollziehbarkeit von Preisen und Materialzuschlägen

Lieferantenmanagement im Guss-Markt

- › Auswahl von Guss-Lieferanten und Bewertung der Leistungen
- › Integration, Bindung und Weiterentwicklung der Lieferanten
- › Risikobewertung der Lieferanten: Sicherstellung von Verfügbarkeiten und Supplier Health Check

Workshop: Kostenmanagement im Gussteile-Einkauf

- › Monitoring der Materialpreise
- › Entwicklungen der Lohnkosten
- › Kaufmännische Beurteilung der Fertigungs-Einflussfaktoren

Preistendenzen und Kostenstrukturen erkennen

- › Kostenstrukturen bei Sand-, Kokillen- und Druckguss
- › Bestimmung und Bewertung von Kostentreibern
- › Kostenanalyse und Erarbeitung von Zielkosten

Kostenpotenziale bei werkzeuggebundenen Gussteilen

- › TCO-Betrachtung unter Einbeziehung der Werkzeugstandzeiten
- › Transparenz der Werkzeug- und Modellkosten
- › Alternativen zu etablierten Fertigungsmethoden zur Herstellung von Modellen



10. – 11.10.2019
04. – 05.02.2020
13. – 14.05.2020



HANNOVER
STUTT GART
WIESBADEN

IntercityHotel Hannover
Mövenpick Hotel Stuttgart Airport
Radisson Blu Schwarzer Bock



351910035
352002011
352005039



1. Tag: 09.30 – 18.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



BME-MARKTINFORMATIONEN ROHSTOFFE

Um Einkaufsentscheidern ein Instrument zur Marktbeobachtung zu geben, veröffentlicht der BME die Marktinformationen Rohstoffe.

In kompakter, übersichtlicher Form analysiert der BME in den Marktinformationen quartalsweise rund 30 der wichtigsten Industrie- (Aluminium, Kupfer, Stahl, etc.) und Edelmetalle (Gold, Platin, Palladium, etc.) sowie Energie (Rohöl, Kohle, CO₂, Strom) und Währungen (Euro zu US-Dollar, Yen, chines. Yuan, bras. Real).

Mit Blick auf die aktuelle Marktlage werden kurz- und langfristige Preisprognosen erstellt, die Einkäufer bei der Wahl der richtigen Beschaffungsstrategie und des günstigsten Einkaufszeitpunkts unterstützen.



[bme.de/benchmark](https://www.bme.de/benchmark)



4

Einkauf –
Direktes Material

DIE BME-MARKTINFORMATIONEN ROHSTOFFE ENTHALTEN

- › Industriemetalle
(Aluminium, Kupfer, Stahl, Stahlschrott, Nickel, Zink, Molybdän, etc.)
- › Edelmetalle
(Gold, Platin, Palladium, Silber)
- › Energie und Frachten
(Rohöl, Kohle, Gas, CO₂, Strom)
- › Währungen
(Euro zu US-Dollar, chines. Yuan, russ. Rubel, jap. Yen, bras. Real)



- + Kompakte Informationen zu aktuellen Preisentwicklungen
- + Basis für neue Preisverhandlungen
- + Neutrale, transparente Preisindizes
- + Grundlage für strategische Einkaufsentscheidungen



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Pierina Miladinovic
Projektmanagerin Benchmark Services
Telefon: 06196 5828-347
E-Mail: pierina.miladinovic@bme.de

ERSCHEINUNG

quartalsweise

680,- EUR zzgl. 19 % MwSt., Einzelausgabe

JAHRESABONNEMENT

1.480,- EUR zzgl. 19 % MwSt., 4 Ausgaben





PRAXISWORKSHOP: STELLHEBEL IM KUNSTSTOFFEINKAUF

ERFOLGREICHE BESCHAFFUNG VON TECHNISCHEN UND STANDARD-THERMOPLASTEN

In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die Handlungsmöglichkeiten im Kunststoffeinkauf sowie über die Einsatzmöglichkeiten ausgewählter Methoden und Einkaufsinstrumente. Durch die Vermittlung von Kenntnissen über Materialeigenschaften, Verarbeitungsverfahren und Beschaffungsrisiken erweitern Sie Ihre Handlungsoptionen für eine erfolgreiche Kunststoffbeschaffung.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte aus der Kunststoff verarbeitenden Industrie aus den Bereichen (Kunststoff-) Einkauf, Technischer Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Management, die sich mit der Beschaffung von Technischen und/oder Standard-Thermoplasten befassen.

Das Seminar eignet sich auch für Neu- und Quereinsteiger.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, praktische Übungen

REFERENT: Dimitrios Koranis



SEMINARINHALTE

Kunststoffe – Übersicht und Nomenklatur

- › Kunststofftypen und Kategorien
- › Klassifizierung und ausgewählte Handelsbezeichnungen

Materialauswahl – wertanalytische Ansätze

- › Die maßgeblichen Kunststofftypen
- › Eigenschaften und Anwendungen
 - Commodities (PE, PP, PS u.a.)
 - Technische Kunststoffe (PA, PC, ABS, PBT u.a.)
- › Auswahl: First time right
- › Ganzheitliche Ansätze (technisch und kaufmännisch)
- › Übung: Auswahl des „richtigen“ Materials für unterschiedliche Anwendungen

Kosteneinsparung über die Wahl des richtigen Verarbeitungsverfahrens

- › Überblick über die wichtigsten Verarbeitungsverfahren
 - Spritzgießen
 - Blasformen
 - Extrusion
 - Thermoformen
- › Nachhaltige Kostenvermeidung

Der deutsche Kunststoffmarkt – Status quo und Ausblick

- › Rohstoffe
- › Verarbeitung
- › Maschinenbau

Ausgewählte Herstellungsketten von Kunststoffen

- › Wie sieht die Wertschöpfungskette aus?
- › Welchen Einfluss haben die Rohstoffe Öl und (Schiefer-)Gas?
- › Ausgewählte Herstellungsketten

Professionelles Lieferantenmanagement

- › Zahlen, Daten, Fakten: die eigenen und potenziellen Lieferanten kennen
- › Aufbau eines strategischen Lieferantenportfolios
- › Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Lieferanten
- › Bewertung der Lieferantenleistung

Risikomanagement im Kunststoffeinkauf

- › Strukturierte Risikoanalyse
 - Typische Risiken im Kunststoffeinkauf
 - Ursachen dieser Risiken
 - Systematisierung des Erfassungs-Prozesses
 - Übung: Risikoerfassung und -analyse
- › Kaufmännische und technische Zusammenhänge
 - Relevante Einflüsse
 - Besonderheiten bei Standard-Thermoplasten
 - Besonderheiten bei Technischen Thermoplasten
- › Aktive Risikosteuerung
 - Risikobewertung
 - Präventive Maßnahmen
 - Reaktive Maßnahmen (Notfallpläne)



26. – 27.11.2019
30. – 31.03.2020



DÜSSELDORF
NÜRNBERG

Mercure Hotel Düsseldorf Seestern
Adina Apartment Hotel Nürnberg



351911022
352003068



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.





KOSTEN- UND WERTANALYSE BEI KUNSTSTOFF-BAUTEILEN

Sie erfahren, wie Ihre Lieferanten kalkulieren, wie Sie an die wesentlichen Informationen kommen und wie Sie Kostenanalyse-Workshops bei Lieferanten effizient gestalten. Darüber hinaus lernen Sie, wie bei einer Wertanalyse systematisch vorgegangen wird.

ZIELGRUPPE: Fachkräfte aus dem Einkauf, die mit der Beschaffung von Kunststoff-Bauteilen oder Kunststoff-Baugruppen betraut sind. Technologieschwerpunkt ist dabei das Spritzgussverfahren.

METHODIK: Fachvortrag, Checklisten, Gruppenarbeit, Case-Studies, Faust-Formeln
Bitte Taschenrechner mitbringen!

REFERENT: Dimitrios Koranis



[bme.de/KIK-KOS](https://www.bme.de/KIK-KOS)

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Kostenrechnung und des Kostencontrollings

- › Begriffliche Abgrenzung
 - Einzelkosten, Gemeinkosten etc.
 - Materialkosten, Fertigungskosten, Herstellkosten etc.
- › Definition und Zusammenhänge
 - Welche Kosten gehören in welche Kategorie?
 - Unterschiedliche Interpretationen zu eindeutigen Zusammenhängen
- › Durchschauen Sie die Wortspiele Ihrer Lieferanten

Wertanalyse – eine Abgrenzung zur Kostenanalyse

- › Definition und Anwendung
 - Abgrenzung zur Kostenanalyse
 - Geht die eine ohne die andere?
- › Systematisches Vorgehen
 - Von der Organisation bis zur Umsetzung
 - Wesentliche Prozessschritte
- › 360-Grad-Betrachtung und interdisziplinäre Teams
- › **Gruppenübung an realem Objekt**

Kalkulationsverfahren und Kostenanalyse

- › Inhalte – Formeln – Informationsquellen
 - Gemeinkosten – wie setzen sie sich zusammen und wie werden sie ermittelt?
 - Materialkosten – welchen Stellenwert haben sie?
 - Maschinenstundensätze – Möglichkeiten der Berechnung
 - Weitere zu berücksichtigende Kosten
- › Methodik – so gehen Sie vor
 - Adaptierte Kalkulation
 - Zero-Base-Kalkulation
- › **Gruppenübung**

Durchführung von Kostenanalyse-Workshops bei Lieferanten

- › Die Kalkulation Ihres Lieferanten verstehen
- › Voraussetzungen für einen erfolgreichen Kostenanalyse-Workshop schaffen
 - Daten und Organisation
 - Prozess und Psychologie
- › Team, Timing, Taktik
- › Einbindung des Lieferanten
 - Präventive Maßnahmen
 - Reaktive Maßnahmen

4

Einkauf –
Direktes Material



26. – 27.09.2019
27. – 28.04.2020



KÖLN
NÜRNBERG

Novotel Köln City
Living Hotel Nürnberg



351909014
352004035



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



BESCHAFFUNG VON WERKZEUGEN FÜR KUNSTSTOFFTEILE

KALKULATIONSMETHODEN – BESCHAFFUNGSSTRATEGIEN – VERTRAGSGESTALTUNG

Preis und Qualität von Kunststoffteilen werden wesentlich durch die Konzeption, Qualität und Kosten des entsprechenden Werkzeugs beeinflusst. Insofern ist es unerlässlich, sich mit Kalkulationsmethoden, Kostentreibern und Beschaffungsstrategien auseinanderzusetzen. Darüber hinaus lernen Sie, die Risiken in bestehenden Werkzeugverträgen zu erkennen und zukünftige Werkzeugverträge optimal zu gestalten.

ZIELGRUPPE: Verantwortliche, die für die Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile bzw. für den Einkauf von Kunststoffteilen (Spritzgießteile und/oder Elastomerteile) zuständig sind. Hierbei richtet sich das Seminar sowohl an diejenigen, die Werkzeuge beschaffen, um ihre eigene Produktion sicherzustellen, als auch an diejenigen, die das Werkzeug einem Dritten (z.B. Spritzgussunternehmen ohne eigene Werkzeugfertigung) beistellen.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Checklisten, Besprechung konkreter Vertragsklauseln. Für den Rechtsteil haben Sie die Möglichkeit, uns vorab Ihre Fragen sowie Auszüge/individuelle Klauseln aus Ihren Werkzeugverträgen zuzusenden. Dieses Seminar ersetzt keine Rechtsberatung.

REFERENTEN: Chris Groger, RA Christian Thomas Stempfeler



SEMINARINHALTE

Total Cost of Ownership und Beschaffung des Werkzeugs

Das Werkzeug als entscheidender Erfolgs- und zugleich Kostenfaktor

- › Zusammenhang Werkzeug und Kunststoffteil
- › Die Rolle des Werkzeugs
- › Kalkulationsmethoden für Werkzeuge
- › Kosten für Wartung und Instandhaltung

Kostentreiber und Stellhebel für den Einkauf

- › Vorgegebene Rahmenbedingungen beachten
- › Mögliche Beschaffungsmärkte
- › Einflussfaktoren auf den Werkzeugpreis
- › Cost Breakdown

Beschaffung des Werkzeugs

- › Wer beschafft – mein Lieferant oder ich?
- › Spezifikation für Werkzeuge
- › Beschaffung von Werkzeugen: Märkte, Qualität, Preis

Wichtige Beschaffungsmärkte für Werkzeuge

- › Die Beschaffungslandkarte im Überblick: Welche Werkzeuge können wo beschafft werden?
- › Entwicklung von Beschaffungsmärkten und Lieferantenstrukturen
- › Technischer Stand der Werkzeug- und Formenbauer in den einzelnen Ländern
- › TCO-Betrachtung der Beschaffungsmärkte: Lohnt sich die globale Beschaffung?
- › Checkliste für die wichtigsten Regionen

Das Werkzeug beim Lieferantenwechsel

- › Technische Möglichkeiten des „Wiedereinsatzes“
- › Anfallende Kosten

Optimale Gestaltung von Werkzeugverträgen

Arten der Werkzeugverträge und ihre Vor- und Nachteile

- › Überblick zu den Vertragsarten und ihren Unterschieden
- › Pflichten für den Lieferanten, Rechte für den Einkauf
- › Verhältnis dieser Werkzeugverträge zum Liefervertrag

Das Lasten- und Pflichtenheft aus rechtlicher Sicht

- › Bedeutung des Lasten-/Pflichtenheftes für die Lieferantenbeziehung
- › Wichtige Inhalte – worauf Sie achten müssen

Vertragliche Absicherung garantierter Ausbringungsmengen

- › Absicherung von Ausbringungsmengen der Werkzeuge (Schusszahlen)
- › Nichterfüllung und rechtliche Möglichkeiten des Einkaufs

Sicherung des Eigentums an den Werkzeugen

- › Eigentumsregelung, wenn das Werkzeug beim Lieferanten verbleibt
- › Zugriff auf das Werkzeug in der Lieferanteninsolvenz

Schutz von Dokumentation, Werkzeugkonstruktion und Know-how

- › Sicherung von Dokumentation und Werkzeugkonstruktion
- › Know-how-Schutz
- › Was tun, wenn bei Altverträgen keine entsprechende Regelung vorhanden ist?

Wie sehen optimale Verträge aus?

- › Die wichtigsten Vertragsbestandteile im Überblick
- › Sinnvoller Vertragsaufbau und wichtige Klauseln
- › Wartung, Pflege, Gewährleistung
- › Checkliste mit den wichtigsten Vertragsbestandteilen



28. – 29.11.2019
13. – 14.02.2020



STUTTGART
HANNOVER

Mercure Hotel Stuttgart Airport Messe
IntercityHotel Hannover



351911023
352002020



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



VERHANDELN IM KUNSTSTOFFEINKAUF – SO ERZIELEN SIE ERFOLGE

In diesem Seminar werden Strategien und Taktiken entwickelt, um im volatilen Marktumfeld zukünftig noch besser bestehen zu können. Sie lernen, Verhandlungen mit Ihren Kunststofflieferanten strategisch vorzubereiten, Argumentationsketten zu entwickeln und Strategien auszuarbeiten. Darüber hinaus üben Sie anhand von Beispielen die Umsetzung der Argumente in der Verhandlung.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Kunststoff verarbeitenden Industrie aus den Bereichen (Kunststoff-)Einkauf, Technischer Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Management.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Übungen

REFERENT: Dimitrios Koranis



[bme.de/KIK-VER](https://www.bme.de/KIK-VER)

SEMINARINHALTE

Voraussetzungen für erfolgreiche Verhandlungen im Einkauf

- › Bedeutung, Kriterien und Schwerpunkte von Verhandlungen
- › Einkaufsverhandlungen mit gängigen Analyseinstrumenten (z.B. Portfolio, SWOT) vorbereiten
- › Informationsvorsprung durch handfeste Quellen
- › Die richtige Einschätzung des Verhandlungspartners

Verhandlungsvorbereitung: Rohstoffmarkt – Merkmale und Besonderheiten

- › Rohstoffmärkte
- › Ölmarkt – das schwarze Gold
- › Schiefergas und seine Auswirkungen im Kunststoffmarkt

Verhandlungsvorbereitung: Technologie – Herstellprozesse und Wertschöpfungsketten

- › Grundmodell der Chemie- und Kunststoff-Industrie
- › Vom Rohöl zu den wichtigsten Vorprodukten
- › Von den Vorprodukten zu ausgewählten Granulaten (exemplarisch)
- › Beispiele von Wertschöpfungsketten
- › Relativierung des Ölpreises und seine tatsächliche Rolle

Verhandlungsvorbereitung: 8-Phasen-Modell

- › Marathon vs. Sprint
- › Team, Timing, Taktik

Die richtige Strategie und Taktik bei Verhandlungen mit Kunststofflieferanten

- › Verhandlungsstrategien entwickeln und umsetzen
- › Marktentwicklungen für die Preisverhandlung nutzen
- › Argumentationsketten vorbereiten und Gegenargumente parieren
- › Zielgerichtete Kommunikation: Missverständnisse und Konflikte vermeiden
- › Der Einkäufer als Verkäufer
- › Den richtigen Gesprächseinstieg wählen
- › Verhandlungsabschluss: Ziele und Formulierungen

Praxis, Praxis, Praxis: Verhandeln mit Kunststofflieferanten

- › Anhand eines konkreten Beispiels üben Sie die wesentlichen Aspekte des Verhandeln beim Kunststoffeinkauf und setzen die Methoden, Instrumente und Informationen gezielt ein.
- › **Praxisorientierte Rollenübungen mit Feedback**

4

Einkauf –
Direktes Material



07. – 08.10.2019
02. – 03.12.2019
09. – 10.03.2020



FRANKFURT
NÜRNBERG
KÖLN

Welcome Hotel Frankfurt
Maritim Hotel Nürnberg
Maritim Hotel Köln



351910017
351912016
352003041



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.





KOSTENOPTIMIERUNG IM ELEKTRONIKEINKAUF

BESCHAFFUNGSMÄRKTE, LIEFERANTENAUSWAHL, KOSTENANALYSE

Beim Einkauf von Baugruppen und Bauelementen der Elektronik sind Informationen über die Preisstruktur der betreffenden Komponenten und Hintergrundwissen über Beschaffungsmärkte und Lieferanten entscheidend, um Angebote prüfen und Preisverhandlungen führen zu können. Durch eine strategische Vorgehensweise können versteckte Kosten erkannt und Einsparungen erzielt werden. Im Rahmen des Seminars lernen Sie, welche Faktoren sich auf die Preisbildung auswirken und welche Methoden Sie anwenden können, um mehr Kostentransparenz zu gewinnen sowie kostenoptimiert einzukaufen. Außerdem wird konkret die wichtige Unterscheidung von Preisen und Kosten beleuchtet. Anhand von Beispielen aus der Praxis (z.B. Leiterplatten, elektronische Baugruppen) und konkreten Aufgabenstellungen wird die Thematik anschaulich vermittelt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf Elektronik (Bauelemente und Baugruppen), Materialgruppenmanagement, Strategischer Einkauf, Supply Chain Management und alle Fachbereiche, die in die Beschaffung von Elektronik eingebunden sind

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion
Unterlagen: Englisch, Vortragssprache: Deutsch

REFERENT: Mario Bruggmann



SEMINARINHALTE

Warengruppenmanagement Elektronik

- › Materialgruppenstrategie
- › Lieferantenstrategie
- › Produktstrategie

Strategische Vorbereitung und Ausschreibung

- › Aufbereitung der Anfragedaten
- › Einkaufsspezifikationen formulieren
- › Dokumentation von Preisfragen (RFQ)
- › Aufbereitung der Dokumentation
- › Berücksichtigung von Spezialitäten, Vorzugsherstellern und Varianten
- › Spezifikationen der Elektronikanwendungen
- › Einkaufsspezifikationen formulieren

Kostenanalyse und Identifizierung von Potenzialen

- › Erwartungen und Target Pricing
- › Nutzwertanalyse
- › Wertanalyse/Kostenanalyse – versteckte Kosten
- › Kostenvergleich (Benchmark) mit der TCO-Methode
- › Optimierungspotenziale identifizieren
- › Gruppenarbeit

TCO-Ansatz

- › Transparenz mithilfe des TCO-Ansatzes
- › Erarbeiten von Optimierungspotenzialen
- › Auswertung der Ergebnisse
- › Fallstudie

Beschaffungsmarktwahl

- › Relevante Beschaffungsländer und -regionen für Elektronik
- › Informationsquellen
- › Wichtige Faktoren beim Einkauf in Low Cost Countries
- › Gruppenarbeit

Lieferantenauswahl und -management

- › Pragmatisches Vorgehen bei der Beurteilung von potenziellen Lieferanten
- › Vorgehensweise und Tipps
- › Qualitätsaudit, Bemusterung und Freigabe
- › Lieferantenmanagement

Erfolgreiche Umsetzung in der Praxis

- › Erfahrungsaustausch und praktische Beispiele
- › Strategischer Ansatz „Local for Local“
- › Entflechtung von Supply Chains zur Einsparung von Kosten
- › Beschaffung von Baugruppen – Kostenoptimierung durch Einkauf weiterer Warengruppen
- › Kreativer Ansatz zur Preisfindung in strategischen Lieferantenspartnerschaften



11. – 12.11.2019
20. – 21.04.2020



FRANKFURT Mercure Hotel Frankfurt Eschborn Ost
DÜSSELDORF Maritim Hotel Düsseldorf



351911024
352004018



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



RISIKOMANAGEMENT IM ELEKTRONIKEINKAUF

Die Frage nach der Absicherung der Verfügbarkeit von Bauelementen möglichst über die gesamte Produktlebensdauer wird immer wichtiger. Im Seminar beschäftigen wir uns damit, welche Handlungsoptionen der Einkauf vor diesem Hintergrund zur Risikominimierung und Absicherung der Verfügbarkeit hat. Betrachtet werden dabei sowohl die potenziellen „externen“ Risikofelder – diese sind (weiterhin) Naturkatastrophen und politische Umwälzungen – als auch die „unternehmensinternen“ Risikofelder.

ZIELGRUPPE: Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Fachkräfte aus den Bereichen Einkauf Elektronik (Bauelemente, Bauteile, Baugruppen), Materialgruppenmanagement, Strategischer Einkauf, Supply (Chain) Management sowie an alle, die ein aktives Risikomanagement für die Materialgruppe Elektronik betreiben möchten.

METHODIK: Vorträge, Diskussion, Praxisbeispiele, Checklisten, Adresslisten

REFERENTEN: Bernd Weimer, Christoph Wilhelm



[bme.de/BEK-ELE](https://www.bme.de/BEK-ELE)

SEMINARINHALTE

Elektronische Bauelemente, Bauteile und Komponenten: Marktsituation und -bewertung

- › Aktuelle Situation auf dem Elektronikmarkt: Welche Faktoren, welche Player beeinflussen den Markt?
- › Entwicklungen gestern, heute und morgen im Vergleich
- › Ausblick auf weitere Entwicklungen
- › Bedeutung für den Einkauf

Allocation, Obsolescence, Shortage & Co.: Herausforderung Risikomanagement im Elektronikeinkauf

- › Interne und externe Risiken im Elektronikeinkauf und ihre Ursachen
- › Risikopotenziale entlang der eigenen Supply Chain erkennen: Von Design über Produktion bis zur Logistik
- › Umgang mit Wechselkursschwankungen im Einkauf
- › Produktanalyse nach Risikogesichtspunkten – Klassifizierung der Teile nach Versorgungsrisiko
- › **Checkliste zur Prüfung der eigenen Risiken**

Market Intelligence als entscheidende Voraussetzung zur Absicherung der Materialverfügbarkeit

- › Woher kommen relevante Informationen zur Marktentwicklung?
- › Wie sind diese zu bewerten?
- › **Sie erhalten eine Liste mit relevanten Adressen, Internetlinks rund um das Thema „Informationsbeschaffung Elektronikmarkt“**

Lieferantenmanagement zur aktiven Risikosteuerung nutzen bei Allocation-Problematik

- › Sicherstellung der Qualität durch zukunftsgerichtete Partnerauswahl
- › Absicherung von Fakes und Nutzung von Testhäusern bzw. Programmiercentern
- › Aufbau strategischer Partnerschaften mit den Lieferanten
- › Aufbau von alternativen Lieferanten
- › Lieferantenentwicklung und -controlling, Risikomanagement und -controlling

Produktmanagement und -entwicklung in Zusammenarbeit mit Lieferant sowie F&E

- › Einbindung des Einkaufs in die Produktneuentwicklung
- › Bereits in der Produktneuentwicklung kritische Bauteile identifizieren und wenn möglich substituieren
- › Bündlungsstrategien über Standardisierung und Entfeinerung unterstützen

Optimierung der Bedarfsplanung

- › Analyse und Strukturierung des Teilespektrums
- › Erstellung von Forecasts zur Sicherstellung der Materialversorgung

Mit der richtigen Logistiklösung Verfügbarkeit sicherstellen

- › Optimierung der Lieferzeiten in Zusammenarbeit mit den Lieferanten
- › Vorratshaltung oder Vendor Managed Inventory – Lösungen zur Bedarfssicherung
- › Logistikkonzepte des Lieferanten nutzen
- › Sicherheitsbestände vs. Working Capital Management – finanzielle Bewertung verschiedener Lösungsansätze

Handlungsoptionen zur Sicherung der Materialversorgung im Elektronikeinkauf

- › Lieferantenmanagement, Produktmanagement und Logistik als Handlungsfelder zur Risikoabsicherung
- › Wirkungsweisen der unterschiedlichen Handlungsoptionen
- › Bewertung der unterschiedlichen Optionen: Wie und wann ist welche Lösung die beste?



22.10.2019
15.04.2020



STUTTGART
FRANKFURT

Mövenpick Hotel Stuttgart Airport
relexa hotel Frankfurt



351910024
352004017



09.00 – 18.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.





TECHNIKWISSEN FÜR EINKÄUFER: ELEKTROMOTOREN

Preis und Qualität von Elektromotoren werden wesentlich durch Konzeption, Auslegung und Fertigung der einzelnen Komponenten beeinflusst. Deshalb sollten Sie als verantwortlicher Einkäufer mit den technischen und technologischen „Stellhebeln“ vertraut sein. Lernen Sie in diesem Seminar die wichtigsten Begriffe aus der Technik kennen sowie die unterschiedlichen Herstellungsprozesse und den Einsatz vielfältiger Werkstoffe. Sie erfahren, welche grundlegenden technischen Auslegungen Auswirkungen auf die Kosten haben. Sie lernen, technische Spezifikationen zu verstehen und ggf. kritisch zu hinterfragen, um auf Augenhöhe mit Lieferanten und Kollegen aus der Technik diskutieren zu können.

Technischer Schwerpunkt: Drehstrom-Asynchron- und Permanentmagnetmotoren; IEC-Normenreihe Leistungsklassen 0,75 – 400 kW

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf (Strategische Einkäufer, Category Manager, Commodity Manager, Projekteinkäufer und technische Einkäufer), Materialwirtschaft und Supply Chain Management, die sich gerne technisches Wissen über Elektromotoren aneignen möchten

METHODIK: Vorträge, praktische Übung, Diskussion, Gruppenarbeit, Dokumentation der Ergebnisse



SEMINARINHALTE

Motorenarten, Funktionsweise, Anwendungen

- › Motorenarten und allgemeine Funktionsweise
- › Welche Motoren eignen sich am besten für welche Anwendung?

Begriffsklärung

- › Die wichtigsten technischen Vokabeln aus dem Bereich Asynchron- und Permanentmagnetmotoren

Energieeffizienz

- › Entwicklung, Anforderungen, Trends
- › Wirkungsgrade, Normen und Effizienzklassen

Der Motor

- › Bauteile
- › Werkstoffe
- › Praktische Übung: Zerlegen eines Motors

Herstellungsverfahren und Materialien

- › Wie funktioniert die Produktion?
- › Welche Alternativen gibt es bei den Herstellungsverfahren oder eingesetzten Materialien?
- › Gibt es neue, kostengünstigere Fertigungstechnologien?

Kostentreiber und kritische Bauteile

- › Einflussfaktoren auf den Materialpreis
- › Einflussfaktoren auf die Herstellungskosten
- › Worauf sollte der Einkäufer achten?
- › Berücksichtigung von TCO, Lebenszykluskosten und Ersatzteilmanagement

Optimierungspotenziale für den Einkauf

- › Welche Teile werden oft zu groß/zu teuer/zu aufwendig zu speziell gefordert und gefertigt?
- › Welche Möglichkeiten zur Standardisierung gibt es?

Weichenstellung in der Anfrage

- › Was sind die relevanten Daten?
- › **Gemeinsames Erarbeiten einer Checkliste**

Stellhebel für den Einkauf

- › Zusammenfassung: Worauf sollte der Einkäufer achten?

%

Sie sparen 195,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Kostenoptimierung im Einkauf von Elektromotoren“ (S. 117) zu unserem Paketpreis.

1.595,- € zzgl. MwSt.



04.12.2019
07.05.2020



STUTTGART
FRANKFURT

arcona MO.HOTEL Stuttgart
relexa hotel Frankfurt



351912011
352005028



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



KOSTENOPTIMIERUNG IM EINKAUF VON ELEKTROMOTOREN

Preis und Qualität von Elektromotoren werden wesentlich durch Konzeption, Auslegung und Fertigung der einzelnen Komponenten beeinflusst. Damit Sie als verantwortlicher Einkäufer für Elektromotoren bestmögliche Einkaufsergebnisse erzielen, sollten Sie mit den umfassenden technischen und technologischen Details vertraut sein. Lernen Sie im Rahmen dieses Seminars, welche technischen Auslegungen Auswirkungen auf die Kosten haben. Anhand konkreter Beispiele erfahren Sie, wie und wo Sie Kostensenkungs- bzw. Einsparungspotenziale aufdecken können.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Einkauf von Elektromotoren (Strategische Einkäufer, Lead Buyer, Category Manager, Commodity Manager, Projekteinkäufer, technische Einkäufer), Materialwirtschaft und Supply Chain Management.

METHODIK: Vorträge, Gruppenarbeit, Diskussion, Dokumentation der Ergebnisse

REFERENTEN: Thomas Bütschi, Udo Vorbeck



SEMINARINHALTE

Kostenoptimierung von E-Motoren: ohne Strom nix los

- › Die Anforderungen an Elektromotoren kennen
- › Kostentreiber und ihre Auswirkungen auf die Funktion
- › Systembetrachtung: Motor, Steuerung und Energie

Physikalische Grundlagen: eine prinzipielle Sicht auf Motorkosten

- › Drehmoment oder Leistung? Die richtige Bauform spart viel Geld
- › Erwärmung und Energieverbrauch – eine fatale Beziehung
- › Volumen = Materialkosten = Einsparungspotenzial
- › Achtung Schnittstelle: Wenn der Teile-Nachbar beim Sparen und den Kosten hilft

Einsparungspotenzial: die Effizienz-Betrachtung für E-Motoren (Beispiele)

- › Normen und Vorschriften
- › TCO und Life Cycle Costs
- › Bremsen = „Geld zurück“
- › Heizen und Kühlen: Sparen am falschen Ort

Beispiele für Veränderungen an der Konstruktion oder beim Materialeinsatz

- › Schnittstellen und Befestigung – es geht auch einfach
- › Günstiger produzieren mit weniger Teilen
- › Innovation: Vorhandenes nutzen statt Neues erfinden

Produktwertanalyse: Identifikation von Kostensenkungspotenzialen durch eine strukturierte Vorgehensweise

- › Was Saurier, Delphine und Schiffsschrauben mit günstig einkaufen zu tun haben
- › Das V-Model – der Standard für Einkauf und Hersteller
- › Zusammenarbeit Einkauf/Entwicklung – den richtigen Draht zueinander finden

Erfolg im Team: Wie hole ich den Lieferanten ins Boot?

- › Ziele statt Vorschriften
- › Neue Technologien: Wie finde ich den „richtigen“ Lieferanten?
- › Verhandeln mit Sachverstand

Prozesskosten: Fitness für Lieferanten

- › Wertstromanalyse/Wertstromdesign: Transport und Logistikkosten
- › Umgang mit neuen Prozessen
- › Qualität:
 - Geld sparen durch klare Lieferantenziele
 - Zeit sparen durch interne Ziele

%

Sie sparen 195,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Technikwissen für Einkäufer: Elektromotoren“ (S. 116) zu unserem Paketpreis.

1.595,- € zzgl. MwSt.



05.12.2019
08.05.2020



STUTTGART
FRANKFURT

arcona MO.HOTEL Stuttgart
relexa hotel Frankfurt



351912012
352005031



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



6. BME-FORUM

EINKAUF VON ELEKTROMOTOREN UND ANTRIEBSTECHNIK

Der industrielle Bedarf an elektrischen und energieeffizienten Motoren steigt. Gleichzeitig wird der Markt für die in Elektromotoren enthaltenen Rohstoffe immer unberechenbarer. Der Einkauf braucht deshalb neben dem technischen Verständnis über den Aufbau und die einzelnen Komponenten von Elektromotoren einen guten Überblick über die aktuelle und künftige Herstellerlandschaft; die Lieferanten.

Im Rahmen des 6. BME-Forums „Einkauf von Elektromotoren und Antriebstechnik“ beleuchten wir mit Praxis-Vorträgen Trends und Innovationen in der Elektromotorentechnik, die erfolgreiche Zusammenarbeit mit strategischen Lieferanten und zeigen, wo die wichtigsten Märkte liegen (werden).

ZIELGRUPPE: Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen: Einkauf von Elektromotoren bzw. Antriebstechnik, Einkauf von Elektromechanik, Commodity und Lead Buyer, Strategischer Einkauf, Globaler Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management

METHODIK: Praxisvorträge und Thementische



[bme.de/elektromotoren](https://www.bme.de/elektromotoren)



INHALTE

- › Marktsituation der elektrischen Antriebe in der Industrie
- › Kostenoptimierung in der Elektromotorenproduktion
- › Beschaffungsmärkte für Elektromotoren/Antriebstechnik
- › Qualitätssicherung und Risikomanagement in der Motorenbeschaffung durch den Einkauf aktiv steuern
- › Einkauf von Sondermotoren im Mittelstand: Herangehensweise und Strategie
- › Herstellung von Elektromotoren im 3D-Multimaterialdruck
- › Ansätze zur Prozess- und Kostenoptimierung beim Einkauf von Elektromotoren



IHR ANSPRECHPARTNER

Pascal Dumont du Voitel
 Telefon: 06196 5828-249
 E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de



12.02.2020



STUTTGART

Park inn by Radisson Stuttgart



322002005



1.095,- EUR zzgl. MwSt.

☎ 06196 5828-200

☎ 06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme.de/elektromotoren

EINKAUF – INDIREKTES MATERIAL UND DIENSTLEISTUNGEN

METHODEN IM INDIREKTEM EINKAUF	120
Indirekter Einkauf.....	120
Verhandeln im Indirekten Einkauf.....	99
Curriculum: Indirekter Einkauf.....	121
Grundsätze und Werkzeuge für den Einkauf von Dienstleistungen.....	122
Kosten- und Konditionsanalyse im Einkauf von Dienstleistungen.....	123
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis.....	180
eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen...	42
Leasing optimal verhandeln und gestalten.....	124
BERATUNG, MARKETING, FREMDPERSONAL	125
Einkauf von Versicherungsleistungen.....	125
Einkauf von Beratungsleistungen	126
Einkauf von Professional Services	127
Einkauf von Marketingleistungen	128
Marketingwissen für Einkäufer.....	129
Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen	184
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG)	185
IT-EINKAUF	130
Technikwissen für IT-Einkäufer.....	130
Curriculum: Professioneller IT-Einkauf	131
IT-Dienstleister und Partner Management	132
Recht beim Einkauf von IT-Leistungen	133
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf ..	181
Rechtswissen für Softwareverträge	182
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für Einkäufer	183
Erfolgreiches IT-Outsourcing	134
Verhandlungsführung beim Einkauf von IT	100
TRAVEL UND FUHRPARK	135
BME-Marktinformationen Pkw-Flottenmanagement	135
Grundlagen Fuhrparkmanagement	136
Basiswissen Fuhrparkrecht.....	137
Das 1x1 des Travel-Einkaufs.....	138
Einkauf von Hoteldienstleistungen	139
ENERGIE, ENTSORGUNG, FACILITY, VERPACKUNG	140
Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf für den Mittelstand.....	140
Strategische Energiebeschaffung (Strom und Erdgas) für industrielle Großkunden und Konzerne	141
Optimierung von Einkaufszeitpunkten durch technische Trendanalyse im Energieeinkauf.....	142
Rechtsfragen Energieeinkauf.....	143
Einkauf von Facility-Management-Leistungen.....	144
Einkauf von Reinigungsleistungen	145
Verpackungswissen für Einkäufer und Logistiker	146
Verpackungskosten senken	147
Einkauf von Entsorgungsdienstleistungen.....	148
INVESTITIONSGÜTER, ERSATZTEILE, BAULEISTUNGEN ..	149
Einkauf von Anlagen und Maschinen	149
11. BME-Forum: Einkauf von Anlagen und Investitionsgütern.....	150
Erfolgreiches Ersatzteilmanagement in der Instandhaltung ..	151
6. BME-Forum: Einkauf von Ersatzteilen und Ersatzteilmanagement	152
Beschaffung von Werkzeugen für Kunststoffteile	112
Einkaufsverträge für Investitionsgüter & Ersatzteile	179
Architekten- und Ingenieurrecht für Einkäufer.....	187
Bauvertragsgestaltung - auf Basis BGB oder VOB?.....	188
Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B	189
11. BME-Forum: Einkauf von Bauleistungen	190
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten.....	53
Claims erfolgreich verhandeln	97





INDIREKTER EINKAUF

STRATEGISCHE ANSÄTZE FÜR EINEN STRUKTURIERTEN UND WERTSTEIGERNDEN INDIREKTEM EINKAUF

Ziel des Seminars ist es, alle bedeutenden Kategorien des Indirekten Einkaufs nach ihren wert-/preisbestimmenden Faktoren zu strukturieren. Da indirekte Einkaufskategorien je nach Sektor einen bedeutenden Anteil der Ausgaben repräsentieren können, zeigt das Seminar eine der Bedeutung angemessene strategische und organisatorische Umsetzung des Indirekten Einkaufs auf. Eine deutliche Abgrenzung zum Direkten Einkauf in Bezug auf die interne Kommunikation mit Fachbereichen, Bedarfsermittlung, Erfolgsmessung und Lieferantenmanagement wird vorgenommen. Erfolgreiche strategische Ansätze aus dem Direkten Einkauf werden auf den Indirekten Einkauf angepasst und zielgerichtet angewendet.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Mitarbeiter in der Beschaffung indirekter Einkaufskategorien, deren Aufgabe in der systematischen Bearbeitung der Märkte und nachhaltigen Kostenreduzierung und Wertsteigerung des Indirekten Einkaufs besteht

METHODIK: Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Diskussion, Praxisbeispiele, Erfahrungsaustausch

REFERENT: Hanno Dettlof

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Indirekter Einkauf“ zu wählen (S. 121).



SEMINARINHALTE

Abgrenzung und Definition des Indirekten Einkaufs

- › Typische Einkaufskategorien/Einkaufsklassen
- › Unterschiede zum Direkten Einkauf
- › Qualifikation des Indirekten Einkäufers
- › Organisatorische Varianten
- › Herausforderung „Maverick Buying“, Spendmanagement

Einbindung des Einkaufs

- › Stakeholdermanagement, Stakeholdermatrix
- › Rolle des Einkaufs in der Kommunikation mit Fachbereichen
- › Argumentationstechnik, Fragetechnik
- › Bedeutung des Projektmanagements im Indirekten Einkauf
- › Verhandlungsaspekte intern und extern

Portfolio-Management im Indirekten Einkauf

- › Abgrenzung zu direkten Einkaufsstrategien
- › Wirkungsvolle Einkaufshebel für den Indirekten Einkauf
- › Strategieableitung und Beispiele für die Road Map
- › Normstrategien
- › eProcurement: Hürden und Nutzen
- › Potenzialanalysen

Problematik qualitativer Lieferantenbewertungen

- › Typische Bewertungskataloge
- › Leistungsbewertung vs. Lieferantenbewertung
- › Erstellung von Kriterienkatalogen zur Auswahl und Bewertung
- › Nutzwertanalytik
- › Lieferantenentwicklungsmaßnahmen

Erfolgsmessung und Zieldefinitionen für den Indirekten Einkauf

- › Warum wird so wenig gemessen?
- › Gibt es echte „Savings“ im Indirekten Einkauf?
- › Was ist der Wertbeitrag des Indirekten Einkaufs?
- › Was sind sinnvolle KPIs?
- › Welche Einkaufsziele sind sinnvoll?
- › Definition bereichsübergreifender Ziele

Ansätze für das Warengruppenmanagement an ausgewählten Beispielen

- › Interne und externe Bedarfsanalyse
- › Kostensenkungsfelder
- › Erfolgsfaktoren bei der Ausschreibung
- › Fallstricke der Umsetzung
- › **An den Beispielen:**
 - Einkauf von Reisedienstleistungen
 - Kostenelemente, Richtlinien, Bestellprozess
 - Marketingeinkauf (hier: Agentureinkauf)
 - Pitch, Auswahlkriterien, Kommunikationsregeln, Kostentreiber
 - Beratungseinkauf (hier: Managementberatung)
 - Skillmatrix, Vorzugslieferanten, Auswahlprozess, Kompetenzmatrix, Erfolgsmessung
 - Facility Management (hier: Reinigungsdienstleistungen)
 - Ausschreibungsform, Kostenelemente, Service Level Agreements
 - C-Material (hier: Verpackung)
 - Komplexitätsmanagement, Lagerhaltungsform, Pay-per-Use-Konzepte, Kostentreiber



08. – 09.10.2019
21. – 22.01.2020
06. – 07.05.2020



FRANKFURT
NÜRNBERG
BERLIN

The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel
Maritim Hotel Nürnberg
ARCOTEL John F Berlin



351910031
352001005
352005007



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



CURRICULUM: INDIREKTER EINKAUF

Der Indirekte Einkauf wurde in der Vergangenheit in vielen Unternehmen vernachlässigt, und das obwohl indirekte Einkaufskategorien je nach Sektor einen bedeutenden Anteil der Ausgaben repräsentieren können. Auch war und ist Maverick Buying in diesem Bereich noch immer sehr ausgeprägt. Die Folge: unnötig hohe Ausgaben und verschenkte Einsparpotenziale. Führende Unternehmen sind längst umgeschwenkt und gehen Einsparziele im Indirekten und Dienstleistungseinkauf strategisch und gut organisiert an.

Das Curriculum „Indirekter Einkauf“ bietet Ihnen umfassende Kenntnisse, die für professionelles Handeln im Indirekten Einkauf wesentlich sind: von den Zielen und Beschaffungsinstrumenten, über Strategien und Verhandlungskompetenzen, bis hin zu Vertragsfragen und Controlling.

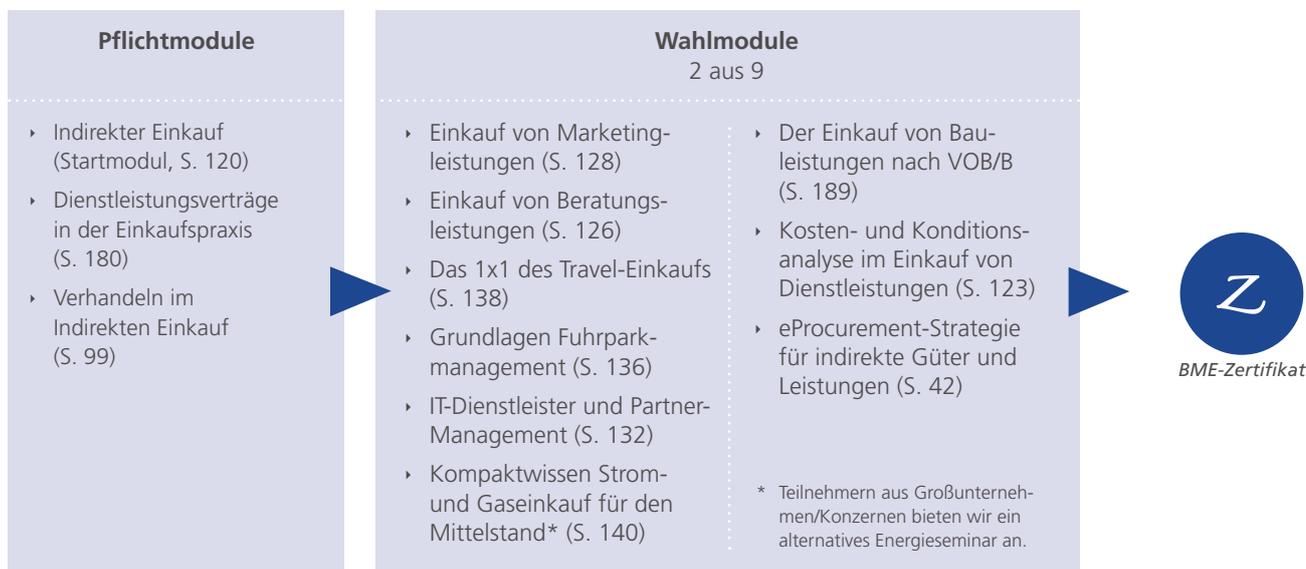
 bme.de/ind-curriculum

Durch den modularen Aufbau in **Pflichtmodule** und **Wahlmodule** können Sie sich ein auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen. Die Pflichtmodule bilden jeweils die Kernkompetenzen ab. Die Wahlmodule bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen individuell und fachspezifisch zu vertiefen.

Um das Teilnahmezertifikat „Indirekter Einkauf“ zu erhalten, müssen Sie die in der Grafik angeführten **3 Pflichtmodule** sowie **2 Wahlmodule** innerhalb von 18 Monaten durchlaufen.

IHRE VORTEILE

- + Sie stellen Ihre Schwerpunkte selbst zusammen!
- + Sie qualifizieren sich in den jeweiligen Kernkompetenzen!
- + Sie erhalten Kenntnisse in spezifischen Bereichen des Indirekten Einkaufs
- + Sie bekommen nach jeder erfolgreichen Modulteilnahme ein Teilnahmezertifikat sowie ein Gesamtzertifikat nach erfolgreicher Absolvierung des gesamten Curriculums!



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anna Riedl
Teamleiterin Seminare
Telefon: 06196 5828-253
E-Mail: anna.riedl@bme.de

INFORMATIONEN

Genauerer zu den **Inhalten**, zu **Terminen** und zum **Preis für die Einzelbuchung** der Module erhalten Sie auf der jeweils angegebenen Seminarseite, auf Anfrage oder unter

 bme.de/ind-curriculum

TEILNAHMEGEBÜHREN

5.595,- EUR zzgl. MwSt.



GRUNDSÄTZE UND WERKZEUGE FÜR DEN EINKAUF VON DIENSTLEISTUNGEN

METHODIK UND PRAXIS ZUR POTENZIALNUTZUNG UND RISIKOVERMEIDUNG

In diesem Seminar erlernen Sie die wesentlichen Grundsätze für den Einkauf von Dienstleistungen. An konkreten Fällen wird Ihnen vermittelt, was aus betriebswirtschaftlicher Sicht zu beachten ist, damit der Einkauf von Dienstleistungen effizient und effektiv erfolgen kann und Risiken vermieden werden. Sie erfahren, welche Charakteristika das Beschaffungsgebiet „Dienstleistungen“ aufweist, wie man sich einem solchen komplexen Sachgebiet nähert und mit welchen Werkzeugen man es bearbeitet, damit man die entsprechenden Beschaffungen ergebnisorientiert durchführen kann.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Mitarbeiter, die für Beschaffung und Outsourcing von Dienstleistungen zuständig sind und die sich neben der Kostenreduzierung auch für Maßnahmen zur Versorgungssicherheit, Qualitätssicherung und Risikominimierung interessieren

METHODIK: Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Praxisbeispiele

REFERENT: Dr. Heinz Schäffer



SEMINARINHALTE

Grundlagen der Beschaffung von Dienstleistungen

- › Charakteristika
- › Ziele, Strategien und Maßnahmen
- › Ablaufprozesse
- › Regelung der Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten
- › Veränderungen im Einkauf
- › Veränderungsmanagement
- › Optimierungsszenarien
- › Potenzialermittlung

Konkretisierung des Einkaufs von Dienstleistungen

- › Arten, Klassifizierung und Kategorisierung von Dienstleistungen
- › Strategien zur Bearbeitung der Dienstleistungskategorien
- › Abstimmung mit den internen Bedarfsträgern

Von der Lieferantenauswahl bis zur Leistungsabnahme

- › Herangehensweise bei der Auswahl von Dienstleistern
- › Kriterien zur Lieferantenauswahl
- › Angebotseinholung und -bewertung
- › Verhandlungsvorbereitung und -durchführung
- › Hinweise zur Vertragsgestaltung
- › Dienstleistungsbeauftragung
- › Leistungsabnahme
- › Sicht des Dienstleisters auf das einkaufende Unternehmen

Betrachtung von Potenzialen und Risiken

- › Analyse der Ausgabedaten (Kernfrage: Wo und wie wird das Geld ausgegeben?)
- › Analyse und Optimierung von Potenzialen
- › Risikoidentifikation
- › Strategien zur Risikovermeidung
- › Entscheidung vorbereiten und herbeiführen
- › Methodischer Ansatz zur effizienten und effektiven Entscheidungsfindung
- › Gemeinsame Vereinbarung von Kriterien
- › Einheitliche Bewertung von Lösungen
- › Nachvollziehbare Dokumentation
- › Validierung der Entscheidung

Fall- und Praxisbeispiele für die effiziente Beschaffung von Dienstleistungen anhand von ...

- › Elektroarbeiten
- › Umzugsdienstleistung
- › Management-Beratung
- › Sonstige Dienstleistungen (Reinigung, Wartung etc.)



Rechtliche Fragestellungen behandelt das Seminar „Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis“ (S. 180).



04. – 05.11.2019
02. – 03.03.2020
15. – 16.06.2020



NÜRNBERG
FREIBURG
FRANKFURT

Park Inn by Radisson Nürnberg
Mercure Hotel Freiburg Am Münster
Lindner Congress Hotel Frankfurt



351911035
352003015
352005008



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



KOSTEN- UND KONDITIONSANALYSE IM EINKAUF VON DIENSTLEISTUNGEN

EINSPARPOTENZIALE UND HEBEL IDENTIFIZIEREN, STRATEGIEN ZUR REALISIERUNG

In diesem Seminar werden Wissen und Methoden vermittelt, wie Sie Potenziale für Einsparungen sowie die Optimierung von Vertragskonditionen im Einkauf von Dienstleistungen identifizieren und realisieren können. Der Schwerpunkt liegt auf der fundierten und zugleich praxisorientierten Vermittlung des Einsatzes von kategoriespezifischen Hebeln, geeigneten Methoden und Instrumenten zur nachhaltig erfolgreichen kostenoptimalen Beschaffung von Dienstleistungen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter des Indirekten Einkaufs, welche mit der Beschaffung respektive Category Management von Dienstleistungen befasst sind und das Ziel verfolgen, durch substanzielle Kostenreduzierungen und Konditionsoptimierungen einen nachhaltigen Wertschöpfungsbeitrag im Einkauf zu erzielen.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeit und Erfahrungsaustausch

REFERENT: Olaf Kugeler



SEMINARINHALTE

Generelle Einordnung der Dienstleistungskategorien im Indirekten Einkauf

- › Definitionen: Kategorie und Indirekter Einkauf
- › Einordnung und Typisierung von Dienstleistungen im Kontext des indirekten Kategorienportfolios
- › Abgrenzungsmerkmale von Dienstleistungen gegenüber anderen indirekten Einkaufskategorien
- › Überlegungen zu Dimension und inhärenten Potenzialen von Dienstleistungskategorien in den Unternehmen

Identifizieren von Ansatzpunkten und Hebeln für einkaufsseitige Wertbeiträge in den Dienstleistungskategorien

- › Definitionen: Hebel und Wertbeitrag
- › Grundsätzlich relevante Ansatzpunkte und Hebel: Welche sind es?
- › Spezifische Punkte und Hebel ausgewählter Dienstleistungskategorien: Welche sind es?
 - Management- und Strategieberatung | Rechtsberatung | Personalrekrutierung | Marketingagenturen
- › Aggregierter Überblick für ein systematisches Hebelmanagement (One Pager)

Konkrete Hebel und Strategien zur Realisierung der identifizierten Potenziale

- › Definitionen: Strategie und Taktik
- › Grundsätzlich relevante Ansatzpunkte und Hebel: Detaillierung und praktische Anwendung
- › Spezifische Punkte und Hebel ausgewählter Dienstleistungskategorien: Detaillierung und praktische Anwendung
 - Management- und Strategieberatung | Rechtsberatung | Personalrekrutierung | Marketingagenturen
- › Verhandlungsexkurs: empirisch erfolversprechende Strategien, Taktiken und Hebel
- › Die Stakeholder-Landschaft: Verstehen und zielgerichtetes Management der Motivationen interner Anspruchsgruppen

Analytische Methoden und Tools einer systematischen Kostenanalyse

- › Definitionen: Kostenanalyse und Kostentreiber
- › Methode: holistische Kostenbetrachtungen mit „end-to-end value chain“-Ansatz (multi-dimensionale Kostenanalyse)
- › Methode: Benchmarking und Abweichungsanalyse für Vergütungssätze
- › Tool: Rate Matrix – strukturiertes und segmentiertes Management von Vergütungssätzen
- › Tool: Checklisten als wertvolles Instrument einer balancierten 360°-Betrachtung

Von der Einsparung zum nachhaltigen Wertbeitrag: Kostensenkungen effektiv im Unternehmen verankern



14. – 15.11.2019
23. – 24.04.2020



BERLIN
STUTTGART

Maritim Hotel Berlin
Pullman Stuttgart Fontana



351911013
352004030



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



LEASING OPTIMAL VERHANDELN UND GESTALTEN

PRAXISTIPPS ZU LEASINGVERTRÄGEN UND EINSARPOTENZIALEN

Immer öfter werden Maschinen, Fahrzeuge etc. geleast anstatt gekauft. Der Einkauf und die Fachbereiche sehen sich daher einer immer größeren Vielzahl an Leasingvarianten gegenüber. Verschiedene Vertragsmodelle, eine Vielzahl an Zahlungskomponenten wie Leasingraten, Optionspreise, Schlusszahlungen, Andienungspreise, Rückführungskosten, Vormieten, Abschlussgebühren, Mietnebenkosten, zusätzliche Nutzungsentgelte, Wertminderungsausgleich etc. erschweren die richtige Entscheidung zusätzlich. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, welche Vertragsformen und -leistungen zulässig und in welchen Fällen geeignet sind. Im Bereich Leasing sind viele Sachverhalte nicht gesetzlich geregelt, sondern vielmehr „gelebte Praxis“. Umso wichtiger ist das nötige Praxiswissen, wann sich Leasing lohnt und wie die einzelnen Varianten sinnvoll umgesetzt werden können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Beschaffung in IT-Abteilungen, Fahrzeugabteilungen, Finanzbereich und Controlling. Relevant für Leasing z.B. von Fahrzeugen, IT/EDV, Maschinen, Baumaschinen, Gabelstapler, Medizingeräte, Energieanlagen etc.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

REFERENT: Dr. Michael Kroll



SEMINARINHALTE

Was ist Leasing?

- Abgrenzung zu Kreditkauf, Mietkauf und Miete
- Behalten Sie den Durchblick
- Was verbirgt sich hinter Bezeichnungen wie:
 - Anzahlung, Sonderzahlung, Abschlussgebühr, Kaufoption, Andienungspreis, Vorkaufrecht, zusätzliches Nutzungsentgelt, Schlusszahlung, Wertminderungsausgleich, Rückgabefrist u.v.a.?

Welche Vertragsformen und Zahlungsvarianten gibt es?

- Welcher Vertrag lohnt sich wann, für wen und für welches Objekt?
- Vertragsarten
- Sonderzahlungen
- Zahlungsverläufe
- Vertragsende: Rückgabe, Kauf oder Verlängerung?
- Kündigungsmöglichkeiten und -kosten
- Wie finde ich für mein Unternehmen und mein Objekt im konkreten Fall die optimale Vertragsvariante?
- Wie kalkuliert eine Leasinggesellschaft und woran verdient diese?

Kostenfallen und „Fallstricke“ im Leasing vermeiden

- Typische Fallstricke von Vertragsbeginn über Nutzungsbeginn bis nach Vertragsende
- Augen auf bei Rahmen-Leasingverträgen für mehrere Objekte (z.B. bei Computern, Gabelstaplern etc.)
- Die 3 AGB-Klauseln, bei denen Sie genau hinsehen sollten!
- Der Leasing-„Notfallkoffer“: häufige Fehler und deren Vermeidung
- Handlungsempfehlungen und Verhandlungsstrategien

Das Vertragsende: Vermeiden Sie ein Ende mit Schrecken!

- Wann muss/kann/darf ich kaufen/zurückgeben/kündigen?
- Zu welchen Bedingungen und Kosten?
- Der außerordentliche Wertminderungersatz bei Fahrzeugen: ewiger Streitpunkt bei der Fahrzeugrückgabe! Handlungsempfehlungen für die Praxis
- Vertragsbeendigungskosten erkennen, vermeiden, optimieren!

Der 2-Minuten-Check vor der Unterschrift

- Wie überprüfe ich den Vertrag schnell auf zugesicherte Inhalte und mögliche Kostenfallen?
- Unterschreiben Sie nur das, was Sie im Gespräch vereinbart haben!

Die Höhe der Leasingrate

- Leasingrate als einziger Entscheidungsparameter – warum dies häufig ein teurer Fehler ist
- Der 5-Minuten-Vergleich: Wie teuer ist Ihr Leasingangebot?
- Vergleichen Sie Leasingangebote untereinander sowie gegenüber dem Kreditkauf (Effektivzinsvergleich, Barwertvergleich)

Wie finde ich den richtigen Leasingpartner?

- Hersteller-Leasinggesellschaft – Banken-Leasinggesellschaft – unabhängige Leasinggesellschaft
- Wer ist in welchen Fällen der bessere Partner?

Vor- und Nachteile von Leasing

- Wann ist Leasing bilanzneutral nach HGB und IFRS?
- Wann bringt Leasing Steuervorteile? Und wann Nachteile?
- Muss es immer Leasing sein?
- In welchen Fällen Mietkauf vielleicht die bessere Alternative ist
- Kann Leasing gegen öffentliche Förderdarlehen bestehen?

Optimales Leasingvertragsmanagement

- Wie verwalte ich Leasingverträge hausintern am besten?
- Verpassen Sie keine Fristen!
- Zahlen Sie nicht mehr als Sie eigentlich zahlen müssen!

Top aktuell – Special: e-Bike-Leasing

- Nur „Hype“ oder sinnvolle Lösung?
- Worauf gilt es zu achten?

Praxis-Check

- Handlungsschema: In 7 Schritten zum optimalen Leasingvertrag!
- Wie verhandle ich Leasing richtig?



21. – 22.10.2019	HANNOVER	Maritim Airport Hotel Hannover	351910015
09. – 10.12.2019	KÖLN	Maritim Hotel Köln	351912030
31.03. – 01.04.2020	STUTT GART	Pullman Stuttgart Fontana	352003018
23. – 24.06.2020	HAMBURG	Courtyard by Marriott Hamburg Airport	352006009

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



EINKAUF VON VERSICHERUNGSLEISTUNGEN

EINSPARPOTENZIALE BEI VERSICHERUNGS- UND MAKLERLEISTUNGEN ERKENNEN UND HEBEN

Der Einkauf von Versicherungsleistungen ist komplex und eine (bislang) häufig vernachlässigte „Warengruppe“, in der aber neben Einsparpotenzialen auch erhebliche Risiken schlummern. Ein genauer Blick lohnt sich also! In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie sich einen Überblick über Ihre bestehenden Versicherungen und tatsächlich benötigten Leistungen verschaffen. Sie erhalten Tipps, um den Einkaufsprozess zu strukturieren und lernen konkrete Strategien und Maßnahmen für die Durchführung einer Ausschreibung kennen. Dies wird anhand von Praxisfällen anschaulich dargestellt und geübt. Die Seminarteilnehmer erhalten umfangreiche Tools und Vorlagen, um eine Versicherungsausschreibung für Ihr Unternehmen im Nachhinein eigenständig durchführen zu können. Sie lernen außerdem, welche Kostensenkungspotenziale es gibt, wie Versicherer kalkulieren und wie Sie durch dieses Wissen mit Ihrem Makler bzw. Versicherer auf Augenhöhe reden.

Die Teilnehmer können und sollten konkrete Fragen aber auch Beispiele aus ihrer täglichen Praxis mit in das Seminar einbringen. Ein offener Erfahrungsaustausch untereinander ist ein enormer Mehrwert für alle Seminarteilnehmer.

ZIELGRUPPE: Alle, die sich mit dem Einkauf von Versicherungs-/Maklerleistungen befassen; insbesondere aus den Bereichen Einkauf, Controlling, Finanzen, Recht, Personal, Geschäftsleitung



METHODIK: Vorstellung konkreter Fallbeispiele aus der Praxis, Übungen in der Gruppe, Diskussion und Erfahrungsaustausch

REFERENT: Konrad Hahn



bme.de/BEK-VSL

SEMINARINHALTE

Versicherungen im Unternehmen: Bestandsaufnahme

- › Überblick verschaffen: Erstellung einer strukturierten Versicherungsmatrix; Aufbau; Inhalte Überblick – der Blick aus der Vogelperspektive
- › Versicherungs-Check: Preis, Leistung, Konzeption
- › Tatsächlich benötigte Versicherungsleistungen – erste Einblicke in den Bereich Risikomanagement
- › Identifikation von Über- und Unterversicherung
- › Sind einzelne Leistungen „doppelt versichert“?
- › Situation in der Praxis und Beispiele

Marktüberblick

- › Versicherer und Versicherungsmakler – Übersicht über die Maklerlandschaft (100 Maklerhäuser in Deutschland als Dienstleister)
- › Internationale und aktuelle Marktsituation
- › Vergleichsplattformen – Relevanz im Industriesektor
- › Ausschreibungsportale
- › Benchmark: Faustregeln für Versicherungskosten im Unternehmen
- › Versicherungslösungen – Versichererkonzepte vs. Maklerwordings

Versicherungskosten

- › Faktoren mit Einfluss auf die Prämie
- › Erkennen von Einsparpotenzialen – Fallbeispiele
- › Konkrete Umsetzungsmaßnahmen
- › Wie nachhaltig sind durch Ausschreibungen erreichte Einsparungen
- › Doppelversicherungen aufdecken und beseitigen

Der Versicherungsmakler

- › Vor- und Nachteile bei Einsatz eines Maklers
- › Rechtliche Einordnung

- › Ausschreibung der Maklerleistungen
- › Auswahlkriterien: Unabhängigkeit, Branchenkenntnisse, Größe, Internationalität
- › Verhandlung mit Ihrem Versicherungsmakler
- › Pflichtenheft und Maklervertrag
- › Internationale Betreuung

Beschaffungsstrategien und Aufbau und Durchführung einer Ausschreibung

- › Marktrecherche und Ausschreibung – Einzelverträge ausschreiben vs. komplettes Versicherungspaket
- › Zahlen, Daten, Fakten – welche Unterlagen und Informationen werden für die Ausschreibung benötigt?
- › Ablaufplan mit Zeitbedarf
- › Unterschiedliche Ausschreibungsmodelle – Vor- und Nachteile von offenen Ausschreibungen und sog. Inhousequotierungen
- › Versicherungsleistung und Maklerleistung – zusammen oder getrennt ausschreiben?
- › Kriterien für die Auswahl des Anbieters
- › Auswertung und Bewertung – bewährte Bewertungsmethoden
- › Erarbeitung einer Bewertungsmatrix
- › Bündelung, Reduktion von Anbietern
- › Laufzeit- und Zahlungsoptimierung
- › Verbandslösungen
- › Einkaufsgemeinschaften – Möglichkeiten und Grenzen

Weitere Strategien und Maßnahmen zur Kostensenkung

- › Unternehmensspezifische Maßnahmen
- › Identifikation und Vermeidung von Überversicherung
- › Bewusste Unterversicherung? – Wirtschaftlichkeitsberechnung/Kosten-/Nutzen-/Risikoüberlegungen
- › Senkung der Prozesskosten im Falle eines Schadens
- › Eigentragungsmodelle



21. – 22.10.2019
09. – 10.12.2019
22. – 23.04.2020

FRANKFURT NH Frankfurt Niederrad
MÜNCHEN arcona Living München
DÜSSELDORF Maritim Hotel Düsseldorf

351910064
351912045
352004024

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.





EINKAUF VON BERATUNGSLEISTUNGEN

TOOLS UND METHODEN ZUR PROFESSIONALISIERUNG DES BERATUNGSEINKAUFES

In diesem Grundlagenseminar lernen Sie, welche Möglichkeiten Sie als Einkäufer haben, den Einkauf von Beratungsleistungen zu professionalisieren, um damit mehr Wertschöpfung in Ihrem Unternehmen zu realisieren. Sie erfahren, wie Sie den richtigen Beratungsdienstleister suchen, auswählen, die zu erbringende Leistung ausschreiben, Angebote auswerten und vergleichen können. Sie erfahren, wie Prozesse beim Beratungseinkauf optimiert, die Qualität sichergestellt und möglichst viele Eckdaten in Rahmenverträgen fixiert werden können. Zahlreiche Praxisbeispiele verdeutlichen anschaulich die Seminarinhalte und liefern Ihnen wertvolle Anregungen für den Alltag.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter und Einkäufer aus dem Nicht-Produktionsbereich, die für Beratungsprojekte verantwortlich sind. Angesprochen sind Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Logistik und Materialwirtschaft, IT-Einkauf, Marketing, Personal, Organisation und Controlling.

METHODIK: Kurzvorträge, praxisorientierte Fallbeispiele, Checklisten und Bewertungsmatrix, interaktive Gruppenübungen

REFERENTIN: Andrea Münch



SEMINARINHALTE

Auswahl von Beratungsdienstleistern

- › Beratungslandschaft in Deutschland
- › Welche Beratungsleistungen gibt es?
- › Zulassungsprozess für Beratungshäuser

- › „Beauty Contest“ vor Ausschreibung
- › Erstellen einer Bewertungsmatrix
- › Feedbackrunden zur Qualitätssicherung
- › **Praxisbeispiel: von der Bedarfsbestimmung über die Ausschreibung zur Vergabe**

Internes Prozessmanagement bei der Beschaffung von Beratungsleistungen

- › Spezifizierung des Beratungsbedarfes
- › Rolle von Bedarfsträgern, Einkauf und Fachabteilungen
- › Nutzung interner Ressourcen vor externer Vergabe
- › Wie wird eine optimale Vergabe unter aktiver Beteiligung des Einkaufs sichergestellt?
- › Maverick Buying vermeiden

Preis- und Abrechnungsmodalitäten beim Beratungseinkauf

- › Verschiedene Preismodelle für die Verhandlung
- › Transparenz beim Vergleich der Angebote
- › Kriterien für die Preisfestlegung
- › Verschiedene Abrechnungstypen: nach Aufwand, Festpreise, erfolgsabhängige Komponente
- › Abrechnungsmodalitäten und Zusatzkosten

Auswahlkriterien für die Einordnung der einzelnen Berater in Qualifikationsstufen

- › Wie lassen sich Beratungen auswählen?
- › Die richtige Vorauswahl
- › Standard für die Qualifikationsstufen von Beratern
- › Einheitliche Klassifizierung von Qualifikationsstufen als Basis der Vergleichbarkeit und Transparenz
- › Referenzen der Beratungshäuser vs. Referenzen der einzelnen Berater
- › **Übungsbeispiel: Auswahl von Beratern**

Qualitätssicherung: Messbarkeit des Beratungserfolges

- › Sicherstellung der Qualität bei Prozessen
- › Wie können Savings erzielt werden?
- › Wie kann hohe Kundenzufriedenheit erzielt werden?
- › Bewertung von Beratungsunternehmen, Beratungsprojekten und Beratern

Möglichkeiten bei der Preisverhandlung

- › Bonus-/Malus-Systeme
- › Preisspannen

Regelungen und Spezifikationen bei der Ausschreibung

- › Wann müssen Ausschreibungen erfolgen?
- › Wie viele Angebote sind einzuholen?
- › Neuausschreibung oder Folgeaufträge?
- › Besetzung der Projekte

Die wichtigsten Eckdaten eines Rahmenvertrages

- › Wichtige Klauseln und zusätzliche Aspekte
- › Änderung des Leistungsumfanges bei Mehr- und Minderleistungen
- › Vergütung und Zahlungskonditionen
- › Haftung und Haftungsausschluss
- › Geheimhaltung, Laufzeit von Verträgen und Kündigung
- › Sperrvermerke als „Ultima Ratio“ bei unzureichender Leistung
- › Überprüfung des Beratungserfolges – Wie einigt man sich?

Effiziente Gestaltung der Ausschreibungen und des Vergabeprozesses

- › Zeitpunkt und Modalitäten der Ausschreibung
- › Ohne eindeutige Definition der Beratungsziele keine klare Leistungsbeschreibung
- › Von der Spezifikation bis zur Vergabe
- › Aufbau einer Ausschreibung
- › Wie können einzelne Angebote besser verglichen werden?

Kennzahlen zur Schaffung von Transparenz

- › Prozesskennzahlen
- › Kundenzufriedenheitskennzahlen
- › Wirtschaftlichkeitskennzahlen



26. – 27.11.2019



FRANKFURT

The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel



351911062



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



EINKAUF VON PROFESSIONAL SERVICES

Professional Services sind wissensintensive Dienstleistungen. Entsprechend komplex sind der Einkauf sowie das Management dieser Dienstleistungen. Nur ein standardisierter und optimierter Anfrage-, Auswahl- und Vergabeprozess gewährleistet Compliance, Qualität und Kosteneffizienz. Vor diesem Hintergrund erfahren Sie im Seminar sämtliche Prozessschritte für den erfolgreichen Einkauf von Professional Services. Basierend auf einer initialen Reifegradanalyse identifizieren Sie im Seminar Optimierungspotenziale. Sie lernen anhand von Praxis-Beispielen die notwendigen Methoden kennen und lernen, wie Sie mit den Fachabteilungen effizient zusammenarbeiten, Bedarfe richtig formulieren und nach welchen Kriterien Service-Anbieter bewertet und ausgewählt werden. Die Teilnehmer erhalten Expertenwissen zur Erhöhung des Reifegrads beim Einkauf von Professional Services.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf oder aus Fachabteilungen, die Professional Services und Beratungsleistungen einkaufen, insbesondere: Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, IT-Beratung, Personalberatung, Rechtsberatung, Ingenieursdienstleistungen, Coaching



METHODIK: Initiale Reifegradanalyse (vorab/online), Kurzvorträge, Fallbeispiele, Checklisten, Methoden & Werkzeuge, Gruppenarbeit

REFERENT: Gregory N. Vider



SEMINARINHALTE

Professional Services im geschäftlichen Alltag

- › Definition „wissensintensive Dienstleistungen“
- › Abgrenzung zu weiteren Dienstleistungen
- › Out- vs. In-Sourcing

Beschaffungsprozesse professionalisieren

- › Unterschiede beim Einkauf von Gütern und Dienstleistungen
- › Rolle von Einkauf und Fachabteilung
- › Wachsende Bedeutung von Compliance

Bedarfs- und Leistungsbeschreibung

- › Zusammenspiel zwischen Einkauf und internen Bedarfsträgern
- › Spezifische vs. Allgemeine Leistungsbeschreibung
- › Zieldefinition

Dienstleistervorauswahl

- › Effiziente Anbieterrecherche
- › Das eigene Netzwerk
- › Auswahl- und Bewertungskriterien

Der effiziente Anfrageprozess

- › Aufbau und Inhalte einer professionellen Anfrage
- › Bedeutung eines verbindlichen Anfragezeitplans
- › Umgang mit Nachfragen der Dienstleister
- › Vor- und Nachteile möglicher Vergütungsmodelle
- › Vergleichbarkeit von Angeboten gewährleisten
- › Konzepte kollaborativ bewerten
- › Beauty Contests erfolgreich einsetzen
- › Feedback an die Dienstleister
- › Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen

Von Maverick Buying zum strategischen Dienstleistermanagement

- › Strategisches Dienstleistermanagement
- › Aufbau eigener Datenbanken
- › Nutzung internen Wissens
- › Kundenzufriedenheit steigern
- › Durchlaufzeiten verkürzen
- › Compliance sichern

Leistungsüberwachung und Qualitätssicherung

- › Der Wert von kontinuierlicher Leistungsüberwachung
- › Projekt- und Dienstleisterportfolio überwachen
- › Controlling und Reporting (Kennzahlen)
- › Kommunikation und Eskalation
- › Abschlussbericht

Hinweise zur Vertragsgestaltung aus Praxissicht

- › Das eigene Briefpapier
- › Geheimhaltung und Wettbewerbsklauseln
- › Rahmen- und Projektverträge
- › Umgang mit Leistungsanpassungen
- › Vergütungsmodelle und Zahlungskonditionen
- › Haftungsfragen
- › Umgang mit Konflikten



31.03. – 01.04.2020
12. – 13.05.2020

NÜRNBERG
WIESBADEN

Living Hotel Nürnberg
Radisson Blu Schwarzer Bock

352003026
352005016

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.





EINKAUF VON MARKETINGLEISTUNGEN

AGENTURAUSSWAHL – VERGÜTUNGSMODELLE – ERFOLGSFAKTOREN DER ZUSAMMENARBEIT

In diesem Grundlagenseminar lernen Sie, welche Möglichkeiten Sie haben, den Einkauf von Marketingleistungen mit Fokus auf Agenturleistungen zu optimieren. Sie erfahren, wo wesentliche Optimierungspotenziale im Marketingeinkauf liegen und wie Sie diese heben. Sie lernen, wie Sie die passende Marketingagentur finden, wie Sie zielführend ausschreiben, wie Sie die Angebote vergleichen und auswerten. Sie lernen außerdem verschiedene Vergütungsmodelle kennen und erfahren, welche wesentlichen rechtlichen und vertragsrelevanten Aspekte zu beachten sind. Zahlreiche Praxisbeispiele veranschaulichen die Seminarinhalte und liefern Ihnen praktische Tipps für Ihre Arbeit.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und Marketing, die neu mit der Beschaffung von Marketingleistungen, besonders von Agenturleistungen, betraut sind oder betraut sein werden

METHODIK: Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Bewertungsmatrix

REFERENTIN: Andrea Münch



SEMINARINHALTE

Der Markt für Marketingleistungen: ein kurzer Überblick

- › Begriffe und Definitionen – kleines Marketing-Glossar
- › Kreativ- versus Nicht-Kreativleistungen
- › Marketingleistungen: Messen, Events, (neue) Medien, Corporate Design/Corporate Identity, Direktmarketing, Callcenter, Drucksachen, Werbemittel, Kreativ-/Agenturleistungen etc.
- › Commodity-Definition

Kostenaspekte und Optimierungspotenziale

- › Interne Bedarfsbestimmung – welche Marketingleistungen werden beschafft? Und von wem?
- › Wo liegen (versteckte) Kosten?
- › Abstimmung interner und externer Prozesse
- › Erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Fachabteilung (Marketing)
- › Auftragsbündelung – so gelingt sie beim Einkauf von Marketingleistungen
- › Vermeidung von Maverick Buying als wesentliches Element

Die richtige Marketingagentur: So findet man sie

- › Die Landschaft der Marketingagenturen: Agenturvielfalt, Leistungsspektrum, Agenturprofile
- › Vorauswahl: Ermittlung der Profile und Stärken der Agenturen
- › Der Ausschreibungsprozess
- › Die exakte Definition der ausgeschriebenen Leistung – so erhalten Sie klare Angebote und vermeiden Aufschläge und Nachverhandlungen
- › Auswahlkriterien – welche sind wichtig und brauchbar?
- › Angebotsvergleich und Auswahl der Agentur
- › Entscheidungsfindung: Probeauftrag oder Wettbewerbspräsentation?

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Marketingagentur

- › Effektives Lieferantenmanagement
- › Sichtweise der Agentur
- › Typische Schwierigkeiten und Lösungsvorschläge
- › Der richtige Umgangston mit Agenturen
- › Briefings als wichtige Grundlage für eine gute Zusammenarbeit: Aufgabe, Ziel, Inhalt und Aufbau des Briefings
- › Informationen, die die Agentur haben muss, haben kann oder besser nicht haben sollte

Erfolgsmessung und Vergütung von Agenturleistungen

- › So kalkuliert die Marketingagentur
- › Definition und Gewichtung von Leistungskriterien – wann hat eine Agentur gut gearbeitet?
- › Messbarkeit von Agenturleistungen – Bewertung von Agenturen
- › Regelmäßiges Feedback über die (Un-)Zufriedenheit
- › Verschiedene Vergütungsmodelle: Pauschalhonorare, aufwandsbezogene und erfolgsabhängige Vergütung, Provisionen etc.
- › Tipps für die Verhandlung mit der Agentur

Umgang der Marketingagenturen mit Subkontraktoren

- › Hat der Einkauf Einflussmöglichkeiten auf die Auswahl der Subkontraktoren?
- › Sicherung der Qualität
- › Direkte Verhandlung mit dem Subkontraktor – sinnvoll?

Einige rechtliche Aspekte bei der Beschaffung von Marketingagenturleistungen

- › Urheberrecht, Lizenzrecht
- › Geheimhaltungsvereinbarung
- › Optimale Absicherung von Nutzungsrechten
- › Möglicher Vertragsaufbau
- › Wichtige Vertragsbestandteile
- › Einbindung von Subkontraktoren
- › Änderungsvorbehalte zum Leistungsumfang



- + Konkrete Fallbeispiele
- + Intensiver Erfahrungsaustausch
- + Zeit für individuelle Fragestellungen
- + Bewertungsmatrix



21. – 22.10.2019
03. – 04.12.2019
04. – 05.02.2020
27. – 28.04.2020

WIESBADEN
STUTTGART
FRANKFURT
HAMBURG

Radisson Blu Schwarzer Bock
Pullman Stuttgart Fontana
relexa hotel Frankfurt
Courtyard by Marriott Hamburg Airport

351910012
351912020
352002002
352004008

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



MARKETINGWISSEN FÜR EINKÄUFER

EINSTIEG IN DIE BEGRIFFE UND ARBEITSWEISEN DES MARKETINGS

Die Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung stellt Einkäufer aufgrund der spezifischen Fachbegriffe, Anforderungen und Arbeitsweisen des Marketings vor besondere Herausforderungen. Ziel des Seminars ist es daher, durch die Vermittlung von Marketing-Grundlagenwissen dem Einkäufer das Verständnis von Marketingbegriffen und der Arbeitsweise des Marketings zu erleichtern und dadurch eine Basis für eine reibungslosere Zusammenarbeit mit der Marketingabteilung und externen Dienstleistern zu schaffen. **Der Einkauf von Marketingleistungen ist nicht Gegenstand dieses Seminars. Diese Beschaffungsthematik wird im Seminar „Einkauf von Marketingleistungen“ (S. 128) behandelt.**

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an alle Einkäufer, die mit dem Einkauf von Marketingleistungen befasst sind oder künftig befasst sein werden und sich Marketing-Grundlagenwissen für diese Tätigkeit aneignen möchten.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Bewertungsmatrix

REFERENT: Peter Höger



[bme.de/BEK-MKW](https://www.bme.de/BEK-MKW)

SEMINARINHALTE

Marketinggrundlagen im Überblick

- › Warum Marketing überlebenswichtig ist
- › Marketingleistungen kompakt definiert
- › Die wichtigsten Marketing-Fachbegriffe für Einkäufer

So funktioniert Marketing: Strategien und Instrumente

- › Die 7 Schritte der Marketingplanung
- › Das bedeutet Marketing-Mix: Product, Price, Promotion, Place (4-P-Modell)
- › Darum lohnt es sich, in Markenführung zu investieren

Die wichtigsten Zukunftstrends im Marketing

- › Digitalisierung des Marketings: online schlägt TV
- › Die wichtigsten Medialkanäle für B2C und B2B
- › Big Data: große Datenmengen – große Wirkung

Marketing-Dienstleister kennen + führen + nutzen

- › Aufbau einer Agentur
- › Kreativleistungen und Nicht-Kreativleistungen
- › Kreativ-, Online- und Media-Agenturen – wer bietet was?
- › Was können Agenturen leisten und was nicht?
- › Ausschreibungen: Dreamteam Einkauf & Marketing
- › Agenturwahl: darauf kommt es dem Marketing an
- › Angebote, Vertrag, Agenturwechsel

Hop oder top: Marketingleistungen messen und bewerten

- › Ist Marketing überhaupt messbar?
- › So können Marketingleistungen verglichen und beurteilt werden
- › Die wichtigsten Kennzahlen im Marketing
- › Bewertungsmatrix für Einkäufer

Einkauf und Marketing: Beziehung optimieren – gemeinsam mehr Gewinn

- › So tickt das Marketing: Klischees, Wahrheiten, Typen, Prozesse
- › Erwartungen und Ansprüche der Marketingabteilung verstehen lernen
- › Das Marketing vom Mehrwert des Einkaufs überzeugen
- › Zusammenarbeit Einkauf und Marketing verbessern: Erfahrungswerte aus der Praxis
- › Missverständnisse und häufige Fehler vermeiden



- + Gründlicher Einstieg in die Grundlagen des Marketings
- + Besseres Verständnis der Thematik
- + Effektivere Kooperation mit der Marketingabteilung durch Kenntnis der Materie
- + Einblick in die Zukunftstrends des Marketings



06. – 07.11.2019
29. – 30.06.2020



MAINZ
STUTT GART

Novotel Mainz
Mövenpick Hotel Stuttgart Airport



351911012
352006005



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de

TECHNIKWISSEN FÜR IT-EINKÄUFER

EINSTIEG IN DIE BEGRIFFE UND ZUSAMMENHÄNGE DER IT

Der IT-Einkauf stellt Einkäufer aufgrund der spezifischen Fachbegriffe, Abkürzungen und Zusammenhänge oft vor besondere Herausforderungen. Ziel des Seminars ist es daher, IT-Einkäufern das nötige technische Hintergrundwissen zu vermitteln. Es hilft den Teilnehmern dabei, komplexe IT-Technologien zu verstehen, zu beurteilen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Neu- und Quereinsteiger in den Bereichen IT-, Hardware- und Software-Einkauf sowie Technischer Einkauf, Lizenz- und IT-Management, die sich Grundlagenwissen aneignen möchten, um mit der Fachabteilung und externen Lieferanten auf Augenhöhe diskutieren zu können.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

REFERENT: Volker Lopp



SEMINARINHALTE

Fachwissen – der Schlüssel zum Erfolg

- › Vom Problem zum Partner: die IT-Kollegen
- › Von der Terra Incognita zum Werkzeug: Neuland IT

Die Basis

- › Wie funktionieren Computer, Software und Netze?
- › Bit, Byte, Mega, Peta: grundlegende Einheiten

Die 4 Säulen der betrieblichen IT und ihre Zusammenhänge

- › Daten- und Sprachkommunikation
- › Hardware und Software

Grundlagen der Daten- und Sprachkommunikation

- › Datenleitungen, -verbindungen und -netze
- › Protokolle und Schichtsysteme
- › Aktive und passive Komponenten: Kabel, Switches, Router
- › Netzwerkarten, LAN-Topologien
- › Was ist was beim WLAN?
- › Festnetz, VoIP und Mobilfunk

Die wichtigsten Hardware-Fakten

- › PC/Desktop/Laptop/Tablet
- › PC-Komponenten und ihr Zusammenspiel
- › Großrechner (Mainframe)
- › Server: Blade und Rack, Cluster
- › Peripheriegeräte
- › Prozessor, Memory
- › Leistungssteigerung: Scale-up oder scale-out?

Datenmanagement und -sicherung

- › Speichertechnologie: RAID, NAS, SAN
- › Arten von Daten
- › Datenbanken und Data Warehouse
- › Datenanalyse und Data Mining
- › Migration von Daten

Software-Arten und ihre Besonderheiten

- › Der Software-Lebenszyklus
- › Systemsoftware und Anwendungssoftware
- › Standardsoftware
- › Individualsoftware und das ABC der Programmiersprachen
- › Open Source Software (OSS)

IT-Organisation und Softwarearchitekturen

- › Aufbau und Organisation einer Informatik-Abteilung
- › IT-Infrastruktur und ITIL
- › Outsourcen oder Inhouse?
- › IT-Systemlandschaft: Konventionell, virtuell oder Cloud
- › Was sind Terminal-Server, Host, Client/Server und N-Tier?

Die großen Anbieter und ihre Standardprodukte

- › Was sollte bei der Auswahl des Anbieters beachtet werden?
- › Marktmacht und Kompatibilität

Cloud Computing und SaaS – Vor- und Nachteile

- › SaaS, PaaS und IaaS, ASP
- › Was ist eine Cloud und welche ist die richtige?
- › Kostenvorteile durch Cloud-Computing
- › Datensicherheit

Sicherheit und Datenschutz

- › Viren, Trojaner und Co.
- › Standards nach BSI und ISO
- › Authentifizierungsverfahren
- › Sicherheit in mobilen Netzen und Infrastrukturen

Trends und aktuelle Entwicklungen

- › Virtualisierung, Big Data
- › Sustainability IT: Soziale und ökologische Aspekte der IT
- › Internet of Things (IoT) und Industrie 4.0
- › Apps und Mobile Devices
- › Hype Cycle



09. – 10.12.2019
27. – 28.01.2020
11. – 12.05.2020



FRANKFURT The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel
DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
MÜNCHEN arcona Living München



351912027
352001006
352005010



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



CURRICULUM: PROFESSIONELLER IT-EINKAUF

Eine gut aufgestellte IT ist für erfolgreiche Unternehmen die Basis, um im Wettbewerb zu bestehen und zukunftsorientierte Strategien umzusetzen. Sie als Verantwortlicher für den Einkauf von IT-Leistungen tragen damit im Spannungsfeld zwischen Kostendruck, Technologiefortschritt und komplexen Anbieterstrukturen wesentlich zum Unternehmenserfolg bei. Sie sind gefordert, die Qualität der Leistungen und Technologien sicherzustellen, effiziente strategische Partnerschaften auszubauen sowie die Flexibilität und Kostentransparenz in den Prozessen und Projekten zu erhöhen. Charakterisierend ist außerdem, dass der Bereich Informationstechnologie ständigen Veränderungen unterliegt, so dass insbesondere für Sie als IT-Einkäufer regelmäßiges Lernen und Weiterbilden unerlässlich ist. Das Curriculum „Professioneller IT-Einkauf“ bietet Ihnen umfassende Kenntnisse, die für einen erfolgreichen IT-Einkauf wesentlich sind: von der Ausschreibung der Leistung und der Auswahl der Dienstleister über den Vertragsschluss bis hin zur erfolgreichen Zusammenarbeit mit Kollegen und externen Partnern.

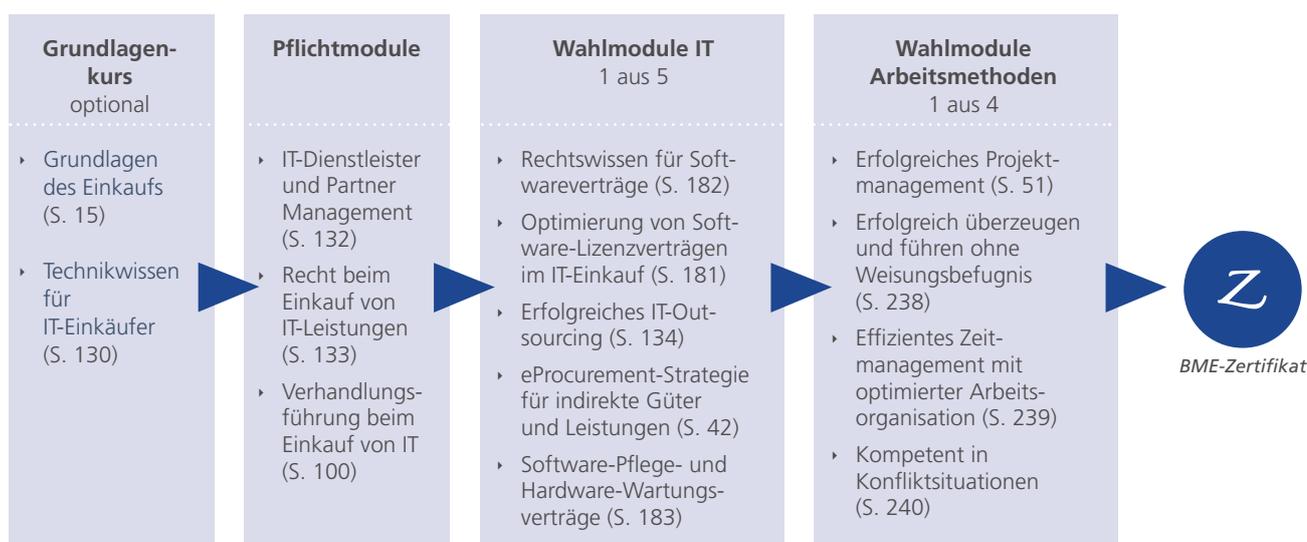


Durch den modularen Aufbau in **Pflichtmodule** und **Wahlmodule** können Sie sich ein auf Sie zugeschnittenes Weiterbildungsprogramm zusammenstellen. Die Pflichtmodule bilden die Kernkompetenzen ab. Die Wahlmodule bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Wissen individuell und fachspezifisch zu vertiefen.

Um das Zertifikat „Professioneller IT-Einkauf“ zu erhalten, müssen Sie die in der Grafik angeführten **3 Pflichtmodule** sowie **2 Wahlmodule** – je einen Kurs aus den Bereichen IT und Arbeitsmethoden – innerhalb von 18 Monaten durchlaufen.

IHRE VORTEILE

- + Sie stellen Ihre Schwerpunkte selbst zusammen!
- + Sie qualifizieren sich im Software- und Hardware-Einkauf!
- + Sie erhalten Kenntnisse in relevanten Soft-Skill-Bereichen!
- + Sie bekommen nach jeder erfolgreichen Modulteilnahme ein Teilnahmezertifikat sowie ein Gesamtzertifikat nach erfolgreicher Absolvierung des gesamten Curriculums!



INFORMATIONEN

Genaueres zu den **Inhalten**, zu **Terminen** und zum **Preis für die Einzelbuchung** der Module erhalten Sie auf der jeweils angegebenen Seminarseite, auf Anfrage oder unter

bme.de/it-curriculum

TEILNAHMEGEBÜHREN exkl. Grundlagenkurs:

4.995,- EUR zzgl. MwSt.

Optionaler Grundlagenkurs:

1.095,- EUR zzgl. MwSt.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anna Riedl
Teamleiterin Seminare
Telefon: 06196 5828-253
E-Mail: anna.riedl@bme.de

IT-DIENSTLEISTER UND PARTNER MANAGEMENT

Sie lernen erfolgreiche Strategien und Möglichkeiten der Kostenbeeinflussung kennen. Sie erfahren, wie Sie bei IT-Sourcing-Projekten Dienstleister und Partner effizient bewerten, auswählen und managen. Sie erfahren, wie Sie sich vor Risiken schützen und zu einem interessengerechten Ergebnis mit strategischen Lieferanten kommen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen IT-, Software- und Hardware-Einkauf, Technischer Einkauf, Global Procurement und Materialwirtschaft sowie Lizenz- und IT-Management

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppenübung, Diskussion

REFERENT: Dr. Uwe Wildt

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ zu wählen (S. 131).



SEMINARINHALTE

Strategischer und operativer Einkauf von IT-Leistungen

- › Ablauf- und Aufbauorganisationsformen des IT-Einkaufs
- › Entwicklung und Umsetzung effizienter Sourcingstrategien
- › Bündelung und Konsolidierung von IT-Dienstleistern

Erfolgreiche Beschaffungsstrategien in IT-Projekten

- › Aspekte der Beschaffungsmarktforschung
- › Einschränkungen und Restriktionen bei der Vergabe
- › Konsolidierung der Lieferanten

Gründliche Verhandlungsvorbereitung als Erfolgsfaktor der Beschaffung

- › Analyse der Wettbewerbssituation
- › Festlegung der strategischen Ausrichtung
- › Ausarbeitung des Ablaufs der Verhandlung

Auswahl und Bewertung von Systemanbietern bzw. Dienstleistern

- › Global vs. Local Sourcing
- › Kriterien zur Lieferantenauswahl und -bewertung
- › Festlegung der Bewertungskriterien
- › Welche Vorgehensweisen zur Auswahl gibt es?
- › Praxistipps

Fallbeispiel: Beschaffung von Hardware in der Praxis

- › Spezifikation der Anforderungen
- › Festlegung der Bieterliste
- › Ablauf der Verhandlungen
- › Weitere Schlussfolgerungen für zukünftige Vorhaben

Ansätze zur Steuerung der Kosten im IT-Bereich

- › Kostenvergleich: Ist billig gleich besser?
- › Controlling-Regelkreise
- › Benchmarking und Monitoring der laufenden Kosten im Projekt

Preisverhandlung mit Lieferanten und Anbietern

- › Verhandlungsspielraum und Verhandlungsführung
- › Wie erzielen Sie günstige Konditionen?

%

Sie sparen 195,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Recht beim Einkauf von IT-Leistungen“ (S. 133) zu unserem Paketpreis.

1.595,- € zzgl. MwSt.

			
21.10.2019	FRANKFURT	Lindner Congress Hotel Frankfurt	351910045
03.02.2020	HANNOVER	IntercityHotel Hannover	352002003
29.06.2020	NÜRNBERG	Adina Apartment Hotel Nürnberg	352006006
			895,- EUR zzgl. MwSt.



RECHT BEIM EINKAUF VON IT-LEISTUNGEN

Von Juristen für Nicht-Juristen: Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen bei der Beschaffung von IT-Leistungen und lernen ausgewählte Vertragsinhalte kennen. Sie lernen, wie Sie Nutzungsrechte und Lizenzen profitabel einsetzen und Lizenzvereinbarungen und Verträge optimal gestalten. Sie vertiefen Ihr Rechts-Know-how und entwickeln einen sicheren Umgang mit Rechtsformulierungen.

ZIELGRUPPE: Leiter und führende Mitarbeiter aus den Bereichen IT-, Software- und Hardware-Einkauf, Technischer Einkauf, Global Procurement und Materialwirtschaft sowie Lizenz- und IT-Management

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppenübung, Diskussion, Ausgabe von Checklisten und Gesetzestexten

REFERENT: RA Karsten Rößner

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ zu wählen (S. 131).



SEMINARINHALTE

Rechtliche Grundlagen zur Beschaffung von IT-Leistungen

- › Grundlagen des Vertragsabschlusses
- › Einbeziehung AGBs, Kollision von Einkaufs- und Verkaufsbedingungen
- › Vertragstypen

Rechtssicherer Erwerb von Software (Individual- und Standardsoftware)

- › Software + Urheberrecht (Rechtliche Grundlagen)
- › EULA und andere Nutzungsbedingungen
- › Open Source Software
- › Regelungspunkte beim Erwerb von Software
- › Aktuelles aus der Rechtsprechung (Gebrauchte Software etc.)

Die verschiedenen IT-Verträge

- › Beschaffungs- und Projektverträge
 - Kauf-, Werk-, Dienst-/Dienstleistungsvertrag
- › Erwerb von Hardware- und Software (Unterschiede/ Besonderheiten)
- › Wartungs- und Pflegeverträge
- › Aktuelle Service-Providing-Verträge
- › Wie vermeiden Sie juristische Fallstricke?
- › **Praktische Anwendung: IT-Vertragstypen**

Fragen der Vertragsgestaltung/-inhalte

- › Welcher Vertragstyp für welchen Anlass?
- › Ausgewählte Vertragsinhalte/notwendige Regelungsinhalte
- › Rechte und Pflichten bei Leistungsstörungen
- › Risikominimierung durch vorausschauende Vertragsgestaltung, insb. in Bezug auf Leistungsstörungen (Projektverzug, Schlecht- oder Nichterfüllung)

Gestaltung von Service Level Agreements

- › Der Aufbau eines typischen SLAs
- › Was tun bei Nicht- oder Schlechterfüllung von SLAs?

IT-Compliance

- › Anforderungen an den IT-Einkauf

Datenschutzrecht

- › Auftragsdatenverarbeitung bei IT-Serviceverträgen
- › Informationssicherheit

Audit

- › Rechtliche Grundlage/Zulässigkeit
- › Rechte und Pflichten der Vertragspartner
- › **Praxistipps**

Asset-/Lizenzmanagement und Vertragsüberwachung

- › Warum? Weshalb? – Mindestanforderungen
- › Inhalt/Umfang/Gestaltung eines Asset-/Lizenzmanagements
- › **Praxistipps**



Sie sparen 195,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „IT-Dienstleister und Partner Management“ (S. 132) zu unserem Paketpreis.

1.595,- € zzgl. MwSt.



22.10.2019
04.02.2020
30.06.2020

FRANKFURT
HANNOVER
NÜRNBERG

Lindner Congress Hotel Frankfurt
IntercityHotel Hannover
Adina Apartment Hotel Nürnberg

351910048
352002004
352006007

09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.

ERFOLGREICHES IT-OUTSOURCING

STRATEGIEN UND HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR OUTSOURCING UND CLOUD SERVICES

Sie lernen erfolgreiche Taktiken und Strategien für das ganzheitliche Management des IT-Outsourcings kennen. Sie erfahren, wie Sie ausgehend von einer Outsourcing-Strategie alle Phasen erfolgreich umsetzen können. Herausforderungen für den Einkauf und Lösungsansätze für Outsourcing, Cloud Computing und Provider Management werden vermittelt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen IT-Einkauf, Provider Management und IT-Controlling

METHODIK: Vortrag mit Praxisbeispielen, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppenübung, Diskussion

REFERENT: Timm Scheibach

 bme.de/BEK-OUT

SEMINARINHALTE

Phasen des IT-Sourcing-Lifecycle – ganzheitlich gedacht

- › Definition Sourcing: In- und Outsourcing von IT-Dienstleistungen
- › Das Lifecycle-Modell (Strategie, Wettbewerb, Transformation, Steuerung und Optimierung)
- › Warum führt nur eine Beachtung des gesamten Lifecycle zu optimalen Ergebnissen?

Entwicklung einer IT-Sourcing-Strategie

- › Aufnahme und Bewertung des Status quo
- › Umfeld-Analyse: aktuelle Entwicklungen auf dem Markt und beim Wettbewerb
- › Entwicklung und Bewertung eines Zielbildes
- › Prüfung der Sourcing Readiness: Wie sind Einkauf und IT für eine erfolgreiche Strategie-Umsetzung aufzustellen?
- › Umsetzungsplanung

Grundsatzfragen während der Strategieentwicklung

- › Realistische Qualitäts- und Einsparpotenziale durch Outsourcing
- › IT-Fertigungstiefe: Make or Buy
- › Single- oder Multi-Provider-Strategie

Auswahlprozess – vom Servicekatalog zum Vertrag

- › Erstellung einer Leistungsbeschreibung
- › Ausschreibungsvarianten
- › Vertragsgestaltung und SLA
- › Marktübliche Preismodelle und typische Preistreiber

Effektives Provider Management im laufenden Betrieb

- › Optimale Provider-Steuerung durch den Einkauf
- › Steigerung der Servicequalität und Kostenoptimierung
- › Service-Controlling

Besonderheiten des Cloud Computing in der Praxis

- › Abgrenzung zum klassischen IT-Outsourcing
- › Verschiedene Ausprägungen (z.B. Private Cloud, Public Cloud und Hybrid Cloud)
- › Besonderheiten in Leistungsbeschreibung, Vertrag und Preismodell
- › Nützliche Verhandlungshebel für den Einkauf
- › Datensicherheit

			
19.11.2019	STUTT GART	DORMERO Hotel Stuttgart	351911049
19.06.2020	FRANKFURT	Mercure Hotel Frankfurt Eschborn Ost	352006008
			895,- EUR zzgl. MwSt.

BME-MARKTINFORMATIONEN PKW-FLOTTENMANAGEMENT

Aufwendungen für Dienstwagen bilden einen wichtigen und stetig wachsenden Kostenblock in Unternehmen. Mit einer gut durchdachten Car Policy lassen sich einfach und schnell Kostensenkungen realisieren. Grundlage hierfür bilden verlässliche Informationen.

Die BME-Marktinformationen Pkw-Flottenmanagement schaffen Klarheit über Kosten und Prozesse – mit dem Ziel, Potenziale für mehr Effizienz aufzudecken. Sie enthalten strategische Kennzahlen zu Kosten, Prozessen, Organisation und Vertragsmanagement, die bei den teilnehmenden Unternehmen abgefragt wurden. Die Ergebnisse liefern damit valide Vergleichswerte, um die eigene Performance einordnen und verbessern zu können.

 bme.de/benchmark



30
KENN-
ZAHLEN

DIE BME-MARKTINFORMATIONEN PKW-FLOTTENMANAGEMENT ENTHALTEN KENNZAHLEN AUS DEN BEREICHEN:

- **Kosten** (Gesamtkosten des Fuhrparks, Vollkosten des Fuhrparks je km, Verteilung der Kostenarten je Fahrzeug)
- **Organisation/Struktur** (Digitalisierung im Flottenmanagement Organisationsform des Flottenmanagements, durchschnittliche Anzahl der betreuten Fahrzeuge je Mitarbeiter, Aufteilung des Fuhrparks nach Fahrzeugtypen, etc.)
- **Vertragsmanagement** (Rahmen- und Rabattverträge mit Fahrzeugherstellern und Mineralölgesellschaften, genutzte Dienstleistungen des Leasinganbieters, Ziele im Fuhrparkmanagement, etc.)



- + Aktuelle Datenerhebung mit Bezug zu bisherigen Entwicklungen
- + Nutzen Sie die Ergebnisse zur Überprüfung Ihrer Car Policy
- + Erkennen Sie auf einen Blick Ihre Einspar- und Verbesserungspotenziale
- + Erhalten Sie Informationen zu Veränderungen und Trends am Markt



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Pierina Miladinovic
Projektmanagerin Benchmark Services
Telefon: 06196 5828-347
E-Mail: pierina.miladinovic@bme.de

ERSCHEINUNG

jährlich

980,- EUR zzgl. 19 % MwSt.

5

Indirektes Material/
Dienstleistungen



GRUNDLAGEN FUHRPARKMANAGEMENT

Im Rahmen dieses Seminars erhalten Sie grundlegende Informationen zum Aufbau und Management einer ökonomisch sinnvollen Fuhrparkflotte. Sie erfahren, wie Sie einen PKW-Fuhrpark gemäß Vorgaben und Nachhaltigkeitskriterien auf- bzw. umbauen und diesen anschließend effizient steuern. Darüber hinaus erhalten Sie Einblicke in die Themen Controlling sowie Finanzierungskonzepte und Outsourcing.

ZIELGRUPPE: Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Neu- und Quereinsteiger aus den Bereichen Fuhrpark- bzw. Flottenmanagement sowie Einkäufer, die für die Beschaffung von Fuhrparkleistungen sowie das Management einer Fahrzeugflotte innerhalb eines Unternehmens verantwortlich sind.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion, praktische Übungen

REFERENT: André Horl



SEMINARINHALTE

Grundlagen, Organisation und Analysen

- › Fuhrparkmanagement innerhalb der Unternehmensorganisation
- › Aufgaben des Fuhrparkmanagements
- › Personalpolitische Anforderungen
- › Fuhrparkanalysen: Bestands-, Reparatur- und Prozessanalysen
- › Fuhrparkorganisation: Fuhrparkverwaltung und Fuhrparklösungen
- › Vorlagen für eine virtuelle Fahrzeugakte/Dokumentation von Fahrzeugunterlagen

Bedarfsermittlung, Beschaffung und Steuerung

- › Unternehmensspezifische Bedarfsermittlung
- › Nachhaltigkeitsanforderungen und rechtliche Rahmenbedingungen
- › Auswahl und Formen der Beschaffung
- › Gestaltung von Ausschreibungen und Empfehlungen für Großkundenverträge
- › Vor- und Nachteile sowie Vergleich von Teil- bzw. Full-Service-Angeboten
- › Auswahl geeigneter Geschäftspartner
- › Einsparpotenziale im Fuhrpark: Fahrzeugauslastung, Kostentreiber, verhandelbare Elemente

Finanzierungskonzepte, Outsourcing und Controlling

- › Kauf, Leasing oder Miete – Fuhrparkfinanzierungskonzepte auf dem Prüfstand
- › Gestaltungsmöglichkeiten zu Kilometer- oder Restwertverträgen mit und ohne Kaufoption
- › Vergleichsrechnung der Finanzierungsformen
- › Verhandelbare Elemente in Leasingverträgen
- › Die Entscheidung: Make or Buy
- › Betriebswirtschaftliche Analyse: Aufteilung von fixen und variablen Fahrzeugkosten
- › Kalkulationsmethoden
- › Kosten- und Leistungsrechnung
- › Tools für ein sinnvolles Controlling und Reporting

Dienstwagenordnung

- › Bedeutung einer Car Policy
- › Definition eines Nutzerberechtigtenkreises
- › Nutzungsumfang und Überlassungsbedingungen
- › Abstimmungen zu Fahrzeugen und Ausstattung
- › Fahrzeugübergabe, Nutzungsdauer und Fahrzeugrückgabe
- › [Mögliche Inhalte einer Dienstwagenordnung](#)

Risiko- und Schadenmanagement

- › Bedeutung Risk- und Schadenmanagement
- › Fahrzeugschäden: Einsatz von Smart Repair und freien Werkstätten
- › Ladungssicherung
- › Reifenmanagement
- › Tankkartenmanagement
- › Mietwagenmanagement



Sie sparen 295,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Basiswissen Fuhrparkrecht“ (S. 137) zu unserem Paketpreis.

1.995,- € zzgl. MwSt.



14. – 15.11.2019
11. – 12.02.2020



FRANKFURT relexa hotel Frankfurt
DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord



351911045
352002005



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



BASISWISSEN FUHRPARKRECHT

Das Fuhrparkmanagement unterliegt höchst anspruchsvollen Haftungsregelungen. Somit muss es sowohl im haftungsrechtlichen als auch im betriebswirtschaftlichen Interesse eines Unternehmens liegen, reibungslose Prozesse zu gewährleisten. Im Rahmen dieses Seminars erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Rechtsfragen, die Sie in der Fuhrparkpraxis unbedingt beachten sollten. Unter Berücksichtigung des neuesten Stands der Rechtsprechung lernen Sie, wie Sie Risiken erkennen, Haftungen vermeiden und praxisgerechte Lösungen in Ihrem Unternehmen umsetzen können.

ZIELGRUPPE: Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Neu- und Quereinsteiger aus den Bereichen Fuhrpark- bzw. Flottenmanagement sowie Einkäufer, die für die Beschaffung von Fuhrparkleistungen sowie das Management einer Fahrzeugflotte innerhalb eines Unternehmens verantwortlich sind.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion

REFERENT: RA Achim H. Feiertag



SEMINARINHALTE

Die Haftung im Fuhrpark

- › Die Haftung des Unternehmers für den Fuhrpark und die Fahrzeuge im Fuhrpark
- › Grundlagen und Reichweite der Haftung, insb. der Halterhaftung
- › Konsequenzen der Haftung (zivil-, versicherungs-, strafrechtlich etc.)
- › Delegation der Haftung des Unternehmers auf den Fuhrparkleiter: Reichweite und Grenzen der Delegation (Arbeitsvertrag, betriebliche Übung)
- › Fürsorgepflichten des Unternehmers (Rechtsschutzversicherung?)

Der Verkehrsunfall im Fuhrpark (Gefährdungs- und Verschuldenshaftung)

- › Reparatur- und Totalschaden
- › Mietwagen, Nutzungsausfall
- › Besonderheiten bei Leasing

Versicherungsrecht

- › Grundlagen
- › Obliegenheiten
- › Gefahrerhöhungen
- › Die Repräsentantenhaftung
- › Besonderheiten bei Leasing

Der Dienstwagen

- › Gestaltung der Überlassung
 - Dienstwagenordnung, Dienstwagenvertrag
 - Vertragliche Fallstricke der Dienstwagenüberlassung (Führerscheinklausel)
 - Austausch und Rückgabe des Dienstwagens
- › Fallstricke stillschweigender Überlassung
- › Einzelne Klauseln in der Dienstwagenüberlassung (insb. Widerrufsklauseln)
- › Dienstwagen und Leasing (der Kreis der Nutzungsberechtigten)
- › Die Car Policy
- › Die Dienstwagenbesteuerung

Die Führerscheinkontrollen im Fuhrpark

- › Rechtliche Grundlagen (Strafrecht, Zivilrecht, Versicherungsrecht, insb. bei Leasing)
- › Durchführung, Dokumentation
- › Einordnung der Begriffe Führerschein/Fahrerlaubnis

- › Die „erforderliche“ Fahrerlaubnis, die ausländische Fahrerlaubnis
- › Die elektronische Führerscheinkontrolle

Das Fahreignungsregister und das neue Punktsystem

- › Inhalt des Fahreignungsregisters
- › Wer erhält Auskunft und wann?

Vorschriften zur Unfallverhütung, insb. BGV D 29

- › Kreis der betroffenen Fahrzeuge
- › Pflichten des Unternehmers
- › Pflichten des Fahrzeugführers
- › Kontrolle durch Sachverständige – die UVV-Prüfung

Umgang mit Fragen des Strafrechts und des Ordnungswidrigkeitenrechts

- › Alkohol am Steuer, Unfallflucht und Nötigung
- › Fahrmittlungsanfrage, Umgang mit Anhörungsbögen
- › Ordnungswidrigkeitenverfahren (Bußgeldbescheid, Verwarnung etc.)

Die Entziehung der Fahrerlaubnis – das Fahrverbot

- › Abgrenzung der Begriffe
- › Eignung zum Führen von Kraftfahrzeugen
- › Vermeidung von Fahrverboten
- › Umgang der Fuhrparkleitung mit (drohenden) Fahrverboten

Die Fahrtenbuchauflage

- › Inhalt und Zweck der Auflage
- › Abgrenzung zum steuerrechtlich geführten Fahrtenbuch
- › Vermeidungsstrategien



Sie sparen 295,- €

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Grundlagen Fuhrparkmanagement“ (S. 136) zu unserem Paketpreis.

1.995,- € zzgl. MwSt.



13.11.2019
10.02.2020



FRANKFURT relexa hotel Frankfurt
DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord



351911044
352002006



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



DAS 1X1 DES TRAVEL-EINKAUFS

GESCHÄFTSREISEN KOSTENGÜNSTIG PLANEN UND EFFIZIENT STEUERN

Geschäftsreisen stellen einen bedeutenden und häufig unterschätzten Kostenblock im Unternehmen dar. Beim Einkauf von solchen Reiseleistungen lassen sich in jedem Unternehmen erfahrungsgemäß deutlich Kosten sparen. Sie erhalten einen umfassenden Überblick über das Thema Geschäftsreisen sowie eine detaillierte Vorstellung der Nutzung der vielfältigen Informations- und Einsparmöglichkeiten. Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie Potenziale Ihres Unternehmens beim Einkauf von Geschäftsreisen erkennen und nutzen und damit deutlich zum Unternehmenserfolg beitragen.

ZIELGRUPPE: Alle Mitarbeiter, die sich mit dem Einkauf von Reiseleistungen bei Geschäftsreisen befassen

METHODIK: Präsentation, interaktive Internet-Live-Demonstration, Checklisten, Musterausschreibung

REFERENT: Rüdiger Mahnicke



SEMINARINHALTE

Geschäftsreisemarkt und seine Marktteilnehmer

- Das Dreieck „Kunde, Leistungsträger, Reisemittler“
- Welche Rolle spielen Reservierungssysteme, Online-Lösungen, Webportale und Apps?
- Die übliche Preisstruktur der einzelnen Leistungsarten und mögliche Einsparpotenziale

Der Geschäftsreiseprozess im Unternehmen

- Rahmenbedingungen: Vorgaben der Geschäftsführung, rechtliche Regelungen, der emotionale Faktor etc.
- Die einzelnen Prozess-Schritte: von der Reiseplanung bis zur Reisekostenabrechnung

Darstellung der Einsparpotenziale im Detail

- Flug – der optimale Flugpreis
 - Ausnutzung des „Best Buy“
 - Einfluss des Buchungsverhaltens auf den Flugpreis
 - Wann machen Firmenabkommen Sinn?
 - Bonusprogramme der Airlines
 - Sinnvolle Definition der Reisetandards
- Hotel – Verhandlungsmöglichkeiten
 - Eigenverhandelte Raten
 - Nicht-monetäre Rahmenbedingungen und Zusatzleistungen
 - Hotelbroker und ihre Stärken/Schwächen
 - Unterschied zwischen Geschäftsreise-Einkauf und Einkauf für Tagungen, Schulungen und Events
- Mietwagen – beste Konditionen
 - Verschiedene Quellen für Raten
 - Besonderheiten bei den Verträgen
- Bahn
 - Rentabilitätsrechnung für die verschiedenen BahnCards
 - Großkundenrabatt auch für mittelständische Unternehmen
- Kreditkartensysteme
 - Überblick über die Anbieter in Deutschland
 - Firmenkreditkarten, Mitarbeiterkreditkarten, virtuelle Zahlungsmittel

Der Vertriebsweg Reisebüro

- Überblick über den Reisebüromarkt in Deutschland und aus globaler Sicht
- Die Vergütungssysteme (Transaktionsgebühren und Management-Gebühr)
- Richtige Zusammenarbeit mit dem Reisebüro
- Das Account Management des Reisebüros: Leistung und Nutzen

Der Vertriebsweg Online

- Marktübersicht: Online-Systeme und Online-Buchungsmaschinen
- Vorstellung einer Online-Buchungsmaschine
- Konditionen der Zusammenarbeit mit Online-Anbietern und dem Reisebüro

Reisekosten-Controlling: Daten und Kennzahlen

- Reportingstruktur und Datenquellen
- Wie verschaffe ich mir den Überblick?
- Kennzahlen zu Leistungsarten:
 - Flug
 - Bahn
 - Mietwagen
 - Hotel

Reisebüroausschreibung

- Kriterien für die Reisebüroauswahl
- Reisebüroausschreibung: Bestandteile, Formulierungen
- Bewertungsmatrix für die Bewertung von Angeboten
- Sinn globaler Reisebüroausschreibungen

Leistungsträgerausschreibungen und Verhandlungen mit Leistungsträgern

- Aufbau von Leistungsträgerausschreibungen je nach Leistungsträger (Fluggesellschaft, Autovermietung, Hotel)
- Adressatenkreis für Leistungsträgerausschreibungen

Aufbau eines Travel-Management-Projektes am Beispiel Sicherheit auf Reisen

- Beispielhafter Projektplan: Phasen, Ziele und Meilensteine, Zeitplanung



02. – 03.12.2019
23. – 24.03.2020
29. – 30.06.2020

MAINZ
HAMBURG
STUTT GART

Hilton Mainz
ARCOTEL RubIn Hamburg
arcona MO.HOTEL Stuttgart

351910013
352003019
352006010

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



EINKAUF VON HOTELDIENTSTLEISTUNGEN

GESCHÄFTSREISEÜBERNACHTUNGEN UND TAGUNGEN ERFOLGREICH AUSSCHREIBEN

Der Hoteleinkauf stellt für den Einkäufer eine Herausforderung in vielerlei Hinsicht dar. Der professionelle Einkäufer steht einem eher auf Beziehungsmanagement ausgerichteten Hotelvertrieb gegenüber. Ein geordnetes Ausschreibungsverfahren gibt es meistens nicht. Das Seminar gibt einen vertieften Überblick über die Warengruppe Hoteldienstleistungen – sowohl für die einzelnen Geschäftsreiseübernachtungen als auch für Tagungen. Praxisnah werden Ausschreibungsverfahren und Verhandlungstaktiken vorgestellt. Darüber hinaus erhält der Einkäufer Tipps für die interne Vermarktung seines Hotelprogramms und für die Erfolgskontrolle.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, Travel Manager, Veranstaltungsplaner und alle Mitarbeiter, die sich mit dem strategischen Einkauf von Hoteldienstleistungen beschäftigen

METHODIK: Präsentation, Gruppenarbeit, Diskussion

REFERENT: Rüdiger Mahnicke



[bme.de/BEK-HOT](https://www.bme.de/BEK-HOT)

SEMINARINHALTE

Übersicht über den deutschen Hotelmarkt

- › Zahlen, Daten, Fakten
- › Sterne, Gütesiegel – wie bekomme ich den Überblick?

Einkauf von Einzelübernachtungen für Geschäftsreisende

Bedarfsanalyse

- › Datenquellen, Datenkonsolidierung
- › Kennzahlen
- › Einbeziehung der Bedarfsträger

Aufbau einer Hotelausschreibung

- › Zeitliche Planung
- › Aufbau des RFP (Request for Proposal)
- › Identifizierung der Ausschreibungsteilnehmer
- › Unterschiede in der Verhandlung mit Ketten und mit Einzelhotels
- › Verhandlungsstrategien
- › Aufbau eines Hotelportfolios

Hotelvertrag

- › Vertragsbedingungen
- › Laufzeiten
- › Kettenverträge

Einkauf von Hoteldienstleistungen für Tagungen

Bedarfsanalyse

- › Datenquellen, Datenkonsolidierung
- › Kennzahlen
- › Einbeziehung der Bedarfsträger

Aufbau einer Hotelausschreibung

- › Zeitliche Planung
- › Identifizierung der Ausschreibungsteilnehmer
- › Zusammensetzung einer Tagungspauschale
- › Verhandlung von Übernachtungen im Zusammenhang mit Tagungen
- › Aufbau eines RFP
- › Verhandlungsstrategien
- › Stornobedingungen für Tagungen
- › Das optimale Hotelprogramm für Tagungen

Wie verkaufe ich mein Hotelprogramm intern?

Kommunikation mit dem Buchenden

- › Was kann mein Reisebüro?
- › Portale auf dem deutschen Markt
- › Richtlinien

Einkaufscontrolling

- › Wie verkaufe ich meinen Einkaufserfolg?
- › Stimmige Kennziffern für den Hoteleinkauf



04.12.2019
25.03.2020



MAINZ
HAMBURG

Hilton Mainz
ARCOTEL Rubin Hamburg



351910014
352003020



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.





KOMPAKTWISSEN STROM- UND GASEINKAUF FÜR DEN MITTELSTAND

Sie erhalten einen Überblick über den Strom- und Gasmarkt inkl. geltenden Verordnungen. Sie erfahren, welche Möglichkeiten Ihnen bei der Strom- und Gasbeschaffung zur Verfügung stehen und wie Sie mögliche Einsparpotenziale heben bzw. steigenden Energiepreisen entgegenwirken können.

ZIELGRUPPE: Speziell für Einkäufer, leitende Angestellte sowie Mitarbeiter aus mittelständischen Unternehmen, die sich mit der Thematik der Energiebeschaffung vertraut machen bzw. ihr vorhandenes Wissen vertiefen möchten

METHODIK: Fachvorträge, Praxisbeispiele, Übungen, Diskussion.

Eigene Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag und Fragen zu bestehenden Strom- und Erdgasvereinbarungen (mit entspr. Unterlagen) sind willkommen.

REFERENT: Rainer Hertel



SEMINARINHALTE

Energiepreise und deren Zusammensetzung

- › Bestandteile der Strompreise, deren Berechnung und Optimierung
 - Sämtliche Kostenumlagen und gesetzliche Abgaben
 - Stromsteuer
 - Netznutzungsentgelte
 - Energiekosten
- › Bestandteile der Erdgaspreise, deren Berechnung und Optimierung
 - Sämtliche Kostenumlagen und gesetzliche Abgaben
 - Erdgassteuer
 - Netznutzungsentgelte
 - Energiekosten
- › Sonderregelungen und deren Anwendung
 - Besondere Ausgleichsregelung EEG
 - Individuelles Netzentgelt
 - Spitzenausgleich Strom und Erdgas
 - Konzessionsabgabenverordnung

Vom Gasmarkt zu den Einkaufsstrategien für Erdgas

- › Grundlagenwissen Erdgas
- › Struktur des Gasmarktes in Deutschland
- › Öl- und Gaspreisentwicklung
- › Beschaffungsstrategien im Vergleich
 - Vollversorgung zum Festpreis
 - Formelindizierte Beschaffung
 - Horizontale und vertikale Tranchenbeschaffung
 - Tranchenbeschaffung mit Monats- und Spotmarktanteil
 - Portfoliomanagement und weitere Einkaufsstrategien
- › Notwendige Anfragedaten
- › Bewertung der eigenen Verbrauchsstruktur
- › Erstellung von Bedingungen für Anfrage und Vergabe
- › Anfragevorbereitung und -durchführung, Angebotsbewertung
- › Benchmarking eigene Konditionen vs. Marktentwicklung

Vom Kyoto-Protokoll zur Energieeffizienz

- › Das Kyoto-Protokoll und seine Eckpunkte
- › Kyoto – flexible Mechanismen
- › Energieeffizienz mit Praxisbeispielen

Contracting

- › Grundbegriffe des Contracting
- › Anwendungsbeispiele

Vom Strommarkt zu den Einkaufsstrategien für Strom

- › Grundlagenwissen Strom
- › Struktur des Strommarktes in Deutschland
- › Handelsplätze und -plattformen
- › Strompreisentwicklung
- › Beschaffungsstrategien im Vergleich
 - Vollversorgung zum Festpreis
 - Indexorientierte Beschaffung
 - Horizontale und vertikale Tranchenbeschaffung
 - Tranchenbeschaffung mit Monats- und Spotmarktanteil
 - Portfoliomanagement und weitere Einkaufsstrategien
- › Notwendige Anfragedaten
- › Bewertung der eigenen Verbrauchsstruktur
- › Erstellung von Bedingungen für Anfrage und Vergabe
- › Anfragevorbereitung und -durchführung, Angebotsbewertung
- › Benchmarking eigene Konditionen vs. Marktentwicklung

Optimierung des Energieeinkaufs durch Bündelung

- › Voraussetzungen für die erfolgreiche Bündelung
- › Konzeptbeispiele
- › Erfahrungen aus der Praxis



Rechtliche Fragestellungen behandelt das Seminar „Rechtsfragen Energieeinkauf“ (S. 143).



13. – 14.11.2019
13. – 14.05.2020



DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City
STUTT GART Maritim Hotel Stuttgart



351911011
352005012



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



STRATEGISCHE ENERGIEBESCHAFFUNG (STROM UND ERDGAS) FÜR INDUSTRIELLE GROSSKUNDEN UND KONZERNE

Sie lernen, in einem sich ständig verändernden Marktumfeld eine zielgerichtete Beschaffungsstrategie in Bezug auf Strom- und Erdgaslieferungen zu entwickeln. Das Seminar vermittelt ein gutes Marktverständnis und zeigt auf, wie eine erfolgreiche Energiebeschaffung Aspekte der Kostenoptimierung, der Nachhaltigkeit und einer länderübergreifenden Organisation berücksichtigen kann. Sie erhalten außerdem praxisnahe Beispiele für die Konzeption einer erfolgreichen Energieausschreibung in Ihrem Unternehmen.

ZIELGRUPPE: Dieses Grundlagenseminar richtet sich an Einkäufer für Strom und Erdgas aus Industrieunternehmen und Konzernstrukturen. Es ist besonders geeignet für Energieeinkäufer, die neu in diesem Bereich sind oder sich in der Vergangenheit nur bedingt mit der Energiebeschaffung beschäftigen konnten.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Übungen, Diskussion, Checklisten

REFERENTEN: Dr. Holger Graetz, Stefan Küster



SEMINARINHALTE

Energiemärkte: Entstehung und Funktionsweise

- › Liberalisierung und Unbundling in der Energiewirtschaft
- › Strom vs. Erdgasmarkt: Gemeinsamkeiten und Unterschiede
- › Handel und Physik einer Energielieferung
- › Lastgang- und Lastprofilkunden
- › Handelsmechanismen und Preisbildung

Vertragsumsetzung und Liefervoraussetzungen

- › Vertragsarten in der Energieversorgung
- › Grundsätze einer erfolgreichen Vertragsverhandlung
- › Lieferantenwechselprozesse
- › Rechtsbezug, Rechtsquellen
- › Energiedatenmanagement für Ausschreibungen

Preisgestaltung für Strom und Erdgas

- › Feste, ermäßigte und verhandelbare Preisbestandteile
- › Dienstleistungsvergütung
- › Leistungsverzeichnisse im Energieeinkauf
- › Gestaltungsmöglichkeiten bei Preisabfragen

Beschaffungsmodelle

- › Festpreis- bzw. Stichtagsbeschaffung
- › Indexbeschaffung
- › Tranchenbeschaffung
- › Strukturierte Beschaffung bzw. Portfoliomanagement
- › Einbindung von Eigenerzeugungsanlagen und Drittmengen

Nachhaltigkeit im Energieeinkauf

- › Energieeffizienz
- › Contracting
- › CO₂- bzw. EUA-Handel
- › Grün- oder Ökostrom
- › Biogas bzw. klimaneutrales Erdgas
- › Labels und Herkunftsnachweise
- › Verfügbarkeit, Preisstrukturen und Handelsmechanismen

Planung und Durchführung von Ausschreibungen, Erfolgscontrolling

- › Datenquellen
- › Wichtige Ausschreibungsinhalte
- › Realistische Zeitplanung
- › Ausschreibungsbestandteile
- › Bewertungs-/Auswertungsmöglichkeiten
- › Dokumentation und Risikohandbuch
- › Erfolgsmessung bei fallenden bzw. steigenden Handelspreisen

Optimierung von Einkaufszeitpunkten durch technische Analyse

- › Wie denkt und arbeitet ein Energiehändler?
- › Wie sieht es „hinter den Kulissen“ des Energiehandels aus?
- › Grundgedanken zur technischen Analyse
- › Live-Analyse der Strom- und Gasmärkte
- › Realtime-Preise von Energiebrokern vs. zeitverzögerte Daten der EEX
- › Trenderkennung und wichtige Signalmarken
- › Gleitende Durchschnitte und ihre Anwendbarkeit bei der Tranchenbeschaffung
- › Positionierung im Hedge-Kanal
- › Definition eines Beschaffungs-Setups für offene Tranchen bei Strom und Gas
- › Bewertung des Preisrisikos offener Tranchen



Rechtliche Fragestellungen behandelt das Seminar „Rechtsfragen Energieeinkauf“ (S. 143).



21. – 22.10.2019
18. – 19.03.2020



FRANKFURT relexa hotel Frankfurt
DÜSSELDORF Maritim Hotel Düsseldorf



351910011
352003021



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



OPTIMIERUNG VON EINKAUFSZEITPUNKTEN DURCH TECHNISCHE TRENDANALYSE IM ENERGIEEINKAUF

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Einkaufszeitpunkte beim Energieeinkauf optimieren und an die entsprechenden Marktgegebenheiten beim Einkauf von Strom, Gas und Emissionsrechten anpassen können. Sie nehmen eine Analyse der Energiemärkte anhand von Charts vor und richten Ihre Beschaffungszeitpunkte nach den vorherrschenden Aufwärts-, Abwärts- oder Seitwärtstrends aus. Nach dem Seminar sind Sie dazu in der Lage, frühzeitig mögliche Marktwendepunkte zu erkennen und Ihre Einkaufsentscheidungen in Abhängigkeit von der Trendrichtung optimal vorzunehmen.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Einkäufer für Energierohstoffe aus Industrieunternehmen und Konzernstrukturen. Es ist besonders geeignet für Energieeinkäufer, die „weg vom Bauchgefühl“ möchten und sich eine risikoadjustierte, nachvollziehbare Entscheidungsvorlage beim Energieeinkauf erarbeiten wollen.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Übungen, Diskussionen und Live-Analysen der Energiemärkte

REFERENT: Stefan Küster



SEMINARINHALTE

Grundgedanken zur Technischen Analyse

- › Definition
- › Prämissen und Ziele
- › Besonderheiten bei der Analyse von Energiekontrakten

Dow-Theorie im Energiemarkt

- › Anwendung der Erkenntnisse von Charles Dow
- › Trendphasen und zeitliche Einordnung von Trends
- › Welche Rolle spielen Energieversorger, Energiehändler und Industrieunternehmen?

Konstruktion von Charts

- › Vor- und Nachteile unterschiedlicher Darstellungsformen
- › Liniencharts
- › Candlesticks
- › Charts richtig skalieren

Das Trendkonzept bei Energierohstoffen

- › Trends erstellen
- › Trends richtig interpretieren
- › Mit Trendbrüchen umgehen

Trendkanäle bei Energierohstoffen

- › Trendkanäle erstellen
- › Trendkanäle interpretieren
- › Trendkanäle als Frühwarnsysteme nutzen

Fibonacci Ratios im Energiemarkt richtig nutzen

- › Was sind Fibonacci Zahlen und welche Relevanz haben Sie im Energiehandel?
- › Fibonacci-Retracements korrekt platzieren und nutzen



- + Live Charting der Energiemärkte
- + Direkte Umsetzung des Erlernten
- + Hoher Praxisbezug
- + Interaktive Übungsaufgaben
- + Certified Financial Technician als Seminarleiter



10.09.2019
20.11.2019
20.03.2020



DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
FRANKFURT relexa hotel Frankfurt
DÜSSELDORF Maritim Hotel Düsseldorf



351909051
351911068
352003022



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



RECHTSFRAGEN ENERGIEEINKAUF

Die Komplexität der rechtlichen Rahmenbedingungen, die für eine optimale Energiebeschaffung zu beachten sind, nimmt immer weiter zu. Vorgaben und Beihilfeprüfverfahren aus Europa, neue Gesetze und sich ständig ändernde Energiewendevorgaben aus Deutschland, Festlegungen der Bundesnetzagentur, Gerichtsurteile und vieles mehr verunsichern die Marktteilnehmer. Das Seminar ermöglicht Ihnen, sich aus der Rechts- und Einkaufspraxis heraus einen Überblick zu verschaffen, wie Sie für Ihr Unternehmen preisgünstig, sicher und umweltgerecht Strom und Gas beschaffen können.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Einkäufer von Strom und Gas sowie an alle für die Energiebeschaffung Verantwortlichen aus Industrie, Handwerk und Handel. Das Seminar eignet sich für Vertreter aller Unternehmensgrößen.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion.
Eigene Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag sind willkommen.

REFERENT: RA Dr. Martin Riedel oder RA Jens Panknin



SEMINARINHALTE

Tipps aus der Energiebeschaffungs- und Rechtspraxis im Überblick

- › Was ist für eine optimale Energiebeschaffung zu beachten?
- › Welche Produkte und Angebote gibt es?
- › Welche Anbieter gibt es?

Rechtliche Rahmenbedingungen im Überblick

- › Europarechtliche Vorgaben
- › Bundesrechtliche Vorgaben
- › Landes- und kommunalrechtliche Vorgaben
- › Rechtsprechungsübersicht

Gesetzliche Regelungen mit Energiebeschaffungsrelevanz

- › BGB
- › EnWG
- › Verordnungen für den Strom- und Gasbereich
- › EEG, KWKG

Vertragliche Rahmenbedingungen im Überblick

- › Vertragsarten
- › Vertragsinhalte
- › Vertragliche Einkaufsmodelle
- › Preisregelungsoptionen

Abgrenzung und Optimierung der Energiebeschaffungskosten

- › Strom- und Gaspreise
- › Netzentgelte, Reduzierungsoptionen, Pooling
- › Energie- und Stromsteuern

Umlagekosten und Vermeidungsmöglichkeiten

- › EEG-Umlage
- › KWKG-Umlage
- › Umlage nach § 19 Abs. 2 StromNEV
- › Offshore-Umlage
- › Konzessionsabgaben

Ausblick

- › Bestehende Gesetzesänderungen und Neuerungen
- › Anstehende Gerichtsentscheidungen
- › Erfolgreiche Energiebeschaffung für die Zukunft

04.09.2019 20.04.2020	FRANKFURT STUTTGART	relexa hotel Frankfurt Maritim Hotel Stuttgart	351909028 352004012
			09.00 – 17.00 Uhr
			895,- EUR zzgl. MwSt.



EINKAUF VON FACILITY-MANAGEMENT-LEISTUNGEN

Der Einkauf von Facility-Management-Leistungen gehört aufgrund der Bandbreite der einzukaufenden Leistungen zu den besonders komplexen Aufgaben des Einkaufs. Dieses Seminar bietet einen praxisorientierten Einstieg in diesen Bereich. Sie erfahren, wie Ausschreibungen von FM-Leistungen optimal gestaltet werden, wie Sie den passenden Dienstleister finden und welche rechtlichen Aspekte beim Einkauf von FM-Leistungen zu beachten sind.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an alle, die mit dem Einkauf von Facility-Management-Leistungen betraut sind oder künftig betraut sein werden.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Ihre Fragen

REFERENTEN: Eva Lohöfener, RA Klaus Forster



SEMINARINHALTE

Basiswissen Facility Management

- Begriffsdefinitionen
- Was fällt unter Facility Services und was unter Facility-Management-Leistungen?
- Was sind nicht delegierbare Leistungen des Eigentümers/ Nutzers?
- Make-or-Buy-Entscheidungen

Ausschreibung von Facility-Management-Leistungen

- Grundlagenermittlung und Definition von Facility-Management-Leistungen
- Ausrichtung der Service Level Agreements an den eigenen Key Performance Indicators
- Fehlerquellen bei der Ausschreibungsvorbereitung und -durchführung erkennen und vermeiden
- Vergabe und Kalkulation von ausgewählten Facility-Management-Leistungen

Auswahl von Dienstleistern

- Wirksame Abgrenzung von Muss- und Kann-Anforderungen
- Bewertung von Angeboten und Entwicklung von Bewertungstools
- Nachverhandlungen richtig führen
- Transparentes Zuschlagsverfahren und Kommunikation

Rechtliche Grundlagen im Facility Management

- Rechtliche Rahmenbedingungen für Auftraggeber und Auftragnehmer
- Die Betreiberverantwortung – was bedeutet sie und wen betrifft sie?
- Grundsätze der Delegation und aktuelle Rechtsprechung zur Überwachung von Fremdfirmen
- SLA und allgemein anerkannte Regeln der Technik – welche Leistungsstandards sollen vereinbart werden?
- Freie Mitarbeiter, Arbeitnehmerüberlassung und Fremdfirmenmitarbeiter – welche Regeln gelten für den Einsatz von Fremdpersonal?
- Die richtige Risikoverteilung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer

Vertragsgestaltung bei der Beschaffung von FM-Leistungen

- Vertragsvarianten und Vertragsarten (Dienstleistungsvertrag, Werkvertrag ...)
- Die wesentlichen Vertragsbestandteile
- Durchsetzung von Ansprüchen gegenüber Vertragspartnern
- Was tun bei Vertragsbruch und Schlechtleistung – welche Rolle können Bonus-Malus-Klauseln spielen?
- Richtige Laufzeit und Kündigungsoptionen
- Wie wichtig ist der Versicherungsschutz des Auftragnehmers?
- „Vertragsoptimierung durch Weglassen“ vermeiden – Steuerungsoptionen der Leistungserbringung im FM
- Preisanpassung vs. Festpreis
- Das Spannungsfeld Einkauf <-> Fachabteilung optimal auflösen



12. – 13.09.2019	DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City	351909005
04. – 05.03.2020	FRANKFURT Mercure Hotel Frankfurt Eschborn Helfmann Park	352003023
11. – 12.05.2020	HAMBURG Lindner Park-Hotel Hagenbeck	352005013

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



EINKAUF VON REINIGUNGSLEISTUNGEN

Dieses Seminar bietet einen kompakten und praxisnahen Einstieg in den Einkauf von Reinigungsleistungen. Von der Vorbereitung und Gestaltung von Ausschreibungen über die Auswahl passender Dienstleister bis hin zu Fragen der Qualitätsvereinbarung, -kontrolle und -messung behandelt das Seminar alle wichtigen Aspekte, die es beim Einkauf von Reinigungsdienstleistungen zu beachten gilt.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus dem Einkauf sowie an alle, die für die Beschaffung von Reinigungsleistungen zuständig sind.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Bewertungsmatrix, Ihre Fragen

REFERENTIN: Anton Stefanczyk



SEMINARINHALTE

Basiswissen Reinigungsleistungen

- › Was fällt unter den Begriff Reinigungsleistungen?
- › Begriffsdefinitionen
- › Übersicht der verschiedenen Reinigungsarten

Ausschreibung von Reinigungsleistungen

- › Das richtige Vorgehen bei der Ausschreibung von Reinigungsleistungen
- › Vorauswahl von Lieferanten
- › Aufstellung des Terminplans und Festlegung der Ausschreibungsfristen
- › Formen der Leistungsbeschreibung
- › Definition des Auftrags
- › Vorbereitung der Ausschreibungsunterlagen
- › Vertragsgestaltung

Auswahl der passenden Dienstleister

- › Angebotsvergleich
- › Bewertungs- und Zuschlagskriterien
- › Aufstellung einer Matrix der Zuschlagskriterien

Vereinbarung und Kontrolle von Qualitätsstandards

- › Gegenüberstellung – leistungsorientierte und ergebnisorientierte Reinigung
- › Was ist eigentlich „sauber“? – Definitionen bei der Beschaffung von Reinigungsleistungen
- › Normen und Vorschriften im Bereich der Gebäudereinigung

Qualitätsmesssysteme

- › Grundlagen
- › Formen der Qualitätsmessung
- › Basiskonzept
- › Anforderungen an Qualitätsmesssysteme
- › Was spricht gegen eine Qualitätsmessung?
- › Was spricht für eine Qualitätsmessung?



- + Kompakter Einstieg
- + Praxisnahe Einblicke durch erfahrene Expertin
- + Zeit für Ihre individuellen Fragen
- + Bewertungsmatrix



02.12.2019
20.04.2020



FRANKFURT relexa hotel Frankfurt
NÜRNBERG Living Hotel Nürnberg



351912005
352004010



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



VERPACKUNGSWISSEN FÜR EINKÄUFER UND LOGISTIKER

EINSTIEG IN DIE BEGRIFFE UND ZUSAMMENHÄNGE DES VERPACKUNGSWESENS

Dieses Grundlagenseminar vermittelt den Teilnehmern eine Übersicht über die gängigen Packstoffe, Packmittel und Hilfsmittel sowie die verschiedenen Materialien und ihre Einsatzmöglichkeiten. Durch einen kompakten Überblick über die Zusammenhänge und Begriffe der Verpackungstechnik und verpackungsrelevanter Themen werden die Teilnehmer in die Lage versetzt, mit Lieferanten auf Augenhöhe zu verhandeln und die Anforderungen an die Verpackung besser zu verstehen.

Die Beschaffungsthematik ist nicht Gegenstand dieses Seminars. Hier liegt der Fokus auf dem technisch relevanten Hintergrundwissen.

ZIELGRUPPE: Neu- und Quereinsteiger in den Bereichen Einkauf und Logistik, die Verpackungen einkaufen oder mit Verpackungen umgehen und sich technisches Grundlagenwissen aneignen möchten

METHODIK: Fachvortrag, Checklisten, Gruppenübungen

REFERENT: Prof. Dr.-Ing. Eugen Herzau



SEMINARINHALTE

Einführung in das Verpackungswesen

- Aufgaben und Nutzen der Verpackung
- Verpackungsfunktionen
 - Schutzfunktion
 - Rationalisierungsfunktion
 - Informations- und Werbefunktion
 - Convenience-Funktion
- Begriffe und Richtlinien
- Gesetzliche Anforderungen (z.B. Lebensmittelrecht, Verpackungsgesetz, Fertigpackungsverordnung)

Grundlagen der Verpackungstechnik

- Primär-, Sekundär- und Transportverpackungen
- Anforderungen an Verpackungen in verschiedenen Branchen
- Gegenüberstellung Einweg-/Mehrwegverpackung
- Kennzeichnungssysteme, Maßnahmen zur Fälschungssicherheit

Packstoffe, Packmittel und Packhilfsmittel

- Kunststoffe:
 - Eigenschaften und Anwendungen
 - Biologisch abbaubare Kunststoffe
- Papier, Pappe und Karton als Packstoff
- Metalle, Glas, Holz
- Vor- und Nachteile verschiedener Packstoffe und -mittel
- Recycling von Verpackungen, recyclinggerechte Verpackungsentwicklung
- Ökobilanzen
- Übersicht zu den Druckverfahren für Verpackungen
- Digitaldruck für Verpackungen

Verpackungsprozesse und Verpackungsmaschinen

- Überblick über Verpackungsprozesse und -maschinen
- Struktur und Funktionen von Verpackungsmaschinen
- Verpackungslinien und -anlagen

Grundlagen der Verpackungsplanung und -entwicklung

- Gesetzliche Grundlagen
- Verpackungsentwicklung
- Rapid-Prototyping-Verfahren
- Packmittelprüfung und -spezifikationen



- + Gründlicher Einstieg in die Grundlagen des Verpackungswesens
- + Besseres Verständnis der Thematik
- + Einblick in die angrenzenden Prozesse



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Verpackungskosten senken“ (S. 147) zu unserem Paketpreis.

2.395,- € zzgl. MwSt.



24. – 25.10.2019
02. – 03.03.2020



DÜSSELDORF
STUTT GART

Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
Mövenpick Hotel Stuttgart Airport



351910005
352003006



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



VERPACKUNGSKOSTEN SENKEN

MÖGLICHKEITEN AUFZEIGEN UND UMSETZUNG SICHERSTELLEN

Durch fehlende oder nur unzureichende Betrachtung des Einflusses der Verpackung auf die gesamte Supply Chain liegen im Verpackungseinkauf oft Potenziale brach. Im Seminar betrachten Sie Strukturen im eigenen Unternehmen sowie beim Lieferanten, die zu erhöhten Kosten führen. Sie erarbeiten Potenziale zur Senkung der Verpackungskosten und lernen, wie Sie unterschiedliche Angebote vergleichbar machen können und Lieferanten fordern.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf/Commodity Management Verpackungen, Indirekter Einkauf/Einkauf indirekte Materialien, Einkauf Allgemeines Material sowie Supply Chain Management und Logistik. Es werden Einkäufer von Primär-, Sekundär- und Transportverpackungen angesprochen, besonders aus den Branchen Elektronik, Lebensmittel/Getränke, Konsumgüter, Automotive, Pharma/Chemie. Der Fokus liegt auf Verpackungen aus Karton/Papier und Kunststoff.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen

REFERENT: Hanno Dettlof



[bme.de/BEK-VER](https://www.bme.de/BEK-VER)

SEMINARINHALTE

Bedeutung der Verpackung im Unternehmen und die Einflussmöglichkeit des Einkaufs

- › Rolle der Verpackung in der Supply Chain
- › Funktionen der Verpackung als Kostentreiber und Wertetreiber für das Unternehmen
- › Branchenspezifische Einflussfaktoren
- › Ansatzpunkte für den Einkauf, Preisrisiken frühzeitig zu steuern
- › Mögliche Zielkonflikte in der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit

Verpackungsentwicklung als Kostensenker

- › Kostenfallen in der Entwicklung
- › Die Rolle des Einkaufs in der Entwicklungsphase – Empfehlungen und Preisindikationen
- › Ist Einflussnahme auf Materialien, Qualitäten etc. gewollt und nützlich?
- › TCO-Betrachtung bereits in der Entwicklungsphase
- › Rolle und Sicht der Lieferanten in der Entwicklungsphase
- › Qualität und Nutzen von Lieferantenbriefings
- › Optimierter Kommunikationsprozess spart Kosten!

Die Spezifikation als Schlüssel zur Kostensenkung

- › Materialzusammensetzungen, physikalische Eigenschaften, Toleranzen etc.
- › Frühe Spezifikationsfestlegung/Lieferantenstandards als Preistreiber
- › Überspezifikationen gemeinsam identifizieren
- › Skaleneffekte des Lieferanten nutzen und spezifizieren

Kostenkalkulationen

- › Kostenstrukturen nach Packmittelart – Kostenrechner – Beispiele für Wellpappe und Karton
- › Einfluss der unterschiedlichen Ausgangsmaterialien – Preisgleitklauseln
- › Energie- und Personalaufwand
- › Rüstzeiten und Lagerkosten
- › Kapazitäten und Auslastungen, Modernisierungsgrad
- › Was treibt die Verpackungskosten? – gewollte und ungewollte Komplexität

Lieferantenauswahl und Angebotsvergleich

- › Unterschiedliche Strukturen vergleichbar machen
- › Nutzwertanalyse zur Bewertung von Zusatzfunktionen
- › TCO-Betrachtung zur Wirtschaftlichkeit von Verpackungsmaterialien – „Pay per Use“
- › Vertragliche Optionen zur besseren Kostenkontrolle
- › Wechselkosten – sind sie wirklich immer so hoch?

Gruppenarbeit: Ideensammlung – Kostensenkungsinitiativen

- › Erstellung einer Mind-Map zur ganzheitlichen Sicht auf Kostensenkungsinitiativen
- › Umsetzungsplanung und Integration in Einkaufsstrategien
- › Welche Rolle bei der Umsetzung sollten Lieferanten übernehmen?

%

Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Verpackungswissen für Einkäufer und Logistiker“ (S. 146) zu unserem Paketpreis.

2.395,- € zzgl. MwSt.



20. – 21.11.2019
01. – 02.04.2020



HANNOVER
FRANKFURT

IntercityHotel Hannover
The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel



351911006
352004003



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.





EINKAUF VON ENTSORGUNGSDIENSTLEISTUNGEN

HAFTUNGSFRAGEN, MARKTWISSEN UND AUSSCHREIBUNGSPROZESS

Im Rahmen dieses Seminars erhalten Sie grundlegende Informationen zur Planung, Kostenoptimierung und rechtlichen Absicherung im Rahmen des Beschaffungsprozesses von Entsorgungsleistungen. Zusätzlich erhalten Sie Informationen zu aktuellen Marktstrukturen sowie Preisentwicklungen und erfahren, wie Sie als Einkäufer aus der abfallrechtlichen Haftung kommen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf sowie Einkaufs- und Entsorgungslogistik, die für die Beschaffung von Entsorgungsleistungen im Unternehmen zuständig sind.

METHODIK: Vortragseinheiten, Diskussionen, Praxisbeispiele

REFERENTEN: RA Volker Hoffmann, Karsten Meiß



SEMINARINHALTE

Grundlagen des Abfallrechts

- › Das „neue“ Kreislaufwirtschaftsgesetz: Überblick und Vergleich zum früheren Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz
- › Deutscher und europäischer Abfallbegriff
- › Einmal Abfall – immer Abfall? Zum Ende der Abfalleigenschaft
- › Abgrenzung Nebenprodukt – Abfall
- › Verwertung und Beseitigung von Abfällen
- › Überlassungs- und Andienungspflichten: der andauernde Streit um den Abfall

Behördliche Überwachung und abfallrechtliche Haftung

- › Haftung von Abfallerzeuger und -besitzer: Wer haftet wann und wie?
- › Rechtssichere Gestaltung von Entsorgungsverträgen
- › Bedeutung der Zertifizierung „Entsorgungsfachbetrieb“
- › Dokumentations- und Andienungspflichten: die Nachweisverordnung

Überblick und Grundsätze in der Entsorgungswirtschaft

- › Der Markt der Entsorger – Anbieterstrukturen im Überblick
- › Die Bedeutung des Einkaufs und Schnittstellen zu Abfallverantwortlichen und Umweltbeauftragten
- › Aktuelle Trends am Markt – worauf muss ich mich als Einkäufer einstellen?
- › Mengenströme: Differenzierung und Ausformulierungen

Bedarfsfeststellung im Unternehmen

- › Interne Bedarfsanalyse
- › Deklaration nach AVV
- › Prüfung von Andienungspflichten
- › Prüfung von Rücknahmeverpflichtungen der Lieferanten
- › Vermeidung von Abfällen

Optimierte Entsorgungsplanung

- › Erstellung einer Jahresplanung
- › Wie viele Entsorgungsdienstleister werden benötigt?

Recherche nach Entsorgungsunternehmen

- › Wo finden Sie passende Entsorgungsunternehmen?
- › Mindestanforderungen und „nice-to-haves“

Preisbildung der Entsorgungsunternehmen

- › Transportkosten
- › Kosten der Verwertung/Beseitigung
- › Sammelsysteme der Entsorger
- › Kostentreiber und Möglichkeiten für sinnvolle Einsparungen
- › Versteckte Gebühren

Ausschreibung und Auswahl von Entsorgungsdienstleistern

- › Kriterien zur Dienstleisterauswahl
- › Mindestanforderungen an die Angebotserstellung
- › Standardisierungsmöglichkeiten in der Erstellung von Angebotsprozessen

Nachweis der Entsorgung – ein Einblick ins Belegwesen

- › Dokumentation und Nachweis der ordnungsgemäßen Entsorgung
- › Begleit- und Übernahmeschein
- › Aufbewahrungsfristen
- › Besondere Aspekte beim Umgang mit gefährlichen Abfällen
- › Elektronische Nachweisführung für gefährliche Abfälle

Vertragsgestaltung

- › Festlegung von Pflichten
- › Zeitvertrag vs. Mengenvertrag
- › Verwertungspreise an die Marktentwicklung koppeln
- › Kündigungsfristen
- › Haftungsfragen

„Fallstricke“ in der Entsorgung

- › Falschdeklaration
- › Prüfung und Absicherung
- › Qualitätsmängel und Nachsortierung
- › Tauschähnlicher Umsatz



09. – 10.10.2019
26. – 27.11.2019
03. – 04.03.2020
23. – 24.06.2020

FRANKFURT
LEIPZIG
HANNOVER
MÜNCHEN

The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel
The Westin Leipzig
Mercure Hotel Hannover Oldenburger Allee
arcona Living München

351910032
351911063
352003024
352006011

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.





EINKAUF VON ANLAGEN UND MASCHINEN

STRATEGIEN – KOSTENMANAGEMENT – BESONDERHEITEN DES PROJEKTEINKAUFES

Kennenlernen der Besonderheiten des Beschaffungsprozesses bei Maschinen und Anlagen, Zusammenarbeit mit der Technik sowie Einflussfaktoren für ein erfolgreiches Management von Investitionsprojekten mit Fokus auf Maschinen und Anlagen. Sie lernen, wie Projekte im Rahmen der Beschaffung von Maschinen und Anlagen von der Anforderungsspezifikation, über die Recherche und Auswahl von Lieferanten sowie Anfrage bis hin zur Vertragsverhandlung und Projektrealisierung erfolgreich gestaltet werden können. Das Hauptziel, die Prozessfähigkeit und Verfügbarkeit von Maschinen und Anlagen nachhaltig sicherzustellen, ist hierbei ein Kernaspekt des Seminars.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, Projektleiter und Techniker, die Maschinen und Anlagen und deren Anforderungen definieren sowie die Beschaffungsprozesse durchführen bzw. begleiten

METHODIK: Miteinbeziehung der Erwartungen und Interessenschwerpunkte der Teilnehmer, Vortrag und Moderation, Erfahrungsaustausch der Teilnehmer, Gruppenarbeit und Workshops mit Präsentationen der Arbeitsergebnisse, fallbasierte Übungen, Best-Practice-Lösungen

REFERENT: Manuel Günzel



[bme.de/BEK-ANL](https://www.bme.de/BEK-ANL)

SEMINARINHALTE

Herausforderung: Investitionen in Maschinen und Anlagen

- › Marktumfeld und Marktmacht
- › Abhängigkeiten und Flexibilität
- › Einbeziehung der Stakeholder im Unternehmen
- › Spezifika der Investitionsbeschaffung
- › Der Prozess der Maschinen- und Anlagenbeschaffung
- › Total Cost of Ownership als Maxime

Definition der Anforderungen einer Maschine/Anlage

- › Gemeinsame Zieldefinition zwischen Technik und Einkauf
- › Aktive Mitarbeit in frühen Projektphasen
- › Lastenheft/Spezifikation: Was brauchen wir wirklich?
- › Gemeinsame Definition von technischen, logistischen, sicherheits- sowie service- und kommerziell-relevanten Kriterien
- › Exkurs: Begriffsklärung Maschinen- und Prozessfähigkeit, Zyklen, Verfügbarkeit
- › Miteinbeziehung von ersten Anbietern
- › Maverick Buying: der Einkauf als strategischer Berater der Technik
- › Erfolgskritische Faktoren für das Projekt: gemeinsame Gewichtung und Verabschiedung der relevanten Leistungsparameter

Der Lieferantenauswahl- und Anfrageprozess

- › Lieferantenrecherche – kriterienbasiertes Vorgehen
- › Systematische Bewertung und Auswahl von Lieferanten (A, B, C)
- › Abschluss von Vorverträgen – NDA, Entwicklungsvereinbarung
- › Anfrage mit Lastenheft bzw. definierten Anforderungen
- › Bewertung der Angebote: Umgang mit verklausulierten Ausschüssen
- › Klärung von Rückfragen in Bezug auf Technik, Logistik, Infrastruktur, Arbeitssicherheit

Angebotsauswertung

- › Aufbereitung der Entscheidungsgrundlage
- › Zusammenarbeit mit den Stakeholdern
- › Bewertung der Angebote nach Leistungsparametern sowie kommerziell
- › Definition eines priorisierten Anbieterkreises
- › Lieferantenzwischengespräch als Erfolgsfaktor

Verhandlung und Vergabe von Maschinen und Anlagen

- › Organisation der Lieferantengespräche
- › Vorbereitung auf die Gespräche
- › Gesprächskonzepte und Verhandlungsstrategien
- › Klarheit schaffen und finale Verhandlung durchführen
- › Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses und Umgang mit Abweichungen zum Lastenheft
- › Must- und Nice-to-Haves eines Vertrages: Fokussierung auf klare Verantwortlichkeiten und Schnittstellen
- › Ersatzteil- und Servicevereinbarung: Vorbeugemaßnahmen sind Trumpf!
- › Referenzbesuche planen und durchführen
- › Abschluss des Rechtsgeschäftes und Abstimmung der Eckterminpläne und Verantwortlichkeiten
- › Absage der anderen Anbieter

Realisierung von Maschinen- und Anlageninstallationen

- › Definition eines internen Projektleiters
- › Einkaufsunterstützung in der Realisierung
- › Umgang mit Änderungen in der Realisierung
- › Termin-, Kosten- und Leistungscontrolling
- › Vorabnahmen beim Lieferanten: Maschinenfähigkeit sicherstellen
- › Koordinative Mitwirkung bei Realisierung der Teilgewerke
- › Inbetriebnahme im Werk: professionelle Inbetriebnahme mit Unterstützung durch den Einkauf
- › Sicherstellung der Funktion: Prozessfähigkeit durch Probebetrieb
- › Finale Abnahme von Maschinen und Anlagen
- › Projektabschluss und -review – Lessons learned

Betreuung während der Maschinen- und Anlagennutzung

- › Umgang mit Fehlern, Störungen und Problemen
- › Monitoring und Kennzahlen
- › Zusammenarbeit mit dem Lieferanten
- › Eskalationsmöglichkeiten bei Produktionsausfall bzw. Nicht-Verfügbarkeit
- › Rückfluss auf neue Investitionsvorhaben



02. – 03.09.2019
23. – 24.03.2020
14. – 15.05.2020

HANNOVER
FRANKFURT
HANNOVER

Maritim Airport Hotel Hannover
H+ Hotel Bad Soden
IntercityHotel Hannover

351909004
352003025
352005014

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.





11. BME-FORUM

EINKAUF VON ANLAGEN UND INVESTITIONSGÜTERN**SCHNELLE PROJEKTABWICKLUNG BEI KOMPLEXEN ANSCHAFFUNGEN**

Auf dem 11. BME-Forum „Einkauf von Anlagen und Investitionsgütern“ lernen Sie, wie Sie professionelles Projektmanagement für komplexe Beschaffungen anwenden, um Zeit- und Kostenexplosionen zu verhindern. Dabei wird berücksichtigt, dass sich die Beschaffung von Anlagen und Investitionsgütern durch Einzigartigkeit, technische Komplexität und hohe Beträge auszeichnet und Standardlösungen hier deshalb keine Chance haben.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Anlagen- und Investitionsgütererwerb, Technischer Einkauf und Projekteinkauf, Einkauf, Strategischer Einkauf, Supply Chain Management, Materialwirtschaft und Instandhaltung sowie alle, die an der Beschaffung von Anlagen/Anlagenkomponenten beteiligt sind.

METHODIK: Praxisvorträge, Erfahrungsberichte und Thementische

 bme.de/investitionsgueter

**INHALTE**

- ▶ Richtige Aufbereitung und Organisation des Einkaufsprojekts für große Beschaffungen
- ▶ Sinnvoll ausschreiben und geeignete Angebote erkennen
- ▶ Abweichungen von der Planung erkennen und bekämpfen
- ▶ Richtige Zusammenarbeit des Einkaufs mit Fachabteilungen und den Lieferanten

**IHR ANSPRECHPARTNER**

Pascal Dumont du Voitel
 Telefon: 06196 5828-249
 E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de



03.12.2019



WIESBADEN Dorint Pallas Wiesbaden



321912024

**1.095,-** EUR zzgl. MwSt.



ERFOLGREICHES ERSATZTEILMANAGEMENT IN DER INSTANDHALTUNG

BESCHAFFUNG – KOSTENOPTIMIERUNG – BESTANDSMANAGEMENT

Dieses Seminar gibt einen Überblick über die aktuellen Herausforderungen und wichtigsten Handlungsfelder im Ersatzteilmanagement. Die Ersatzteilversorgung ist oftmals interdisziplinär aufgestellt und es ergeben sich Herausforderungen hinsichtlich Kostentransparenz, fehlerhafter Stammdaten oder der Redundanz von Teilen. Es werden daher Ziele und Strategien für den Einkauf von Ersatzteilen sowie ein ganzheitliches Ersatzteilmanagement entwickelt. Nach der Analyse des Ist-Zustandes werden Ansätze für eine Optimierung des Ersatzteilwesens gemeinsam erarbeitet, um die Balance zwischen Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit sicherzustellen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Ersatzteilmanagement und Instandhaltung im Bereich Ersatzteile/Spare Parts und MRO sowie aus Materialwirtschaft und Supply Chain Management

METHODIK: Fachvortrag, interaktive Übungen, Diskussion, Gruppenarbeit

REFERENT: Dr. Thomas Heller



SEMINARINHALTE

Digitalisierung und Industrie 4.0 im Ersatzteilmanagement

- › Chancen durch neue Technologien
- › Neue Geschäftsmodelle
- › Die Smart Factory
- › Was bringt 3D-Druck und Big Data?

Aufbau einer Materialwirtschaft

- › Standortbestimmung und Zielfindung
- › Aufnahme von Materialien und Stammdatenmanagement
- › Lager-Einrichtung
- › Sinnvolle Kennzahlen und Controlling
- › Diskussion: Vorgehensweise beim Stammdatenmanagement

Strategien und Prozessgestaltung im Ersatzteilwesen

- › Organisation der Prozesse zwischen: Beschaffung, Wareneingang, Qualitätsprüfung, Buchung, Lagerung, Entnahme
- › Strategien und Gestaltung der Abläufe
- › Zuordnung von Materialien zur Strategie
- › Bestandsoptimierung
- › Lagerbestandsmanagement und -planung
- › Bevorratungsstrategien
- › Bewertung und Kostenoptimierung durch Dispositionsstrategien (ABC/XYZ)
- › Übung: die richtige Strategie wählen

Einkauf von Ersatzteilen

- › Schnittstellen intern und extern
- › Strategien für den Einkauf, die Lagerung und die Entnahme
- › Die richtige Strategie für das Ersatzteil
- › Diskussion: Wie lassen sich Barrieren und Probleme beseitigen?

Bestandsmanagement und -optimierung

- › Methoden zur Bestandsoptimierung
- › Wann sind welche Verfahren geeignet?
- › Umgang mit Dubletten und abgekündigten Teilen
- › Mathematische Ansätze
- › Risikoorientiertes Ersatzteilwesen
- › Verfügbarkeit sicherstellen
- › Übung: die richtige Methode wählen

Fremdvergabe

- › Unterstützung durch Dienstleister
- › Was kann fremd vergeben werden, was sollte man selbst machen?
- › Datenaustausch
- › Externe Bevorratung
- › Instandhaltungs-Dienstleister

Abschlussdiskussion

- › Zusammenführung der einzelnen Lernfelder
- › Einordnung in das eigene Unternehmen



- + Hoher Praxistransfer
- + Berücksichtigung Ihrer Fragen und Problemstellungen
- + Gemeinsames Erarbeiten der Ergebnisse im Seminar
- + Bereitstellen der Ergebnis-Dokumentation im Nachgang



24. – 25.10.2019
25. – 26.05.2020



DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City
FRANKFURT The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel



351910006
352005015



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



6. BME-FORUM

EINKAUF VON ERSATZTEILEN UND ERSATZTEILMANAGEMENT

Ein effizientes Ersatzteilmanagement führt zu optimalen Kostenstrukturen und hoher Kundenzufriedenheit. Ziel ist eine bedarfsgerechte, lebenszyklusorientierte Planung für die richtige Balance zwischen Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit. Jedes Unternehmen sollte präzise planen, welche Beschaffungs- und Bevorratungskonzepte sinnvoll sind. Zudem ist es entscheidend, den optimalen Partner für die Ersatzteilbelieferung auszuwählen. Global betrachtet ist dabei neben dem Preis und der Qualität der Teile vor allem die Reaktionszeit entscheidend. Durch die Vielzahl und Komplexität von Ersatzteilen, die für die Instandhaltung und Reparatur von Maschinen und Anlagen nötig sind, ist es erforderlich, (Stamm-) Daten und Lieferzeiten aktuell zu halten, sowie sich durch ein strategisches Risikomanagement gegen Versorgungssicherheiten abzusichern.

ZIELGRUPPE: Mit dieser Veranstaltung richten wir uns branchenübergreifend an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen: Einkauf von Ersatzteilen, Ersatzteil-/Spare Parts Management, MRO-Einkauf, Technischer Einkauf, Supply Chain Management, Ersatzteillogistik, Instandhaltung, Service, Lager und Produktion.

METHODIK: Fachvorträge, Round Tables

 [bme.de/ersatzteilmanagement](https://www.bme.de/ersatzteilmanagement)

**INHALTE**

- Ersatzteilmanagement 4.0 – neue Technologien und aktuelle Trends
- Aufbau und Organisation einer effizienten Instandhaltung
- Kostenoptimierter Ersatzteileinkauf in der Praxis
- Risiken professionell reduzieren
- Stammdaten in der Instandhaltung

**IHRE ANSPRECHPARTNERIN**

Marie-Luise Wachowski
Telefon: 06196 5828-255
E-Mail: marie-luise.wachowski@bme.de



17.03.2020



STUTTGART

Pullman Stuttgart Fontana



322003004

**1.095,-** EUR zzgl. MwSt.

TECHNIK IM EINKAUF

Grundlagen Technischer Einkauf	23
Technisches Grundwissen für Einkäufer – Teil 1	154
Technisches Grundwissen für Einkäufer – Teil 2	155
Technisches Grundwissen für Einkäufer – Bauteile der Elektronik	156
Basiswissen Elektrotechnik & Elektronik für Einkäufer	157
Technikwissen für Einkäufer: Elektromotoren	116
Chemie-Wissen für Einkäufer	158
7. BME-Forum: Chemie Einkauf	159
Technisches Grundwissen für Einkäufer – Kunststoff-Bauteile	160
Technisches Wissen für Einkäufer: Stanz-, Zieh- und Umformteile	106
Fundiertes Guss-Wissen für Einkäufer	108
Technikwissen für IT-Einkäufer	130





TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR EINKÄUFER – TEIL 1

Sie lernen, technische Zusammenhänge zu erkennen und zu verstehen. Sie werden in die Lage versetzt, mit Ihren Lieferanten Probleme fundiert zu diskutieren und Akzente im Interesse der Beschaffung zu setzen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die technische Güter beschaffen und ihr technisches Hintergrundwissen aufbauen bzw. verbessern möchten, um bei Einkaufsentscheidungen und vorbereitenden Gesprächen im eigenen Hause ihre Verhandlungsposition zu stärken

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele und Übungen, Diskussion, Anschauungsmaterial
Eigene Beispiele, Zeichnungen und entsprechende Werkstücke sind willkommen.

REFERENT: Ruben Siegmund

 bme.de/TEC-TG1

SEMINARINHALTE

Grundbegriffe und Grundlagen von technischen Zeichnungen

- › Aufgaben der Normung
- › Maßstäbe und Papierformate
- › Inhalte, Beispiele für das Arbeiten mit Werknormen
- › Linienarten in technischen Zeichnungen: Anwendung und Bedeutung
- › Bemaßung: Aufbau und Anwendung Gewindedarstellung

Aufbau der technischen Zeichnung

- › Projektionen
- › Auswahl der Ansichten auf der Zeichnung
- › Darstellungsmethoden
- › Schnittdarstellung
- › Gewindedarstellung
- › **Praxisübung: Anwendung des Gelernten am Beispiel einer Zeichnung**

Toleranzen und ihre Bedeutung

- › Toleranzangaben
- › Allgemeintoleranzen
- › Toleranzen durch Grenzabmaße
- › Toleranzen durch ISO-Kurzzeichen
- › Geometrische Idealform und Abweichungen am realen Bauteil
- › Form- und Lagetoleranzen
- › Oberflächenangaben
- › Kennzeichnung der Bearbeitungsflächen
- › Auswirkungen der Abweichungen

Kurzübungen im Anschluss an die jeweiligen Lernlektionen

- › Erstellung eigener technischer Zeichnungen in Kleingruppen mit individueller Lösungshilfe
- › Schulung und Übung des räumlichen Vorstellungsvermögens



- + Sie erfahren von einem Praktiker, was Sie als technischer Einkäufer wissen müssen, um Ihre Einkaufsziele souverän zu erreichen!
- + Sie erhalten einen grundlegenden Einblick in die Denk- und Arbeitsweise der Technik!
- + Sie gewinnen Kenntnisse, die bei Einkaufsentscheidungen und bei internen/externen Gesprächen eine bessere Verständigung ermöglichen!
- + Sie stärken Ihre Position im eigenen Unternehmen als anerkannter Partner der technischen Abteilungen!



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Technisches Grundwissen für Einkäufer – Teil 2“ (S. 155) zu unserem Paketpreis.

2.395,- € zzgl. MwSt.



Sichern Sie sich Ihr Gratisexemplar von **TECHNIK+EINKAUF**

Einfach QR-Code scannen oder anrufen unter 08191/125-333



28. – 29.10.2019
30. – 31.01.2020
27. – 28.04.2020



KÖLN
MÜNCHEN
FRANKFURT

Maritim Hotel Köln
arcona Living München
H+ Hotel Bad Soden



351910020
352001014
352004031



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR EINKÄUFER – TEIL 2

Dieses Seminar ergänzt das Seminar „Technisches Grundwissen für Einkäufer – Teil 1“ und führt Sie in die Grundlagen der Fertigungstechnik und der Auswahl der Werkstoffe ein. Es bietet einen guten Überblick über die gängigen Fertigungsverfahren für Einkäufer mit nur geringen technischen Vorkenntnissen. Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage, aufgrund Ihres erworbenen Wissens, Einkaufsentscheidungen schneller und sicherer zu treffen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die technische Komponenten beschaffen und über technisches Grundwissen verfügen wollen. Sie möchten als Einkäufer und nicht als Besteller anerkannt sein und nicht erst am Ende des Produktentstehungsprozesses involviert werden, um für fertig konstruierte Teile Angebote einzuholen – dann besuchen Sie dieses Seminar.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, praktische Übungen, Gruppenarbeiten, Diskussion, Anschauungsmaterial

REFERENT: Dr. Christian Zeinar

 bme.de/TEC-TG2

SEMINARINHALTE

Grundbegriffe des Maschinenbaus

- › Masse und Kraft
- › Drehmoment

Kenngößen der Werkstoffe im Maschinenbau

- › Aufbau der Metalle und Eigenschaften, die sich daraus ergeben
- › Beanspruchungsarten und Lastfälle
- › Wichtige Kenngößen von Werkstoffen (Streckgrenze, Zugfestigkeit, E-Modul)
- › Festigkeitsnachweis

Verwendung der metallischen Werkstoffe im Maschinenbau

- › Eisen-Gusswerkstoffe
- › Bau- und Konstruktionsstähle
- › Werkzeugstähle
- › Wärmebehandlung der Stähle (Härten und Vergüten)
- › Leichtmetalle (Vor- und Nachteile gegenüber Stahl, Einsatzgebiete)

Kunststoffe im Maschinenbau

- › Thermoplaste
- › Duroplaste
- › Elastomere
- › Verbundwerkstoffe

Wichtigste Fertigungsverfahren der Produktionstechnik

- › Gießen
- › Umformverfahren (Biegen, Tiefziehen, Ziehen, Schmieden)
- › Stanzen, Nibbeln, Strahlschneiden
- › Bohren, Drehen, Fräsen
- › Kleben, Löten, Schweißen
- › Beschichten (mit Kunststoffen, mit Metallen)

Abgrenzung der verschiedenen Fertigungsverfahren

- › Gießen oder spanende Fertigung?
- › Laserschnitt, Nibbeln oder Stanzen?
- › Blech oder Kunststoff?



- + Sie erhalten einen guten Gesamtüberblick über die technischen Aspekte des Maschinenbaus.
- + Sie erhalten eine kleine Werkstoffkunde für den technischen Einkauf.
- + Sie können Verständnis- und Verständigungslücken zwischen Einkauf und Technik schließen.
- + Sie erhalten Hinweise zu praktischen Apps und Webseiten.



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Technisches Grundwissen für Einkäufer – Teil 1“ (S. 154) zu unserem Paketpreis.

2.395,- € zzgl. MwSt.



Sichern Sie sich Ihr Gratisexemplar von **TECHNIK+EINKAUF**

Einfach QR-Code scannen oder anrufen unter 08191/125-333



25. – 26.09.2019
11. – 12.12.2019
18. – 19.03.2020



HAMBURG
DÜSSELDORF
MÜNCHEN

Courtyard by Marriott Hamburg Airport
Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
arcona Living München



351909045
351912036
352003055



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR EINKÄUFER – BAUTEILE DER ELEKTRONIK

Sie erhalten einen kurzen Einblick in die Grundlagen der Elektrotechnik sowie Grundfunktionen der einzelnen Bauelemente und lernen, mit den Fachbegriffen umzugehen. Ergänzend dazu erhalten Sie Tipps und Hinweise zu den Beschaffungsmärkten und Problemstellungen einzelner Bauelemente.

Neben der fachlichen Information ist genug Zeit für den fachlichen Austausch unter den Teilnehmern vorgesehen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die keine oder kaum Vorkenntnisse im Bereich elektronischer Bauteile besitzen und die Techniker besser verstehen möchten

METHODIK: Theorie, Anschauungsmaterialien, Exponate, Praxisbeispiele, Filmmaterial. [Mit Linksammlung zu Markt- und technischen Informationen!](#)

REFERENT: Robert Pieronczyk oder Bernd Weimer



SEMINARINHALTE

Grundlagen der Elektrotechnik

- › Leiter, Nichtleiter und Halbleiter
- › Elektrischer Strom
- › Elektrische Spannung
- › Strom- bzw. Spannungsarten
- › Elektrischer Widerstand
- › Das Ohmsche Gesetz
- › Die elektrische Leistung
- › Das Formelrad

Grundlagenwissen Leiterplatten

- › Anfrageunterlagen
- › Datenaufbereitung
- › Basismaterial
- › Leiterplattentypen
- › Leiterplattentechnologien
- › Leiterplattenlacke
- › Leiterplattenprozess
- › Oberflächen
- › Konturbearbeitung
- › Elektrisches Testen
- › Leiterplattenklassen
- › Leiterplattenkosten
- › Leiterplattenhersteller

Basiswissen passive Bauteile

- › Widerstände
- › Kondensatoren
- › Quarze
- › Wickelgüter
 - Spulen
 - Transformatoren
 - Übertrager
 - Drosseln

Basiswissen aktive Bauelemente

- › Diskrete Bauelemente
 - Dioden und deren Grundlagen
 - Transistoren und deren Grundlagen
 - Festspannungsregler
 - Operationsverstärker
 - Leuchtdiode (LED)
 - Optokoppler
- › Anzeigen
- › Analogtechnik und Digitaltechnik
 - Prinzip AD-Wandlung
 - Logische Grundfunktionen
- › Integrierte Bauelemente
 - Logikfamilien
 - Programmierbare Logik
 - Speicher ICs
 - Mikroprozessoren
 - Mikrocontroller
- › MSL Klassen
- › Gehäuseformen
- › Verpackungsarten
- › Halbleiter-Herstellungsprozess

Elektromechanische Bauelemente

- › Batterien und Akkus
- › Gehäuse und Schaltschränke
- › Kühlkörper
- › Relais
 - Elektromechanische Relais
 - Halbleiter- und Photovoltaikrelais
 - Schalter und Taster
 - Verbindungstechnik und Steckverbinder



Sichern Sie sich Ihr Gratisexemplar von **TECHNIK+EINKAUF**

Einfach QR-Code scannen oder anrufen unter 08191/125-333





23. – 24.09.2019
03. – 04.02.2020
11. – 12.05.2020



FRANKFURT
LEIPZIG
HANNOVER

Welcome Hotel Frankfurt
The Westin Leipzig
H+ Hotel Hannover



351909020
352002009
352005032



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



BASISWISSEN ELEKTROTECHNIK & ELEKTRONIK FÜR EINKÄUFER

TECHNOLOGIETRENDS – MESSTECHNIK – KLEINE BAUELEMENTEKUNDE

Sie lernen mit Begriffen wie Spannung, Strom, Leistung, Widerstand, Spule, Kapazität, Schaltungen, elektrisches und magnetisches Feld umzugehen und deren Bedeutung kennen. Sie lernen die Eigenschaften elektronischer Bauelemente und Auswirkungen kennen. Sie erhalten einen groben Überblick über Schaltpläne, technische Symbole und Zusammenhänge zwischen Schaltplänen und technischen Funktionen. Mit dem vermittelten Grundlagenwissen fällt es Ihnen leichter, elektrotechnische Zusammenhänge zu verstehen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer mit kaufmännischer Ausbildung, die durch mehr Wissen über Elektronik und Elektrotechnik bei ihren Einkaufsentscheidungen, in internen Gesprächen mit Technikern und externen Gesprächen mit Lieferanten ihre Position stärken möchten. Eine technische Vorbildung ist nicht nötig.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Übungen und Anwendungsbeispiele, Berechnungen verschiedener Größen, praktisches Anschauungsmaterial und Exponate

REFERENT: Dr. Jürgen Hötzel



bme.de/TEC-EUE

SEMINARINHALTE

Technisches Grundwissen der Elektronik und Elektrotechnik im Einkauf

- › Warum sind Grundkenntnisse der E-Technik im technischen Einkauf wichtig?
- › Mindestanforderungen an den technischen Einkäufer
- › Zusammenarbeit von Kaufleuten und Technikern

Bereiche der Elektrotechnik: Überblick und Einordnung wichtiger Teilbereiche

- › Elektrische Energietechnik (Starkstromtechnik)
 - Automatisierungstechnik
 - Hochspannungstechnik
- › Nachrichtentechnik (Schwachstromtechnik)
 - Nachrichtenverarbeitung, Telekommunikation, Vermittlungstechnik
 - Hochfrequenztechnik
 - Informationselektronik, Datentechnik, elektronische Datenverarbeitung
 - Elektroakustik
- › Elektrische Messtechnik
- › Regelungs- und Steuerungstechnik

Grundlagen der Elektrotechnik

- › Grundlagen, Eigenschaften und Schaltzeichen elektrischer Bauelemente
 - Passive Bauelemente
 - Widerstände, Kondensatoren, Induktive Bauelemente
 - Aktive Bauelemente
 - Dioden, Transistoren, Operationsverstärker, Spannungsregler, Logikbausteine, Speicher-ICs, Mikroprozessoren

Definitionen in der Elektrotechnik

- › Physikalische Grundlagen
- › Definition von Spannung, Strom, Leistung und Widerstand
- › Unterschiede zwischen Gleich- und Wechselspannung
- › Unterschiede Analog- und Digitaltechnik
- › Schaltpläne/Stromlaufpläne

Messen elektrischer Größen – Messtechnik

- › Welche elektr. Messgeräte gibt es?
- › Messen mit dem Oszilloskop (Oszi)
 - Ermittlung von Gleich- und Wechselspannung
 - Messwert als Anzeigewert

Die wichtigsten Stromkreisgesetze im Überblick

- › Was ist ein Stromkreis?
- › Das Ohmsche Gesetz
- › Reihen- und Parallelschaltung von Widerständen
- › Passive RC- und LRC-Netzwerke (Widerstand, Kondensatoren, Spule)
- › Erkennung von Blind-, Schein- und Wirkwiderstand
- › Kondensatoren im Gleichstromkreis
- › Netzwerke mit Dioden und passiven Bauelementen

Schaltungstechnik: Halbleiter, ihre Eigenschaften und Einsatzgebiete

- › Technische Entwicklungen der Schaltertechnik bis hin zur Miniaturisierung
- › Halbleiterelektronik als einer der wichtigsten Zweige der Elektrotechnik
- › Beispiele zu Grundschaltungen
 - Transistorschaltung
 - Stabilisierungsschaltungen
 - Operationsverstärker

Fallbeispiel: Analyse eines elektronischen Gerätes

- › Aus welchen Bauteilen besteht dieses Gerät?
- › Abschätzung der Materialkosten
- › Einsparpotenziale erkennen
- › Produktionskostenabschätzung

Informationsbeschaffung: Wissenswertes – Infos, News und Trends

- › Die wichtigsten Web-Links
- › News zu Gesetzgebungen
- › Elektronische Schaltzeichenübersicht
- › Technologietrends



04. – 05.11.2019
09. – 10.03.2020

HAMBURG
NÜRNBERG

Courtyard by Marriott Hamburg Airport
Maritim Hotel Nürnberg

351911025
352003042

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



CHEMIE-WISSEN FÜR EINKÄUFER

Um als Einkaufsverantwortlicher chemische Vor- und Zwischenprodukte kosten- und qualitätsbewusst beschaffen zu können, erhalten Sie in diesem Seminar einen Überblick über chemische Zusammenhänge, die den Marktmechanismen zugrunde liegen. Sie erfahren, welche Eigenschaften die verschiedenen Grundchemikalien haben, aus denen sich Ihre Produkte zusammensetzen und mit welchen chemischen Verfahren sich aus den Grundchemikalien eine Vielzahl von Zwischen- und Endprodukten erstellen lassen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Neu- und Quereinsteiger im Bereich der Rohstoffbeschaffung innerhalb der chemischen Industrie. Zudem werden auch Einkaufsleiter und erfahrene Einkaufsverantwortliche angesprochen, die ihr Chemie-Wissen zu den einzelnen Vor- und Zwischenprodukten gezielt auffrischen wollen.

METHODIK: Fachvortrag, Beispiele aus der Einkaufspraxis, genügend Raum für Fragen und Diskussion
Eigene Fragestellungen sind willkommen.

REFERENTEN: Prof. Dr. Thomas J. J. Müller, Dr. Markus Sailer



SEMINARINHALTE

Chemische Grundlagen – anorganische und organische Stoffe

- › Von Atomen, Molekülen, Ionen und Metallen – Grundlagen der Chemie der Stoffe
- › Chemische Grundlagen – Formelsprache, Konzentration, Reaktion
- › Protonen und Elektronen – Säuren und Basen, Reduktion und Oxidation
- › Strukturen und Mechanismen – organische Moleküle und ihre Reaktionen

Chemie der Grundstoffe – Wertschöpfung aus Energieträgern und Erzen

- › Bedeutung von Rohöl, Kohle und Elektrizität für die Herstellung chemischer Grundstoffe
- › Wichtige anorganische Stoffe und deren Herstellung: Ammoniak, Salzsäure, Schwefelsäure, Salpetersäure, Chlor, Aluminium, Silicium, Metalle
- › Die wichtigen organischen Stoffklassen: Paraffine, Olefine, Aromaten, Alkohole, Aldehyde, Ketone, Carbonsäuren, Amine
- › Nachwachsende Rohstoffe: Zucker, Öle, Lignin und ihre Verwendung

Veredelung zu den Zwischenprodukten – Funktionalisierung

- › Wichtige Veredelungsverfahren – Chlorierung, Nitrierung, Sulfonierung, Oxidation, Polymerisation
- › Funktionalisierung als Synthesestrategie zum Aufbau komplexer Produkte: Tenside, Schmierstoffe, Bindemittel, Monomere, Oberflächenveredelung
- › Funktionale Zwischenprodukte, ihre Eigenschaften und Qualitätsmerkmale
- › Nebenprodukte und Verbundstrategien

Qualität und Qualifizierung von Grundstoffen und Performanceprodukten

- › Rohstoffbedingte Qualitätsunterschiede am Beispiel von Grundchemikalien
- › Einfluss unterschiedlicher Produktionsverfahren auf die Qualität von chemischen Produkten
- › Einflüsse auf die Eigenschaften von Feststoffen
- › Einsatz und Wirkungsweise von Additiven in der chemischen Industrie, Darstellung ausgewählter Beispiele

Polymere und deren Bausteine – Commodities und Spezialitäten

- › Vom Monomer zum Polymer – Grundchemie wird zur Spezialität
- › Eigenschaften der Polymere in Abhängigkeit von der Zusammensetzung
- › Besondere Eigenschaften und Charakterisierung von Polymeren
- › Verarbeitung von Polymeren

Wertschöpfungskette in der chemischen Industrie

- › Bedeutung fossiler Energieträger als Rohstoffbasis
- › Bedeutung von Basischemikalien und deren Herstellung in der chemischen Wertschöpfung
- › Plattformchemikalien und deren Bedeutung in der chemischen Industrie
- › Darstellung der Veredelung von Grundstoffen zu Spezial- und Performanceprodukten
- › Entwicklung der Stoffströme am Beispiel der Petrochemie
- › Nutzung von Nebenströmen aus chemischen Prozessen
- › Nachwachsende Rohstoffe und deren steigende Bedeutung



Sichern Sie sich Ihr **Gratisexemplar** von **TECHNIK+EINKAUF**

Einfach QR-Code scannen oder anrufen unter 08191/125-333



10. – 11.09.2019
19. – 20.03.2020



DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City
STUTT GART Pullman Stuttgart Fontana



351909032
352003057



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



7. BME-FORUM

CHEMIE EINKAUF

Die Chemieindustrie ist in Bewegung. Chinas Dominanz verstärkt sich weiter, Angebot und Nachfrage auf den Weltmärkten schwanken und steigende Rohstoffpreise erschweren die Beschaffung. 2019 wurde für die chemische Industrie in Deutschland als ein schwieriges Jahr bezeichnet, mit wenig Dynamik und schwacher Konjunktur. Zwar konnte der Abwärtstrend aufgehalten werden, doch steht die Chemieindustrie in Deutschland weiter unter großem Druck.

In diesem harten globalen Wettbewerb ist es für Sie als Einkäufer wichtig, die Trends in den Märkten zu erkennen und zu verstehen, um entsprechend frühzeitig reagieren sowie passende Handlungsmaßnahmen ableiten zu können. Informieren Sie sich deshalb auf dem BME-Forum „Chemie Einkauf“ über die aktuellen Markt- und Preisentwicklungen und diskutieren Sie mit Experten das Pro und Contra der Erfolg versprechenden Beschaffungsstrategien.

ZIELGRUPPE: Diese Veranstaltung richtet sich an Entscheider und Verantwortliche der chemischen Industrie aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Rohstoffeinkauf, Materialwirtschaft, Global Sourcing und Supply Chain Management.

METHODIK: Praxisvorträge



bme.de/chemie-einkauf



INHALTE

- › Facts & Figures im globalen Chemieeinkauf
- › Der Rohstoffmarkt 2019/2020 – Trends und Herausforderungen
- › Einsparpotenziale beim Einkauf von Nebenrohstoffen ausschöpfen
- › Rechtsfragen Chemieeinkauf – Handlungsspielräume nutzen!
- › Chemieeinkauf 2025 aus Sicht der Chemiedistribution
- › Risikomanagement im Chemieeinkauf



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Anita Engelmann
Telefon: 06196 5828-240
E-Mail: anita.engelmann@bme.de



27.11.2019



BONN

Hilton Hotel Bonn



321911022



1.095,- EUR zzgl. MwSt.





TECHNISCHES GRUNDWISSEN FÜR EINKÄUFER: KUNSTSTOFF-BAUTEILE

WERKSTOFF – VERARBEITUNGSVERFAHREN – WERKZEUGE

Dieses technisch orientierte Seminar bringt den Teilnehmern die wichtigsten Kunststoffe, ihre Eigenschaften, die Verarbeitungsverfahren (Schwerpunkt Spritzgießen), relevante Werkzeugfragen, die wichtigsten Anwendungsgebiete sowie Themen zu Umweltschutz und Recycling von Kunststoffen nahe.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter des Einkaufs und technische Einkäufer für Kunststoff-Bauteile und Baugruppen mit Kunststoffanteilen; außerdem Einkäufer, die vor technischen Fragestellungen wie der Festlegung von Spezifikationen und Vereinbarungen über Eingangs- und Qualitätskontrollen stehen und daher die übliche Sprech- und Denkweise besser verstehen möchten

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Musterteile, Bild Darstellungen

REFERENT: Prof. Dr. Tilko Dietert



SEMINARINHALTE

Allgemeine Werkstoffkunde

- › Grundbegriffe, Definition und Aufbau der Kunststoffe
- › Kunststoffe im Vergleich mit anderen Werkstoffen
- › Herstellverfahren für Polymere

Die wichtigsten technischen Eigenschaften

- › Mechanisches Verhalten
- › Thermisches Verhalten
- › Langzeitverhalten
- › Elektrisches Verhalten
- › Chemisches Verhalten

Die gebräuchlichsten Kunststoffe und ihre Einsatzgebiete

- › Massenkunststoffe, technische Kunststoffe und Hochleistungskunststoffe
- › Thermoplaste, Duroplaste, Elastomere, Thermoplastische Elastomere
- › Blends
- › Modifizierte Polymere
- › Verbundwerkstoffe

Spritzgießen von Thermoplasten

- › Funktionsweise und Einflussgrößen
- › Qualitätsbestimmende Faktoren
- › Weiterentwickelte Spritzgießverfahren

Überblick über weitere Verarbeitungsverfahren

- › PUR-Verarbeitung
- › Extrusion
- › Hohlkörperherstellung
- › Rotationsformen
- › Thermoformen
- › Verfahren für faserverstärkte Kunststoffe

Oberflächenveredelung

- › In-Mould-Verfahren
- › Kaschieren
- › Lackieren
- › Bedrucken
- › Galvanik
- › PVD-Beschichtung

Entsorgung, Recycling, Bio-Kunststoffe – was ist nachhaltig?

- › Stoffströme und Ökobilanz
- › Kurzer Überblick über Bio-Kunststoffe
- › Einsatz- und Anwendungsmöglichkeiten

Spritzgießwerkzeuge – Überblick, Grundlagen, Anforderungen

- › Technisches Vokabular rund um das Thema Spritzgießwerkzeuge
- › Werkzeugtypen im Vergleich
- › Funktionen des Werkzeugs: Füllung, Temperierung, Entlüftung, Entformung
- › Mechanische Auslegung: Stabilität, Führungen, Zentrierungen
- › Black Box oder beherrschte Produktion: Welche Sensoren werden wo gebraucht?

Werkzeuggerechte Bauteilgestaltung als Basis für ein kostenoptimales Werkzeug

- › Die Rolle des Werkzeugs im Produktentstehungsprozess
- › Mit ganzheitlicher TCO-Betrachtung zum optimalen Werkzeugkonzept
- › Sinnvoller Einsatz von Simulationen
- › Kunststoffgerechte Toleranzen

Entwicklungen und Trends

- › Innovative Verarbeitungsverfahren
- › Ausblick – wohin geht die Reise?

Sichern Sie sich Ihr Gratisexemplar von TECHNIK+EINKAUF

Einfach QR-Code scannen oder anrufen unter 08191/125-333



02. – 03.09.2019
09. – 10.12.2019
20. – 21.01.2020
15. – 16.06.2020



FREIBURG
FRANKFURT
STUTTGART
LEIPZIG

Mercure Hotel Freiburg Am Münster
The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel
Mövenpick Hotel Stuttgart Airport
The Westin Leipzig



351909013
351912026
352001009
352006015



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de

RECHT IN EINKAUF UND LOGISTIK

EINKAUFRECHT	162
Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 1	162
Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 2	163
Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 1	164
Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 2	165
Der Mustervertrag für den Einkauf	166
Effektive Vertragsgestaltung im Einkauf und optimaler Umgang mit AGB	167
Haftungsklauseln in AGBs und Individualverträgen	168
Recht und Vertragsmanagement im strategischen Einkauf	169
7. BME-Thementag: Vertragsmanagement im Einkauf	170
DSGVO und Geschäftsgeheimnisgesetz für den Einkauf ..	171
Rechtsfragen im Einkauf 4.0 – Automatisierte Wertschöpfungsketten und Vertragsgestaltung	172
Rechtsfragen im Einkauf 4.0 – Moderne Beschaffungs- formen und Einsatz von Fremdpersonal	173
E-Learnings: Compliance	174
BME Competence Center Service Recht, Compliance und Konfliktmanagement	175
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz	176
Qualitätssicherungsvereinbarungen für Einkäufer (QSV) ...	177
Handlungsempfehlungen für den Einkauf zur rechtlich wirksamen Qualitätssicherung	67
Das internationale Einkaufsrecht	178
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache	232
Verträge für agile Projekte	57
RECHT IM DIENSTLEISTUNGS-/INDIREKTEN EINKAUF ...	179
Einkaufsverträge für Investitionsgüter & Ersatzteile	179
Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis	180
Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf ..	181
Rechtswissen für Softwareverträge	182
Software-Pflege- und Hardware-Wartungsverträge für Einkäufer	183
Recht beim Einkauf von IT-Leistungen	133
Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen	184
Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG)	185
7. BME-Forum: Einkauf von Personaldienstleistungen	186
Basiswissen Fuhrparkrecht	137
Leasing optimal verhandeln und gestalten	124
Rechtsfragen Energieeinkauf	143
RECHTSFRAGEN BAULEISTUNGEN	187
Architekten- und Ingenieurrecht für Einkäufer	187
Bauvertragsgestaltung – auf Basis BGB oder VOB?	188
Der Einkauf von Bauleistungen nach VOB/B	189
11. BME-Forum: Einkauf von Bauleistungen	190
Effizientes Claimmanagement in Einkaufsprojekten	53
Claims erfolgreich verhandeln	97
RECHT IN LOGISTIK UND SCM	214
Rechtsfragen Schienengüterverkehr	214
Logistik-Recht aktuell	216
Neue Incoterms® 2020: Auswirkungen auf Einkauf und Logistik	217
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import	218
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen	219



AKTUELLES VERTRAGSRECHT IM EINKAUF – TEIL 1

VERTRAGSABSCHLUSS UND HAFTUNG

Das Seminar vermittelt in leicht verständlicher und absolut praxisnaher Form einen allgemeinen Überblick über die rechtlichen Grundlagen des Vertragsrechts. Der Schwerpunkt liegt auf dem Abschluss rechtssicherer Verträge und deren Inhalte. Sie werden sich Ihrer Rechte und Ihrer Vertragsposition bewusst und treten sicher auf. Teil 2 des Seminars geht ausführlicher auf Probleme bei der Vertragsabwicklung und auf Haftungsfragen ein.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter im Einkauf, die ihre Grundkenntnisse in Einkaufsrecht und Vertragsgestaltung aufbauen bzw. auffrischen wollen

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele und Übungen

REFERENT: RA Dr. Jan Bohnstedt oder Kollegen

 bme.de/REC-VR1

SEMINARINHALTE

Vertragsarten und Vertragsinhalte

- Aufbau und Gliederung für einen Einkaufsvertrag
- Vertragsarten
 - Kaufvertrag
 - Werkvertrag
 - Werkliefervertrag
- Welche Klauseln gehören hinein, welche Optionen gibt es?

Rahmenverträge – was ist zu beachten?

- Verwaltung von Rahmenverträgen
- Besondere Klauseln

Die Entstehung von Vertragsverhältnissen nach BGB

- Bestellung, Auftragsbestätigung und Einigung aus rechtlicher Sicht
- Konkludentes Verhalten
- Das kaufmännische Bestätigungsschreiben
- Sicherheiten, Vertragsstrafen, Pönalen

Umgang mit den Allgemeinen Geschäftsbedingungen

- Wann werden AGB wirksam?
- Richtiger Umgang mit den AGB des Lieferanten
- Sich widersprechende AGB und Abwehrklauseln

Internationale Handelsklauseln und ihre Folgen

- Der konkrete Inhalt und die rechtlichen Vereinbarungen durch ausgewählte Klauseln

Beendigung von Verträgen

- Welche vertraglichen und gesetzlichen Rechte sind zu beachten?
- Rücktritt, Stornierung, Kündigung, Anfechtung

Haftung des Lieferanten

- Welche Mittel stehen dem Einkauf zur Verfügung?
- Voraussetzungen der Haftung
- Folgen der Haftung und vertragliche Regelungen

Schadensersatz bei Verzug & Co.

- Verzugsschadensersatz neben der Leistung
- Schadensersatz statt der Leistung
- Berechnung von Schadensersatz

Grundlagen zur Mängelgewährleistung

- Gewährleistung in Kauf- und Werkverträgen
- Nachlieferung
- Neueste Rechtsprechung des BGH



- + Typische Fallbeispiele aus der Praxis
- + Gliederung für einen Einkaufsvertrag
- + Vorschläge für wichtige Klauseln im Einkaufsvertrag



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 2“ (S. 163) zu unserem Paketpreis.

2.395,- € zzgl. MwSt.



16. – 17.09.2019	BERLIN	relexa hotel Stuttgarter Hof Berlin	351909035
18. – 19.11.2019	HANNOVER	Mercure Hotel Hannover Oldenburger Allee	351911047
20. – 21.01.2020	WIESBADEN	Radisson Blu Schwarzer Bock	352001010
20. – 21.04.2020	HAMBURG	Lindner Park-Hotel Hagenbeck	352004019
15. – 16.06.2020	NÜRNBERG	Adina Apartment Hotel Nürnberg	352006016

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



AKTUELLES VERTRAGSRECHT IM EINKAUF – TEIL 2

VERTRAGSABSCHLUSS UND HAFTUNG

Sie lernen, welche wirtschaftlichen Auswirkungen die richtige Gestaltung von Verträgen auf das Einkaufsergebnis haben kann. Das Seminar wiederholt die wichtigsten Inhalte des Teil 1 und Sie erhalten einen vertiefenden Einblick in die Fragen der Qualitätssicherung, der Mängelhaftung und der Probleme im internationalen Einkauf. Sie können die ersten Schritte bei der Verfolgung von Ansprüchen machen, ohne die Rechtsabteilung zu konsultieren.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter im Einkauf, die über Grundlagenwissen im Einkaufsrecht verfügen und mehr Sicherheit im Umgang mit dem vorherrschenden Einkaufsrecht erlangen möchten

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele mit Lösungsansätzen

REFERENT: RA Dr. Jan Bohnstedt oder Kollegen



SEMINARINHALTE

Besonderheiten der Vertragsarten

- › Kaufvertrag
- › Werkvertrag
- › Dienstvertrag
- › Leasingvertrag
- › Lizenzvertrag
- › Letter of Intent (LOI)
- › Vertraulichkeitsvereinbarungen (NDA)

Arbeitnehmerüberlassung

- › Probleme bei Scheinselbstständigkeit und beim Outsourcing

Probleme bei der Vertragsgestaltung – worauf kommt es an?

- › Verschiedene Optionen für die Gliederung eines Vertrages
- › Einführung in Visiolex
- › Risiken bei der Nutzung von Fax, E-Mail und eProcurement

Haftung und Gewährleistung

- › Haftungsklauseln in Verträgen: Welche Risiken ergeben sich für den Einkauf?
- › Das System des Schadensersatzrechts
- › Die Höhe des Schadens und Berechnung von Einzelpositionen

Besonderheiten im Kauf- und Werkvertragsrecht

- › Leistungsverzeichnisse richtig erstellen – Qualität sichern
- › Haftung für Mängel
- › Wichtige Regelungen zu Ein- und Ausbaurisiken und dem Ort der Nacherfüllung
- › Kaufmännische Untersuchungs- und Rügepflichten
- › Garantie versus Gewährleistung
- › Abnahme von Werkleistungen
- › Kündigung von Werkverträgen

Vertragsgestaltung im internationalen Rechtsverkehr – was ist wichtig?

- › Welches Recht findet Anwendung?
- › Wie sieht eine sinnvolle vertragliche Lösung aus?
- › Welche Alternativen bestehen, wenn keine Einigung auf ein bestimmtes Rechtssystem möglich ist?

Insolvenz des Lieferanten

- › Rechtslage in der Insolvenz
- › Mögliche Lösungen

Verjährung von Ansprüchen

- › Verjährungsfristen, Verjährungsbeginn, Aussetzung der Verjährung
- › Folgen der Verjährung

Verträge im Supply Chain Risk Management

- › Einkaufsverträge als Erfolgsfaktor im SCR
- › Verlagerung von Risiken und Begrenzung der Folgen bei Risikoverwirklichung



- + Sie lernen die Auswirkungen von Verträgen und Gesetzen auf den Einkauf kennen!
- + Sie erfahren, wie Gerichte Einkaufsverträge auslegen!
- + Sie erweitern Ihre rechtliche Kompetenz!



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf – Teil 1“ (S. 162) zu unserem Paketpreis.

2.395,- € zzgl. MwSt.



29. – 30.10.2019
12. – 13.12.2019
16. – 17.03.2020



FRANKFURT
HANNOVER
KÖLN

Lindner Congress Hotel Frankfurt
IntercityHotel Hannover
Novotel Köln City



351910061
351912040
352003049



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.

INTENSIVSEMINAR EINKAUFRECHT – TEIL 1

Sie erhalten ein solides Grundwissen in den entsprechenden Rechtsfragen des Einkaufs. Sie erhalten eine Fülle von Vorschlägen für effektive Formulierungen und juristisch erprobte Klauseln. Durch Übungen erhalten Sie die erforderliche Sicherheit, um in Verhandlungen bestehen zu können.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleiter und Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und Materialwirtschaft sowie alle, die sich mit rechtlichen Fragestellungen im Einkauf auseinandersetzen und verantwortlich Verträge abschließen

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele und Übungen, inkl. aktueller BGB-Ausgabe

REFERENT: RA Sven Regula

 bme.de/REC-ER1

SEMINARINHALTE

Das vorvertragliche Schuldverhältnis

- › Die Geheimhaltungsvereinbarung
- › Rechte und Pflichten der Parteien in der Angebotsphase
- › Letter of intent und nomination letter
- › Pflichten zur Rücksichtnahme bei Vertragsverhandlungen
- › Das vorvertragliche Vertrauensverhältnis
- › Verletzungstatbestände

Der Vertragsabschluss

- › Worauf ist beim Vertragsabschluss zu achten?
- › Angebot, Annahme
- › Zugang von Angebot und Annahme
- › Annahmefristen
- › Angebot unter Anwesenden
- › Angebot unter Abwesenden
- › Das kaufmännische Bestätigungsschreiben
- › Beratungspflichtverletzungen
- › Schriftform
- › Gesetzliche Schriftform
- › Die vertraglich vereinbarte Schriftform
- › Wesentliches zum Vorwort und zur Präambel
- › [Checkliste Vertragsinhalte](#)

Das AGB-Recht

- › Einführung in das Recht der AGB
- › Geltung des AGB-Rechts unter Kaufleuten
- › Voraussetzungen für die wirksame Einbeziehung der AGB
- › Einbeziehung von branchenüblichen AGB
- › Einbeziehung der AGB im kaufmännischen Bestätigungsschreiben
- › Drucktechnische Gestaltung der AGB
- › Rahmenvereinbarungen
- › Vorrang der Individualabrede
- › Unklarheitenregel
- › Rechtsfolgen nicht einbezogener oder unwirksamer Klauseln
- › Inhaltskontrolle einzelner AGB-Klauseln
- › Die Problematik der kreuzenden AGB

Eigentumserwerb

- › Eigentumserwerb bei beweglichen Sachen
- › Besonderheiten beim Eigentumserwerb von Betriebsmitteln, insb. von Werkzeugen
- › Eigentumsvorbehalt
- › Sicherungsübereignung

Rechte und Pflichten bei Lieferverzögerungen

- › Voraussetzungen des Lieferverzugs
- › Folgen des Lieferverzugs
- › Rechte des Einkäufers bei Festhalten am Vertrag
- › Rechte des Einkäufers, wenn er den Vertrag beenden möchte
- › Vertragsstrafe
- › Rückgriff in der Lieferkette
- › Verbindlichkeit von Bedarfsvorschau und Abruf
- › Lieferverzug bei abweichenden Bedarfsmeldungen
- › Umfang der Erstattungspflicht bei Bandstillständen

%

Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Intensivseminar Einkaufsrecht – Teil 2“ (S. 165) zu unserem Paketpreis.

2.395,- € zzgl. MwSt.

			
07. – 08.11.2019	BONN	Maritim Hotel Bonn	351911039
03. – 04.12.2019	STUTT GART	DORMERO Hotel Stuttgart	351912021
05. – 06.03.2020	MÜNCHEN	Best Western Plus Parkhotel Erding	352003039
01. – 02.04.2020	KASSEL	Renthof Kassel	352004013
16. – 17.06.2020	HAMBURG	Courtyard by Marriott Hamburg Airport	352006018
			1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
			1.395,- EUR zzgl. MwSt.

 Alle Seminare auch Inhouse buchbar!  inhouse@bme.de



INTENSIVSEMINAR EINKAUFSRECHT – TEIL 2

Das Seminar behandelt rechtliche Grundlagen für Einkäufer. Sie erfahren, wo rechtliche Fallstricke beim Vertragsabschluss liegen und wie man ihnen entgeht. Die umfangreichen Seminarunterlagen eignen sich sehr gut als ein tagesaktuelles Nachschlagewerk.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleiter und Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und Materialwirtschaft sowie alle, die sich mit rechtlichen Fragestellungen im Einkauf auseinandersetzen und verantwortlich Verträge abschließen

METHODIK: Vortrag, Gruppendiskussion, Fallbeispiele

REFERENT: RA Sven Regula



SEMINARINHALTE

Gewährleistung und Garantie

- › Unterschiede
- › Gewährleistungsfrist
- › Wann liegt eine Garantie vor?

Mangelhafte Lieferung

- › Wann ist eine Ware mangelhaft?
- › Vertragliche Ansprüche bei mangelhafter Lieferung
- › Sachmängelhaftungsrecht beim Kaufvertrag
- › Sachmängelhaftungsrecht beim Werkvertrag
- › Rechtsfolgen bei mangelhafter Leistung

Rechte des Käufers bei mangelhafter Lieferung

- › Nacherfüllung
- › Selbsthilferecht
- › Rücktritt und Minderung
- › Schadensersatz und Aufwendungsersatz

Spezielle Haftungsfragen

- › Möglichkeiten der Haftungsfreizeichnung und Haftungsbegrenzung
- › Regressansprüche in der Zulieferkette
- › Rechtsverbindlichkeit von pauschalierten Bearbeitungskosten
- › Rechtsprobleme im Zusammenhang mit Belastungsanzeigen
- › Haftung für Rückrufaktionen
- › Haftung für Bandstillstände

Verjährung von Ansprüchen wegen mangelhafter Leistung

- › Verjährungsfristen
- › Hemmung der Verjährung

Die unverzügliche Untersuchungs- und Rügefrist

- › Verhaltenspflichten des Einkäufers bei der Annahme der Ware
- › Voraussetzung für die Geltendmachung von Rechten
- › Was heißt „unverzüglich“? – Handelsbräuche
- › Offene und verdeckte Mängel

Kauf-, Werk- und Dienstvertrag

- › Wesentliche Unterschiede
- › Jeweilige rechtliche Besonderheiten
- › Jeweilige Haftungsfragen
- › Schadensersatz

Rahmenverträge

- › Wann ist der Lieferant zur Lieferung verpflichtet?
- › Der Lieferant bestätigt einen anderen Termin – und nun?
- › Verhältnis von Rahmenverträgen zu AGB
- › Lieferungen trotz fehlender Unterschrift im Rahmenvertrag – was gilt?

Besonderheiten bei internationalen Verträgen

- › Welches Recht findet ergänzend zum Vertrag Anwendung?
- › Rechtswahlklausel – nötig oder entbehrlich?
- › Ist ein deutscher Gerichtsstand in jedem Fall von Vorteil?

UN-Kaufrecht

- › Wann findet es Anwendung?
- › Was ist geregelt? Was nicht?
- › Primärleistungspflichten des Verkäufers und des Käufers
- › Verzug nach UN-Kaufrecht
- › Rechte des Käufers bei mangelhafter Lieferung

Die Produkthaftung

- › Grundlagen der europäischen Produkthaftung
- › Rechtsgrundlagen der Produkthaftung
- › Haftung des Herstellers für fehlerhafte Produkte nach dem ProdHaftG
- › Hersteller im Sinne des ProdHaftG
- › Produkt im Sinne des ProdHaftG
- › Fehler im Sinne des ProdHaftG
- › Deliktsrechtliche Produkthaftung



Sie sparen 345,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Intensivseminar Einkaufsrecht– Teil 1“ (S. 164) zu unserem Paketpreis.

2.395,- € zzgl. MwSt.



09. – 10.09.2019	HAMBURG	Courtyard by Marriott Hamburg Airport	351909017
19. – 20.11.2019	FRANKFURT	The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel	351911050
19. – 20.03.2020	DÜSSELDORF	Mercure Hotel Düsseldorf City Nord	352003056
22. – 23.06.2020	STUTT GART	Pullman Stuttgart Fontana	352006026

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.

DER MUSTERVERTRAG FÜR DEN EINKAUF

HANDS ON: ARBEITEN AM KONKRETEN RAHMENVERTRAG FÜR DIREKTES MATERIAL

Ziel des Seminars ist es, Sie mit den Grundlagen des Rechts vertraut zu machen und Ihnen einen Überblick über das Vertragsrecht zu geben. Sie lernen, mögliche Risiken bei Abschluss und Durchführung eines Vertrages zu erkennen. Sie wissen, welche Klauseln unbedingt in Ihrem Vertrag enthalten sein müssen und welche zu vermeiden sind. Ferner sind Sie in der Lage, typische Vertragsfallen zu erkennen und diese zu umgehen.

Im Seminar wird ein beispielhafter, umfangreicher Einkaufsrahmenvertrag Stück für Stück gelesen und zu jeder Klausel dargestellt, welche Funktion diese hat und was der juristische Hintergrund ist. Sie lernen, Fallstricke zu erkennen und Alternativen zu formulieren. In Vertragsverhandlungen treten Sie so souveräner auf und gewinnen an Sicherheit in rechtlichen Auseinandersetzungen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer mit Verantwortung für direktes Material (Halbfabrikate, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe), die mit Rahmenverträgen befasst sind und zwei Tage konkret an einem beispielhaften Vertragstext arbeiten möchten

METHODIK: Anhand eines sehr umfangreichen Beispielvertrages werden alle relevanten Probleme des Vertragsrechts dargestellt, inklusive ihrer Lösung durch die entsprechende Musterformulierung.

REFERENT: RA Dr. Jan Bohnstedt oder Kollegen



SEMINARINHALTE

Grundlagen des Rechts – Sinn und Zweck von Einkaufsverträgen

- Aufgaben eines Vertrages im Rahmen des Supply Chain Risk Management (SCRM)
- Typische Inhalte und Unterschiede von Kaufverträgen, Werkverträgen, Werklieferverträgen
- Probleme beim Vertragsschluss, vor allem bei eProcurement
- Konkludentes Verhalten und Schweigen im Rechtsverkehr

Rahmenverträge

- Verwaltung von Rahmenverträgen
- Besondere Klauseln

Die Entstehung von Vertragsverhältnissen nach BGB

- Internationale Handelsklauseln als Standardklauseln für ausgewählte rechtliche Probleme
- Kündigung, Widerruf und Stornierung eines Auftrages

Umgang mit den Allgemeinen Geschäftsbedingungen

- Musterverträge als AGB?
- Sich widersprechende AGB und Abwehrklauseln

Der Inhalt und Aufbau eines Vertrages

- Aufbau in konventioneller Struktur
- Alternative Möglichkeiten: Modularer Aufbau, Visiolex

Vertragliche Haftung

- Verhalten bei Qualitätsmängeln, Verzug etc.
- Sicherung und Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen
- Haftung für Mangelschaden, Mangelfolgeschaden und entgangenen Gewinn
- Höhere Gewalt
- Sicherheiten und Vertragsstrafen

Der Internationale Vertrag

- Welches Recht gilt und in welchem Land muss man klagen?
- Geeignete vertragliche Regelungen, um Probleme zu vermeiden



Arbeit an konkretem Vertragsmuster

Dabei lernen Sie:

- + welchen Spielraum Sie bei der Vertragsgestaltung haben und wann Vorsicht angezeigt ist.
- + was in einem Vertrag enthalten sein sollte und welche Regelungen besonders günstig sind.
- + wie Sie auf Leistungsstörungen juristisch richtig reagieren, um die Verfügbarkeit des Produktionsmaterials zu sichern.
- + wie Sie mit relevanten juristischen Fachbegriffen korrekt umgehen.
- + wie Sie sich auf Verhandlungen juristisch richtig vorbereiten, um ein optimales Ergebnis zu erzielen.



24. – 25.09.2019
04. – 05.05.2020



DÜSSELDORF
ULM

Maritim Hotel Düsseldorf
Leonardo Royal Hotel Ulm



351909006
352005019



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



EFFEKTIVE VERTRAGSGESTALTUNG IM EINKAUF UND OPTIMALER UMGANG MIT AGB

FOKUS AGB-RECHT UND STANDARDVERTRÄGE

AGB – nur ein Link zur Website oder das Kleingedruckte auf der Rückseite? Diese und andere Irrtümer zu AGB werden im Seminar aufgeklärt. Denn sobald vorformulierte Vertragsbedingungen oder Vertragsvorlagen genutzt werden, befindet sich der Nutzer (oft unbewusst) im Geltungsbereich des strengen AGB-Rechts. Das Seminar beleuchtet daher praxisnah die Grundlagen der Gestaltung wirksamer Einkaufsbedingungen und Standardverträge im Einkauf. Ziel des Seminars ist es, anhand zahlreicher Formulierungshinweise und Praxistipps Nichtjuristen das Rüstzeug für eine interessengerechte und rechtssichere Gestaltung von Verträgen sowie die Einbeziehung und Durchsetzung von AGB zu vermitteln. Die Teilnehmer werden sensibilisiert für Regelungsfallen und Risiken im Zusammenhang mit der Verwendung unwirksamer AGB und Vertragsklauseln, insbesondere im Spannungsfeld zwischen sich widersprechenden Ein- und Verkaufsbedingungen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf; alle, die mit der Vertragsgestaltung und -verhandlung betraut bzw. in diesen Prozess mit eingebunden sind

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele mit Lösungsansätzen, Diskussion, Checklisten

REFERENTEN: RA Sebastian Herrmann, RA Martin Stange



[bme.de/REC-AGB](https://www.bme.de/REC-AGB)

SEMINARINHALTE

Einführung in das AGB-Recht

- › Gemeinsame Erstellung und Besprechung eines „AGB-Inhaltsverzeichnisses“
- › Einkaufsbedingungen – die wichtigsten Klauseln
- › Anforderungen im B2B-Verkehr
- › Risiken unwirksamer AGB

Abgrenzung zum Individualvertrag – „Stolperfälle“ AGB

- › Ab wann greift das AGB-Recht?
- › Vorrang der Individualabrede
- › Wann liegt eine Individualabrede vor?
- › Sonderproblem: Aushandeln des Vertragsinhalts nach den Anforderungen der Rechtsprechung
- › Richtige Dokumentation und Nachweis des Aushandelns
- › Wie vermeidet man, unabsichtlich in den (nachteiligen) Geltungsbereich des AGB-Rechts zu gelangen?

Grundsätze zur Formulierung wirksamer AGB

- › Vermeidung überraschender Klauseln
- › Transparenzgebot
- › Allgemeine Leitlinien der Inhaltskontrolle
- › Rechtsfolgen nicht einbezogener oder unwirksamer Klauseln
- › Änderung von AGB während der Vertragslaufzeit

Einbeziehung von AGB im nationalen und internationalen Geschäftsverkehr

- › Wirksame Einbeziehung der AGB in Verträge
- › Wie setze ich meinen Geschäftspartner von den AGB in Kenntnis?
- › Drucktechnische Gestaltung der AGB
- › Besonderheiten im internationalen Rechtsverkehr
- › Besonderheiten im Online-Verkehr

Kollision zwischen allgemeinen Ein- und Verkaufsbedingungen

- › Welche AGB gelten bei sich widersprechenden Ein- und Verkaufsbedingungen?
- › „Gesetz des letzten Wortes“ oder „Konsens-Dissens-Prinzip“ – Was greift?
- › Strategien zur Durchsetzung der eigenen Einkaufsbedingungen
- › Geltungs-, Ausschließlichkeits- und Abwehrklauseln
- › Lösungsansätze bei kollidierenden AGB
- › Besonderheiten im internationalen Rechtsverkehr

Praxisrelevante Klauseln im Einkauf mit Erläuterungen und Formulierungshinweisen

- › Gewährleistung/Haftung
- › Lieferverpflichtung
- › Verzug
- › Vertragsstrafen
- › Mängelrüge
- › Qualitätskontrolle etc.

Die Vor- und Nachteile des UN-Kaufrechts für den Einkauf

- › Ist ein Ausschluss des UN-Kaufrechts in den AGB immer sinnvoll?
- › Wie man die Vorteile des UN-Kaufrechts für den Einkauf nutzt

Fragerunde für die Teilnehmer

- › Diskussion und Austausch



28.11.2019
12.05.2020



NÜRNBERG IntercityHotel Nürnberg
HANNOVER IntercityHotel Hannover



351911015
352005035



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.

HAFTUNGSKLAUSELN IN AGB UND INDIVIDUALVERTRÄGEN

NACHTEILIGE HAFTUNGSREGELUNGEN ERKENNEN UND VORTEILHAFTE FORMULIERUNGEN ENTGEGENSETZEN

Nach einer Zusammenfassung der wesentlichen Grundlagen der vertraglichen und außervertraglichen Haftung nach deutschem Recht und den Einschränkungen durch das AGB-Recht werden Strukturen und der Aufbau üblicher Haftungsklauseln besprochen. Anhand von umfangreichen Praxisbeispielen, auch der Anbieterseite, werden einzelne Formulierungen systematisch durchleuchtet. Die Teilnehmer lernen, die inhaltlichen Ziele und die Bedeutung beispielhafter Haftungsklauseln der Anbieterseite zu erkennen. Die Teilnehmer werden in Übungen angeleitet, selbstständig Gegenformulierungen zu benachteiligenden Anbieterformulierungen zu entwickeln.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die über Grundkenntnisse im Vertragsrecht verfügen, Einkaufsverhandlungen führen und Vertragsinhalte selbstständig gestalten

METHODIK: Fachlicher Input, Praxisbeispiele, Übungen, Besprechung und Erarbeitung konkreter Klausel-Formulierungen

REFERENTIN: RA Claudia Zwilling-Pinna



SEMINARINHALTE

Überblick über die vertragliche und außervertragliche Haftung nach BGB

- › System und Voraussetzung der Haftung für Pflichtverletzungen (Leistungsstörungen)
- › Unterscheidung zwischen verschuldensabhängiger/ verschuldensunabhängiger Haftung
- › Haftung aus Garantien (Beschaffenheits-/Haltbarkeitsgarantie, andere übernommene Garantie)
- › Haftung aus unerlaubter Handlung und Produkthaftung
- › Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz
- › Haftung aus anderen Gründen (z.B. HaftpflichtG, Umweltschadenshaftungsg, Verletzung von Verkehrssicherungspflichten)

Umfang der Haftung

- › Einzelhaftung/Gesamthaftung
- › Ersatzfähiger Schaden
- › Schadensarten
- › Schadenspauschalen
- › Höchstgrenzen
- › Vertragsstrafen

Haftung für Dritte

- › Haftung für gesetzliche Vertreter und Organe
- › Haftung für Erfüllungsgehilfen
- › Haftung für Verrichtungsgehilfen

Verschuldensarten

- › Arglist
- › Vorsatz
- › Grobe Fahrlässigkeit
- › Leichte Fahrlässigkeit

Verjährung von Ansprüchen

- › Verkürzung von Verjährungsfristen
- › Verlängerung von Verjährungsfristen
- › Auswirkungen

Einfluss des AGB-Rechts auf Inhalte von Haftungsklauseln

- › Unterschiedliche Anforderungen an Haftungsklauseln in AGBs und in ausgehandelten Verträgen
- › Strenge Inhaltskontrolle
- › Transparenzgebot, Verbot überraschender Klauseln

Gesetzliche Verbote, die Einfluss auf Haftungs- und Verjährungsklauseln nehmen

- › Wichtige Regelungen, die Sie kennen sollten

Beispiele auftraggeberfreundlicher und anbieterfreundlicher Haftungsklauseln

- › Abgrenzung und Abgleich der Inhalte
- › Haftungsklauseln, die Ansprüche bei einzelnen Haftungsgründen regeln
- › Haftungsklauseln, die die Haftung allgemein regeln
- › Klauseln, die die gesetzlichen Verjährungsfristen verändern
- › Einfluss des Versicherungsschutzes des Auftragnehmers



- + Hands on: Systematische Durchleuchtung von Haftungsklauseln
- + Umfangreiche Praxisbeispiele und hoher Praxisnutzen
- + Know-how zur selbstständigen Erstellung von vorteilhaften (Gegen-)Formulierungen



12.11.2019
18.03.2020



FRANKFURT relexa hotel Frankfurt
DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord



351911014
352003065



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.





RECHT UND VERTRAGSMANAGEMENT IM STRATEGISCHEN EINKAUF

INTERNATIONALE VERTRÄGE – RISIKOMANAGEMENT

Sie erhalten wertvolle Informationen zum nationalen und internationalen Vertragsrecht. Sie erfahren, wie Sie Ihre Vertragsziele richtig formulieren, sich vor Risiken schützen und zu einem interessengerechten Ergebnis bei der Vertragsgestaltung mit strategischen Lieferanten kommen. Durch die kompakte Wissensvermittlung können Sie Verträge besser beurteilen und Ihre vertraglichen Risiken abschätzen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Leiter Einkauf, Leiter Materialwirtschaft, Strategische Einkäufer und Mitarbeiter in dem Bereich Einkauf, die Aufgaben im strategischen Beschaffungsmanagement übernehmen und sich mit rechtlichen Fragestellungen auseinandersetzen.

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Diskussion, Checklisten und Gesetzestexte. Die Wissensvermittlung sowie die Vermittlung der Lerninhalte erfolgt praxisnah. Sie können mit dem Referenten und den Teilnehmern Ihre spezifischen Fragen diskutieren.

REFERENT: RA Marco Hero



SEMINARINHALTE

Vertragsgestaltung nach nationalem Recht (BGB und HGB)

- › Welche Verträge schließt der strategische Einkäufer?
- › Durchsetzung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- › Umgang mit Leistungsstörungen (Verzug, Gewährleistung, Haftung ...)
- › Welche Risiken müssen Sie bei Vertragsverhandlungen beachten?
- › [Praxisbeispiele aus dem Kauf- und Vertragsrecht](#)

Rechtssichere Vertragsgestaltung und Umgang mit Leistungsstörungen bei internationalen Verträgen

- › Die richtige Rechtswahl im internationalen Vertrag
- › Besonderheiten im UN-Kaufrecht (Vor- und Nachteile des UN-Kaufrechts)
- › Gerichtsstand – Vollstreckung deutscher Urteile im Ausland
- › Schiedsgericht und Mediation
- › Durchsetzung von Ansprüchen
- › [Checklisten zum UN-Kaufrecht und zum Erstellen eines internationalen Vertrages](#)
- › [Musterklauseln zur Gerichtsstandwahl und Rechtswahl](#)

Rechts-Know-how zu Strategien und Taktiken bei der Verhandlungsführung

- › Verhandlungsspielräume: Rechtliche Aspekte beim Führen von Vertragsverhandlungen und bei der Preisgestaltung
- › Typische Vertragsdokumente in der strategischen Beschaffung: LOI, Vorvertrag, Lastenheft, Bestellung, Abruf, Einkaufsbedingungen, Qualitätssicherungsvereinbarungen
- › Rahmenvertrag/Einzelvertrag
- › Umgang mit Nachtragsforderungen
- › Strategien und Taktiken in der Verhandlungsführung (Verhandlungsort, Verhandlungssprache, Redaktionshoheit ...)

Rechtliche Möglichkeiten beim Lieferantenmanagement

- › Vertragstypologische Einordnung und wesentliche Inhalte eines Systemlieferantenvertrages
- › Verantwortlichkeit des Lieferanten für die Produkte seiner Vorlieferanten gegenüber Kunden und Dritten
- › Lieferanten mit Rahmenverträgen richtig managen
- › Schadensersatz: Haftungs- und Freistellungsvereinbarungen mit Lieferanten – Strategien zur Haftungserweiterung und Absicherung eigener Interessen und Rechte
- › Rechtliche Druckmittel gegenüber Lieferanten
- › Insolvenz des Lieferanten – welche Rechtsansprüche stehen dem Auftraggeber zu?
- › [Checkliste für die Vertragsgestaltung bei Systempartnerschaften](#)



- + Vertragsbeispiele
- + Musterformulierungen
- + Abdruck aller wichtigen gesetzlichen Bestimmungen
- + Checkliste für die Vertragsgestaltung
- + Praxisbeispiele Kauf- und Vertragsrecht

21. – 22.10.2019	FRANKFURT	Welcome Hotel Frankfurt	1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
09. – 10.03.2020	FREIBURG	Mercure Hotel Freiburg Am Münster	
23. – 24.06.2020	LEIPZIG	The Westin Leipzig	
			1.395,- EUR zzgl. MwSt.



8. BME-THEMENTAG

VERTRAGSMANAGEMENT IM EINKAUF

Ein umfassendes Vertragsmanagement im Einkauf ist der richtige Weg zu einer guten Termin- und Kostenkontrolle, schafft Transparenz und beugt Risiken vor. Viele Unternehmen haben bereits ein umfassendes Vertragsmanagement in ihrem Einkauf aufgebaut und nutzen hierfür eine geeignete Software. Die Komplexität und Anforderungen im Rahmen der Verwaltung der geschlossenen Verträge haben jedoch stark zugenommen und reichen weit über Dokumentation und Fristencontrolling hinaus.

Neben der Auswahl der geeigneten Software spielt auch die Organisation und die Gestaltung der Schnittstellen zu anderen Abteilungen im Unternehmen für den Erfolg des Vertragsmanagement eine große Rolle.

ZIELGRUPPE: Mit dieser Veranstaltung richten wir uns branchenübergreifend an Fach- und Führungskräfte der folgenden Bereiche: Strategischer Einkauf und Supply Chain Management, Organisation, Prozesssteuerung und IT, Recht und Vertragsmanagement, Steuern, Finanzen und Risikomanagement sowie Claim Management.

METHODIK: Vorträge und Gruppendiskussionen

 [bme.de/vertragsmanagement](https://www.bme.de/vertragsmanagement)



INHALTE

- Steigende Anforderungen an Dokumentation und Risikomanagement
- Heterogene Vertragslandschaften im Einkauf
- Organisatorische Aspekte des Vertragsmanagement im Einkauf
- Vertragsmanagement aufbauen und ausrollen (standortübergreifend, international...)
- Nutzung und Nutzen von Vertragsmanagement-Software in der Praxis
- Aktuelles aus der Tool-Landschaft
- Neue Vertragsarten (agile Verträge) einbinden
- KI und RPA im Vertragsmanagement



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Daniela Schulz
Telefon: 06196 5828-243
E-Mail: daniela.schulz@bme.de



06.02.2020



KÖLN

Novotel Köln City



254020161



495,- EUR

☎ 06196 5828-200

☎ 06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme.de/vertragsmanagement



DSGVO UND GESCHÄFTSGEHEIMNISGESETZ FÜR DEN EINKAUF

SICHERER UMGANG MIT DATEN UND KNOW-HOW

Durch seine Schnittstellen-Position unterhalten Einkauf und Beschaffung sehr vielfältige Vertragsbeziehungen mit Lieferanten, Zulieferern, Dienstleistern und Partnern und sind daher besonders in der Verantwortung bei den Themen Daten- und Know-how-Schutz. Im Seminar erhalten Sie einen Überblick über die Vorgaben der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) sowie des neuen Geschäftsgeheimnisgesetzes (GeschGehG). Aus dem zum 26. April 2019 in Kraft getretenen Geschäftsgeheimnisgesetz ergeben sich erhebliche Chancen, aber auch Risiken für Unternehmen. Insbesondere deutsche Unternehmen müssen umdenken. Mit dem Gesetz geht ein Paradigmenwechsel einher: Wer Geschäftsgeheimnisse rechtlich schützen will, muss zukünftig nachweisen, dass er objektiv wirksame Geheimhaltungsmaßnahmen getroffen hat. Insoweit kommen entsprechende Verträge in Betracht, aber diese allein genügen nicht. Das Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen rechtlichen Kenntnisse sowie Informationen dazu, wie Sie die Einhaltung der Vorgaben der DSGVO sicherstellen können und die Geschäftsgeheimnisse Ihres Unternehmens bestmöglich schützen. Zudem wird gezeigt, welche Synergieeffekte sich im Rahmen der Umsetzung der Vorgaben der beiden Gesetze ergeben.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und SCM, die die Vorschriften zum Datenschutz beachten und umsetzen sowie für den Schutz von Geschäftsgeheimnissen, Know-How etc. verantwortlich sind

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Besprechung einkaufsrelevanter Fälle

REFERENTIN: RA Yvonne Quad



 bme.de/REC-DSV

SEMINARINHALTE

Hintergrund der Datenschutzgrundverordnung

- › Vorgaben der EU-DSGVO
- › Paradigmenwechsel zur Rechenschaftspflicht
- › Folgen bei Verstößen

Auswirkungen von DSGVO und Datenschutzgesetz auf Einkauf und SCM

- › Was hat sich für Ihr Unternehmen geändert?
- › Welche Maßnahmen müssen Unternehmen im Einkauf ergreifen?
- › Alles wie immer oder gravierende Änderung der Prozesse?

Aktuelle Entwicklungen

- › Die ersten Bußgelder und Bewertungen der Aufsichtsbehörden
- › Die neuesten Urteile und Entscheidungen
- › Aktueller Stand der rechtlichen Auslegung

Best Practices für die DSGVO

- › im Bereich der Informationspflichten
- › im Bereich der Auftragsverarbeitung – Einsatz von Datenschutzmanagementsystem
- › im Bereich der Datenschutzfolgeabschätzung

Geschäftsgeheimnisgesetz (GeschGehG)

- › Hintergrund des Geschäftsgeheimnisgesetzes
- › Änderungen im Vergleich zur bisherigen Rechtslage
- › Ab wann ist ein Geheimnis ein Geschäftsgeheimnis?
- › Welche Geheimhaltungsmaßnahmen sind ausreichend?
- › Chancen und Risiken für den Einkauf
- › Welche Maßnahmen sollten konkret ergriffen werden?

Vertraulichkeitsvereinbarungen mit externen Partnern

- › Vertraulichkeitsvereinbarungen rechtssicher aufsetzen
- › Anpassung von bestehenden Verträgen
- › Vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Lieferanten und externen Partnern sicher gestalten
- › Schritte zur Einbindung in den Einkaufsprozess
- › Verknüpfung mit Datenschutz-Prozessen und Nutzung von Synergieeffekten
- › Best Practices zur Umsetzung



- + Sie bekommen die Grundlagen und den aktuellen Stand zum Daten- und Know-how-Schutz in der unternehmerischen Praxis aufgezeigt.
- + Sie erfahren, welche Auswirkungen die EU-DSGVO und das GeschGehG auf den Einkauf haben.
- + Sie erhalten Praxisbeispiele und Handlungsempfehlungen für die Umsetzung in Ihrem Unternehmen.
- + Sie sind up to date und kennen den neuesten Stand der Aufsichtsbehörden und Rechtsprechung.



10.12.2019
09.03.2020



DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
NÜRNBERG Maritim Hotel Nürnberg



351912047
352003043



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



RECHTSFRAGEN IM EINKAUF 4.0 – AUTOMATISIERTE WERTSCHÖPFUNGSKETTEN UND VERTRAGSGESTALTUNG

Automatisierte Systeme sind schon jetzt weitgehend Standard geworden – das betrifft auch den Einkauf in seiner zentralen Schnittstellenposition. Produktionsabläufe und ganze Liefer- und Wertschöpfungsketten werden nach und nach digitalisiert und automatisiert. Die intelligenten Systeme und Programme haben viele Vorteile: Schnelligkeit, Effizienz, Kostensenkung. Doch die Kehrseite dieser Automatisierung sind neue Arten der Gefährdung – sei es im Hinblick auf die Funktions- und Informationssicherheit, wie auch den Know-how-Schutz. Wer haftet, wenn ein Schaden durch ein automatisiertes System ausgelöst wird? Es ergibt sich daher eine Vielzahl an neuen juristischen Fragestellungen, die insbesondere für den Einkauf hohe Relevanz hat. Erfahren Sie im Seminar, welche rechtlichen Risiken auf Sie im Einkauf zukommen und wie Sie damit umgehen können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, strategischer Einkauf, Supply Chain Management, Prozesssteuerung und IT, Recht und Vertragsmanagement, Risikomanagement

METHODIK: Vortrag, aktuelle Rechtsprechung, Fallbeispiele, Diskussion

REFERENT: RA Dr. Michael Kieffer



SEMINARINHALTE

Einführung und Definitionen

- › Automatisierung
- › Autonomie
- › Künstliche Intelligenz (KI) und Machine Learning

Vertragsschluss in vernetzten und internationalisierten Vertriebsketten

- › Wer agiert bei automatisierten Vertragsschlüssen?
- › Was passiert bei fehlerhaften Erklärungen?
- › Grenzen des AGB-Rechts
- › Grundzüge des UN-Kaufrechts
- › Herausforderungen durch Internationalisierung meistern
- › Vertragsgestaltung

Vertragsrecht 4.0 – Smart Contracts

- › Wie funktionieren Smart Contracts?
- › Welche Technologie kommt zum Einsatz (z.B. Blockchain)
- › Unterschiede zwischen herkömmlichen und „smarten“ Verträgen
- › Drittparteien entfallen – was bedeutet das für die Supply Chain?
- › „Code is law“ – Verlässlichkeit von Smart Contracts
- › Für welche Transaktionen sind sie geeignet?
- › Chancen und Risiken für den Einkauf aus rechtlicher Sicht

Schutz von Know-how im vernetzten Geschäftsbetrieb

- › Änderungen durch die EU-Know-how-Schutz-Richtlinie und das neue Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen
- › Implementierung eines Compliance-Konzepts
- › Vertraglicher Schutz von Geheimnissen: NDAs & Co

SCM 4.0 – Haftungsrisiken managen bei automatisierten Prozessen und Systemen

- › Wer haftet in vernetzten Wertschöpfungsketten?
- › Haftungsszenarien
- › Mögliche Fehlerquellen automatisierter Systeme
- › Wer ist betroffen bei Funktionsstörungen?
- › Wer haftet für den Schaden?
- › Autonome Systeme als eigene Rechtssubjekte?
- › Rechtsgrundlagen für die Haftung
- › Vertragliche und außervertragliche Haftung
- › Welche „Enthaltungskonzepte“ gibt es für den Einkauf?
- › Dateneigentum und -zuordnung
- › Wem gehören (Maschinen-)Daten?
- › Welche Abwehrmöglichkeiten gibt es?
- › Zwangslizenzen an fremden Maschinendaten

%

Sie sparen 195,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Rechtsfragen im Einkauf 4.0 – moderne Beschaffungsformen und Einsatz von Fremdpersonal“ (S. 173) zu unserem Paketpreis.

1.595,- € zzgl. MwSt.



15.10.2019



STUTTGART



Mercure Hotel Stuttgart Sindelfingen An der Messe 351910023



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



RECHTSFRAGEN IM EINKAUF 4.0 – MODERNE BESCHAFFUNGSFORMEN UND EINSATZ VON FREMDPERSONAL

Der Einsatz von Fremdpersonal ist rechtlich gesehen höchst anspruchsvoll. Es gibt verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten, je nachdem ob Selbstständige oder Fremdfirmen beauftragt werden. Zudem drohen Gefahren und empfindliche Strafen durch Scheinselbstständigkeit. Zu dieser komplexen Lage kommen immer mehr neue Entwicklungen, ausgelöst durch Digitalisierung, Industrie 4.0 aber auch externe Megatrends. Flexibilität und Agilität sind immer mehr gefragt im Einkauf 4.0. Durch die Industrie 4.0 ändern sich auch die Beschaffungsformen. Wie lassen sich Flexibilität und Rechtssicherheit im Einkauf von Fremdpersonal vereinbaren? Im Seminar erhalten Sie wertvolle Hinweise zum rechtssicheren Fremdpersonaleinsatz im Zeitalter der Digitalisierung.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Dienstleistungseinkauf und strategischer Einkauf, Projektleiter, verantwortliche Mitarbeiter aus dem Personalwesen, die für den Einsatz von Fremdpersonal zuständig sind

METHODIK: Vortrag, Beispiele aus der aktuellen Rechtsprechung, Praxisbeispiele

REFERENT: RA Jan-Patrick Vogel, RA Anne Förster



SEMINARINHALTE

Megatrends und ihre Auswirkungen auf die Arbeitswelt 4.0

- › Arbeit: gestern – heute – morgen
- › Megatrends Flexibilisierung, Individualisierung, Globalisierung und ihre Auswirkungen auf das Arbeitszeit- und Arbeitssicherheitsrecht
- › Automatisierung, Künstliche Intelligenz
- › Auswirkungen auf die Arbeits- und Beschaffungswelt
- › Outsourcing war gestern – jetzt kommt Crowdsourcing?
- › Moderne Arbeitsformen und ihre Einsatzmöglichkeiten
 - Crowdsourcing/-working
 - Gig-Working
 - Freelancer
 - Zeitarbeit

Fremdpersonaleinsatz im Einkauf und Beschaffungsprozess durch den Einkauf

- › Risiken der Vertragsabgrenzung zwischen
 - Werk- und Dienstvertrag
 - Arbeits-/Arbeitnehmerüberlassung
- › Besondere Haftungsexposition für den Einkauf
- › Kriterien der Vertragsabgrenzung
 - Werk-/Dienstverträge
 - Personalintegration
- › Risiko der Scheinselbstständigkeit
- › Werk-/Dienstverträge im digitalen Zeitalter
- › Einkauf von IT-Dienstleistungen/Projekten: Scrum, agiles Programmieren und IT-Support

Compliance-Konzepte für den Einsatz von Fremdpersonal

- › Zielsetzung
- › Beauftragungsprozess
- › Monitoring



Sie lernen ...

- + die Auswirkungen von Flexibilisierung und Digitalisierung auf die Arbeitswelt im Einkauf kennen.
- + flexible Arbeitsmodelle im Einkauf rechtssicher umzusetzen.
- + Haftungsrisiken beim Einsatz von Fremdpersonal zu minimieren.



Sie sparen 195,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Rechtsfragen im Einkauf 4.0 – automatisierte Wertschöpfungsketten und Vertragsgestaltung“ (S. 172) zu unserem Paketpreis.

1.595,- € zzgl. MwSt.



14.10.2019



STUTTGART



Mercure Hotel Stuttgart Sindelfingen An der Messe 351910022



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



BME-COMPLIANCE E-LEARNINGS

Die Online-Lernprogramme sind zur grundlegenden Schulung und nachhaltigen Sensibilisierung zum Thema Compliance geeignet und eine tolle Alternative zu eigenen, oft teuren, Compliance-Management-Systemen. Mit diesem Angebot möchten wir Sie und Ihre komplette Einkaufsabteilung unterstützen, sich rechtssicher im Geschäftsverkehr zu verhalten und vor kostspieligen Haftungs- und Reputationsrisiken zu schützen.

ZAHLMETHODE: giropay, Visa, MasterCard

HINWEIS: Die Herstellung, der Vertrieb sowie die Bereitstellung der BME-Compliance-Lernprogramme erfolgt über einen eigens dafür eingerichteten Webshop durch unseren Partner Idox Compliance. Für alle Leistungen, die im Rahmen dieses Webshops erbracht werden, gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen und die Datenschutzerklärung der Idox Germany GmbH.

bme.de/services/bme-compliance-e-learnings



verfügbar



direkt im Browser ohne Installation



Monate Laufzeit



Deutsch, Englisch, Französisch inklusive



Abschluss mit Zertifikat



COMPLIANCE GRUNDLAGEN



FAIRER WETTBEWERB



SCHUTZ VOR KORRUPTION



VERANTWORTUNG BEIM EXPORT



DATENSCHUTZ



INFORMATIONSSICHERHEIT

BME COMPETENCE CENTER SERVICE RECHT, COMPLIANCE & KONFLIKTMANAGEMENT

Als Fachverband für Einkäufer, Supply Chain Manager und Logistiker in Deutschland und Kontinentaleuropa bieten wir unseren Mitgliedsunternehmen exklusiv professionelle Rechts- und Compliance-Services rund um zentrale Themen aus dem Einkauf und den Bereichen Transport & Logistik. Damit orientieren wir uns an den Bedürfnissen der global tätigen Mitgliedsunternehmen. Insbesondere mittelständischen Unternehmen bietet der BME mit vergünstigten Standard-Vergütungen einen besonderen Mehrwert.

 [bme.de/service-recht](https://www.bme.de/service-recht)

BME-SERVICE RECHT

- › Beratung und Erstellung von Verträgen im Einkauf, Supply Chain und Transport- sowie Logistikrecht
- › Rechtsfragen der Digitalisierung des Einkaufs und des Datenschutzes
- › Beratung und Vertragsgestaltung nach chinesischem Recht
- › Leitfäden „Globales Einkaufsrecht“

BME-SERVICE COMPLIANCE

- › Aufbau, der Implementierung, Optimierung von Compliance-Management-Systemen (CMS)
- › Erstellung von Compliance-Richtlinien
- › Kartellrechtliche Fragestellungen
- › Fremdpersonal-Compliance
- › BME Compliance-Leitfäden

BME-KONFLIKTMANAGEMENT IM EINKAUF

- › Innerhalb von Einkaufsorganisationen und Unternehmen
- › Zwischen Einkauf und externen Unternehmen

BME-ÜBERSETZUNGSSERVICE

- › für juristische Fachdokumente in über 30 Sprachen

BME-PRAXISLEITFÄDEN

- › Diverse Leitfäden „Globales Einkaufsrecht“ in deutscher und englischer Sprache
- › Leitfaden „Kartellrecht im Einkauf“
- › Bestellung über den Webshop unter www.bme.de/services/service-recht/leitfaeden-int-einkaufsrecht

RECHTS- UND COMPLIANCE-TRAININGS

- › Organisation und Durchführung von Schulungen zu Rechts- und Compliance-Themen, auch international
- › BME-Compliance-e-Learnings mit folgenden Modulen: Compliance Grundlagen, Schutz vor Korruption, Fairer Wettbewerb, Datenschutz, Verantwortung beim Export, Informationssicherheit
- › Web-Based-Training "regelkonformer Fremdpersonaleinsatz"

Melden Sie sich jetzt an!!
www.bme.de/services



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Noreen Loepke
Leiterin Service Recht/Syndikusrechtsanwältin
Telefon: 06196 5828-117
E-Mail: bmerecht@bme.de



BME-COMPLIANCE INITIATIVE

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) hat zur Absicherung von Compliance-Risiken in der Lieferkette einen branchenübergreifenden Code of Conduct geschaffen, der einfach, schnell und kostengünstig auch von Lieferanten und potentiellen Partnern anerkannt wird.

Treten Sie jetzt der BME-Compliance Initiative
bei! www.bme.de/initiativen/compliance

Kennen Sie Ihren Lieferanten? Wissen Sie, wie Ihr Lieferant die zahlreichen Compliance-Themen umsetzt? Nutzen Sie die Unterstützung und das Know-how des BME-Competence Centers bei der Durchführung von Compliance-Lieferanten-Audits.

RECHTSFRAGEN LIEFERANTENINSOLVENZ

SICHERUNGSMASSNAHMEN UND RECHTLICHE OPTIONEN

Wirtschaftliche Entwicklungen werden von vielen Faktoren beeinflusst und sind daher weitestgehend unberechenbar. Daher gilt es, auf alles vorbereitet zu sein und sich mit der Thematik der Lieferanteninsolvenzen auseinanderzusetzen. So können Sie zum einen durch die entsprechende Vertragsgestaltung schon im Vorfeld kritische Punkte abfedern. Zum anderen wissen Sie im Falle der eintretenden Lieferanteninsolvenz sofort, was zu tun ist; denn gerade dann gilt es, schnell zu handeln und keine Fehler zu machen. Lernen Sie deshalb in diesem Seminar, wie Sie sich gegen rechtliche Risiken einer drohenden oder eingetretenen Lieferanteninsolvenz absichern, welche Schritte in einem laufenden Insolvenzverfahren Ihres Lieferanten nötig sind und wie Sie schon bei Vertragsabschluss Ihre Risiken minimieren.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Leiter Einkauf, Leiter Materialwirtschaft, Strategische Einkäufer und Mitarbeiter im Bereich Einkauf, die sich mit rechtlichen Fragestellungen auseinandersetzen; sowie an all diejenigen, die auf das Thema Lieferanteninsolvenz bestmöglich vorbereitet sein wollen.

METHODIK: Vorträge, Diskussion, aktuelle Praxisbeispiele, Musterklauseln, Vertragsbeispiele

REFERENT: RA Christian Thomas Stempfle



SEMINARINHALTE

Insolvenzrecht: Die wichtigsten gesetzlichen Regelungen

- › Deutsche und internationale Regelungen
- › Unterschiedliche Konstellationen zwischen Lieferant und Einkauf

Bedeutung des Insolvenzverfahrens für offene Bestellungen

- › Überblick über den Ablauf des Insolvenzverfahrens
- › Wie sich die Verfahrenseröffnung auf offene Bestellungen auswirkt
- › Ihre Rechte und Pflichten als Gläubiger im offenen Insolvenzverfahren

Professioneller Umgang mit dem insolventen Lieferanten und dem Insolvenzverwalter

- › Wie Sie die eigenen Interessen im Insolvenzverfahren wahren
- › Welche Vereinbarungen können Sie in der Insolvenz des Lieferanten treffen?

Leistungsausfall des Lieferanten und wie Sie damit umgehen

- › Möglichkeiten zur außergerichtlichen Einigung
- › Erwirkung eines rechtlichen Titels

Beendigung bestehender Lieferverträge

- › Ansprüche des Lieferanten und Ansprüche an den Lieferanten
- › Das Wahlrecht des Insolvenzverwalters
- › Vertragliche Vorformulierungen zur Absicherung im Ernstfall

Eigentumsvorbehalt – was gilt bei Insolvenz?

- › Optimale Absicherung des Eigentums
- › Welches Recht gilt wann?

Absicherung von Werkzeugen und bereitgestelltem Material

- › Voraussetzungen, um die Herausgabe von Werkzeugen oder Material zu verlangen
- › Wann geht das Eigentum am Werkzeug über?
- › Was passiert mit Material, das bereits teilweise verarbeitet wurde?

Der Lieferant in Schwierigkeiten – ab wann muss der Einkauf handeln?

- › Was ist eine insolvenzrechtlich relevante Krise?
- › Welche Risiken bestehen?
- › Wie Sie diese Risiken vermeiden

Risikominimierung schon bei Vertragsschluss

- › Risikofaktoren in bestehenden Verträgen erkennen
- › Klausel- und Vertragsbeispiele zur optimalen Absicherung Ihrer Rechte
- › [Checkliste für Ihre Einkaufsverträge](#)



Holen Sie sich hier die entscheidenden Antworten:

- + Was passiert mit offenen Lieferverträgen und bereits getätigten Zahlungen?
- + Wie sichern Sie bereitgestelltes Material und Werkzeuge ab?
- + Können bestehende Verträge vorzeitig beendet werden?
- + Welche Möglichkeiten bestehen, im Insolvenzverfahren die eigenen Interessen zu wahren?



11.11.2019
03.03.2020



DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
LEIPZIG The Westin Leipzig



351911042
352003035



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



QUALITÄTSSICHERUNGSVEREINBARUNGEN FÜR EINKÄUFER (QSV)

Aufgrund der seit Jahren ständig wachsenden Zahl von Rückrufen sind alle Glieder der Lieferkette zukünftig in verstärktem Maße gezwungen, die Qualität der eigenen Produkte und die Qualität der beschafften Produkte abzusichern. Da das Gesetz nur ansatzweise Möglichkeiten bietet, qualitätssichernde Maßnahmen einzufordern, sind Qualitätssicherungsvereinbarungen die einzige Möglichkeit, Ansprüche auf vorbeugende Maßnahmen zu begründen. Ziel des Seminars ist deshalb, die Funktion von QSV bei der Schaffung eines Qualitätsbewusstseins zu beleuchten und dabei wesentliche Inhalte sowie Chancen und Risiken solcher Vereinbarungen darzustellen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer sowie Mitarbeiter der Abteilungen Qualitätswesen, Materialwirtschaft, Technik, Produktion, Recht sowie Vertrieb

METHODIK: Fachvortrag, Diskussionen, Fallbeispiele

REFERENT: RA Sven Regula



SEMINARINHALTE

Grundlagen QSV

- › Der rechtliche Rahmen
- › Die wichtigsten Regelungen

Relevante Einkäuferfragen im Zusammenhang mit QSV

- › Welche Rechte hat der Einkäufer bei Qualitätsmanagement ohne QSV?
- › Hat der Lieferant einen Anspruch auf Preiserhöhung, wenn die Kosten für Qualitätssicherung nach Auftragsvergabe steigen?
- › Ist es richtig, dass Ansprüche wegen der Verletzung einer Pflicht aus einer QSV unabhängig von der Gewährleistungszeit verjähren?
- › Welche Pflichten hat das einkaufende Unternehmen zu erfüllen, wenn die TS 16949 zum Vertragsbestandteil gemacht wurde?

Qualitätsmängel als wirtschaftliches und juristisches Problem

- › Das wirtschaftliche Problem von Qualitätsmängeln
- › Juristische Mittel zur Bewältigung von Qualitätsproblemen

Wesen und Funktion der QSV

- › Wesen der QSV
- › Funktion von QSV

QSV als AGB

- › QSV als AGB
- › QSV als Individualvereinbarung

Wesentliche Inhalte und Risiken einer QSV

- › Welche Interessen verfolgt ein Verkäufer mit einer QSV?
- › Rechtliche Situation ohne QSV
- › Warum ein Lieferant auch ohne Abschluss einer QSV zur Einhaltung der DIN EN ISO 9001 verpflichtet sein kann
- › Rechtliche Situation mit QSV
- › Der Verzicht auf eine Wareneingangsprüfung kann gefährlich sein

Erläuterung häufig verwendeter Qualitätssicherungsregelungen aus Sicht des Einkaufs

- › Gegenstand der Vereinbarungen
- › Verantwortung des Auftragnehmers
- › Untervergabe von Aufträgen
- › Qualitätssicherungssystem
- › Audits
- › Erstmusterprüfung
- › Änderungen
- › Informationspflichten
- › Dokumentationsaufbewahrungspflichten
- › Qualitätsstrategie
- › Ausgangsprüfungen
- › Eingangsuntersuchung
- › Risikoanalyse

Besondere Qualitätsmerkmale, Prüf- und Prozessplanung

- › Qualitätsprüfung während der Entwicklung
- › Hohe Ausfallraten oder wiederholte Qualitätseinbuße
- › Sichere Prozessabläufe
- › Fehlerhafte Lieferungen
- › Mengensicherungskonzept

Rechtsbehelfe wegen Nichteinhalten des Qualitätssicherungsverfahrens und wegen Verstößen gegen Mitwirkungspflichten

- › Vorgehensweise
- › Zu beachtende Aspekte

Wesentliche Inhalte und Risiken von QSV aus der Sicht des Verkaufs

- › Sinn und Funktion von QSV aus der Sicht des Verkaufs
- › Welche Risiken können sich aus einer QSV für den Vertrieb ergeben?
- › Anmerkungen zu den bereits vorgestellten Qualitätssicherungsvereinbarungsklauseln aus der Sicht eines Lieferanten



08.10.2019
24.03.2020



DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
FRANKFURT The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel



351910029
352003062



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.

DAS INTERNATIONALE EINKAUFRECHT

RECHTSWAHL – VERTRAGSGESTALTUNG – GEWÄHRLEISTUNG

Sie lernen, wie Sie internationale Verträge optimal gestalten und welche rechtlich relevanten Aspekte Sie beachten müssen. Sie gewinnen mehr Rechtssicherheit im Umgang mit internationalen Verträgen, Vertragsklauseln und der Verwendung von AGB. Die Lerninhalte werden für Nicht-Juristen verständlich, auf der Basis von konkreten Praxisbeispielen vermittelt. Durch die kompakte Wissensvermittlung können Sie Ihre vertraglichen Risiken besser abschätzen.

ZIELGRUPPE: Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, die international beschaffen und Verträge abschließen. Die strategische Bedeutung der Themen macht dieses Seminar auch für strategische Einkäufer interessant.

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Diskussion, Checklisten, Musterformulierungen

REFERENTEN: RA Sebastian Herrmann, RA Martin Stange



SEMINARINHALTE

Grundlagen des Einkaufsrechts

- › Einführung: Gemeinsame Erstellung und Besprechung eines „Inhaltsverzeichnisses“ für Einkaufsverträge
- › Maßgebliche rechtliche Rahmenbedingungen im Einkauf (BGB, HGB, CISG etc.)
- › [Inhaltsverzeichnis als Handout](#)

Grundzüge AGB-Recht im internationalen Einkauf

- › Abgrenzung zum Individualvertrag – „Stolperfalle-AGB“
- › Grundsätze zur Formulierung wirksamer AGB im internationalen Rechtsverkehr
- › Risiken unwirksamer AGB
- › [Checkliste Wirksamkeitskriterien und Formulierungsanforderungen](#)

Praktischer Einsatz von Allgemeinen Einkaufsbedingungen im internationalen Rechtsverkehr

- › Einbeziehung national/international
- › Kollision von Ein- und Verkaufsbedingungen
- › AGB im Internet
- › Sprache der AGB

Anwendbares Recht und Gerichtsstand bei internationalen Verträgen

- › Bestimmung durch internationales Privatrecht (EU und international)
- › Rechtswahl im Vertrag
- › Gerichtsstandsklauseln

Internationales Einkaufsrecht

- › Typische Regelungsinhalte bei internationalen Einkaufsbeziehungen
- › Leistungsstörung bei internationalen Verträgen
- › Wichtige Vertragsklauseln in internationalen Verträgen (Haftung, Gewährleistung, Wareneingangskontrolle etc.)
- › Internationale Handelsklauseln
- › [Checkliste und Beispiele für Musterformulierungen](#)
- › [Checkliste Internationale Handelsklauseln](#)

Geltungs- und Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts

- › Überblick über das UN-Kaufrecht
- › Anwendbarkeit UN-Kaufrecht
- › Vor- und Nachteile für den Einkauf
- › Ansprüche bei Vertragsverletzung nach UN-Kaufrecht
- › [Synopsis UN-Kaufrecht vs. BGB/HGB als Handout](#)

Durchsetzung von Ansprüchen gegen den Vertragspartner im Ausland

- › Vor- und Nachteile von Schiedsgerichtsvereinbarungen
- › Durchsetzung von Urteilen und Schiedssprüchen international

Praxisexkursion – globale Märkte

- › Am Beispiel der Märkte in:
 - Osteuropa (insb. Russland und Polen)
 - China
 - USA
- › Grundzüge Einkaufsrecht in den jeweiligen Ländern/Regionen
- › Praxistipps inkl. länderspezifischer Besonderheiten
- › Know-how-Schutz



16. – 17.10.2019
18. – 19.03.2020



NÜRNBERG
HAMBURG

Living Hotel Nürnberg
ARCOTEL Rubin Hamburg



351910018
352003053



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



EINKAUFVERTRÄGE FÜR INVESTITIONSGÜTER & ERSATZTEILE

Dieses Seminar versetzt Sie als Einkäufer in die Lage, sich in entscheidenden Rechtsfragen des Investitionsgüter- und Ersatzteileinkaufs kompetent zu verhalten. Sie lernen, wie man Vertragsklauseln wasserdicht formuliert und wie man sie in einer Verhandlung durchsetzt. Sie erfahren, wie Vertragsklauseln auf ihre rechtliche Zuverlässigkeit überprüft werden, und lernen die Vorteile eines Einzelvertrages kennen und schätzen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte, strategische Einkäufer und Mitarbeiter in den Bereichen Einkauf und Materialwirtschaft, die Aufgaben im Investitionsgüter- und Ersatzteileinkauf übernehmen und sich mit rechtlichen Fragestellungen auseinandersetzen. **Grundlegende Kenntnisse im Einkaufsrecht sind wünschenswert.**

METHODIK: Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Diskussionen, Gesetzestexte und Klauseln

REFERENT: RA Dr. Harald Michaelis



SEMINARINHALTE

Rechtliche Situation und Grundlagen

- › Ausschreibungssituation, Checklisten zur Vorbereitung
- › Abgrenzung Kaufvertrag – Werkvertrag (Bau-/Ingenieurvertrag)
- › Bedeutung von AGB und Einzelvertrag

Rechtsprobleme im vorvertraglichen Bereich

- › Letter of Intent, Memorandum of Understanding
- › Übersendung des Leistungsverzeichnisses
- › Geheimhaltungserklärung mit Vertragsstrafe
- › Vertretungsberechtigungen

Allgemeine Klauseln

- › Schriftform, mündliche Vereinbarungen
- › Kommunikationswege nur mit dem Einkauf
- › Änderung des Liefergegenstandes, Freigabevorbehalte
- › Subunternehmer, Verbot der Auftragsweitergabe
- › Options-, Sistierungs-, Kündigungs- und Rücktrittsrechte

Klauseln zum Leistungsinhalt

- › Liefer- und Leistungsumfang
- › Beistellungen, Mitwirkungspflichten, Weisungsrechte
- › Schulungen, Einweisungen
- › Arbeiten im Werksbereich
- › Projektleiter, Baustellenleiter
- › Baustellenordnung und Umweltschutz

Technische Dokumentation

- › Unterlagen des Auftraggebers und des Auftragnehmers
- › Freigaben
- › Keine Einschränkung der Mängelhaftung durch Sichtvermerk
- › Rechtsfolgen bei Abweichungen von Fertigungsunterlagen
- › Werbung/Publikationen

Vergütung und Sicherheiten

- › Pauschalpreise und Einheitspreise
- › Preise und Leistungsein-/ausschlüsse
- › Funktional- oder Detailausschreibung
- › Komplettierungsklauseln
- › Anzahlungsbürgschaft, Vertragserfüllungsbürgschaft
- › Gewährleistungseinbehalt, Gewährleistungsbürgschaft

Inspektionen, Probetrieb und Abnahme

- › Inspektionen: FAT und SAT
- › Funktionsprüfungen: Voraussetzungen und Durchführung
- › Aufsicht und Störungen/Schäden während des Probetriebs
- › Abnahme: Voraussetzungen und Rechtsfolgen

Lieferverzug und Vertragsstrafen

- › Arbeitsfortschrittkontrolle: Berichtspflichten
- › Qualitätssicherung
- › Liefertermine, Voraussetzungen des Lieferverzugs
- › Mahnung ja oder nein?
- › Verzug nur bei Verschulden, Nachholbarkeit, höhere Gewalt
- › Vertragsstrafen und Verzögerungsschaden
- › Nachfrist, Vertragsauflösung, Schadensersatz statt Leistung

Mängelrechte

- › Voraussetzungen: Symptomtheorie, vereinbarte Beschaffenheit
- › Untersuchungs- und Rügepflicht
- › Leistungs-/Verbrauchsgarantien
- › Rechte vor Abnahme
- › Ansprüche: Nachbesserung, Neulieferung
- › Selbstvornahmerecht, pauschalierte Minderungen
- › Verjährung: Hemmung und Neubeginn
- › Verschleiß-/Ersatzteile: Garantie für Verfügbarkeit, Bezug, Preise
- › Produktüberwachung: Schwachstellenbehebung

Haftung

- › Schadensersatzansprüche bei Pflichtverletzungen
- › Haftungsbegrenzungen, Versicherungen

Schutzrechte

- › Freiheit von Schutzrechten Dritter
- › Freistellung von Ansprüchen Dritter bzw. Verpflichtung zu Änderungen bzw. zum Abschluss eines Lizenzvertrages
- › Gemeinsame Schutzrechte

Schlussbestimmungen

- › Insolvenz
- › Teil(un)wirksamkeit
- › Vertragssprache, anwendbares Recht
- › Gerichtsstand, Schiedsgericht



22. – 23.10.2019
23. – 24.06.2020



BONN
STUTT GART

Maritim Hotel Bonn
Maritim Hotel Stuttgart



351910049
352006029



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



DIENSTLEISTUNGSVERTRÄGE IN DER EINKAUFSPRAXIS

OPTIMIERTE VERTRAGSARBEIT UND UMSETZUNGSHILFEN

Sie lernen typische Vertragsgestaltungen für verschiedene Kategorien von Dienstleistungsverträgen kennen. Hierbei werden die jeweiligen rechtlichen Besonderheiten sowie deren unterschiedliche Gewichtungen aufgezeigt. Sie erarbeiten Lösungsmöglichkeiten für konkrete Problemfälle aus der Praxis und sind in der Lage, beim Vertragsabschluss kompetent mitzuwirken.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter in Einkaufsabteilungen und Einkaufsleiter, die für den Abschluss von Dienstleistungsverträgen verantwortlich sind oder/und diese in der Abwicklung betreuen.

Grundlegende Kenntnisse im Einkaufsrecht sind wünschenswert.

METHODIK: Vortrag, Gruppenarbeit, Erörtern konkreter Fälle, Besprechung von Beispielen der Teilnehmer

REFERENTIN: RA Claudia Zwillig-Pinna

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Indirekter Einkauf“ zu wählen (S. 121).



SEMINARINHALTE

Dienstleistungsverträge rechtlich einordnen, zielführend vorbereiten

- Abgrenzung vertragsrechtlicher Vorschriften
- Aufbau der Vertragsarbeit über Angebotseinholung, Bestellungen und/oder Einbindung dieser in Rahmenverträge
- Bedeutung der Einordnung als Werkverträge, Dienstverträge, Geschäftsbesorgung
- Besonderheit bei gemischten Verträgen
- Zielrichtung von Angebotsunterlagen
- Lage vor Vertragsabschluss, wenn Leistungen schon erbracht werden

- Verantwortung bei Nichteinhaltung zeitlicher Vorgaben, Verzug, Vertragsstrafen
- Mangelhafte Dienstleistungserbringung
- Möglichkeiten/Risiken der Begrenzung der Haftung
- Einfluss auf Haftungsklauseln bei Einsatz Allgemeiner Geschäftsbedingungen
- Versicherbare Risiken, Deckungssummen
- Vertragslaufzeit, Kündigung
- Wege der Streitbeilegung

Berührungspunkte zu einem besonderen rechtlichen Umfeld erkennen und berücksichtigen

- Gewerblicher Rechtsschutz (Know-how)
- Urheberrecht
- Abgrenzung zwischen Lizenz- und Entwicklungsvertrag

Sinnvollen Vertragsaufbau wählen, um gefährliche Abgrenzungen, Lücken und Unklarheiten zu verhindern

- Checkliste über die wesentlichen Vertragsinhalte
- Sinnvolle Reihenfolge und Einbeziehung von Anlagen in Verträge
- Bedeutung und Steuerungselemente von:
 - Pflichtenheft
 - Leistungsverzeichnis
 - Service-Level-Agreement
- Haupt- und Nebenpflichten der Vertragspartner
- Einschaltung von Subunternehmern oder Free-Lancern durch Auftragnehmer
- Einfluss von Mitwirkungspflichten
- Formalisiertes Änderungsverfahren
- Möglichkeiten der Leistungsbemessung durch Nachweise, Abnahmeverfahren
- Preis – Abrechnung – Zahlung
- Gesetzliche Haftung des Dienstleisters
- Haftungsmerkmale und Einfluss bei Mitverschulden des Bestellers



- + Hohe Praxisnähe der Referentin
- + Konkrete Klauselbeispiele
- + Umfangreiche Dokumentation



ANÜ-Verträge sowie sozialversicherungs- und gewerberechtliche Fragestellungen werden in diesem Seminar nicht behandelt. Dazu bieten wir Ihnen die Seminare „Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz“ (S. 185) und „Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen“ (S. 184).



18. – 19.11.2019
12. – 13.03.2020
25. – 26.06.2020



FRANKFURT
NÜRNBERG
HAMBURG

relexa hotel Frankfurt
Living Hotel Nürnberg
Courtyard by Marriott Hamburg Airport



351911046
352003016
352006004



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



OPTIMIERUNG VON SOFTWARE-LIZENZVERTRÄGEN IM IT-EINKAUF

HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN AUS RECHTLICHER UND KAUFMÄNNISCHER SICHT

Der Einkauf von Standardsoftware, insbesondere hochpreisiger ERP-Software, ist aufgrund der unterschiedlichen Lizenzmodelle der Hersteller in rechtlicher und kaufmännischer Sicht komplex und schwierig zu handhaben. In diesem Seminar erhalten Sie praxistaugliche Handlungsempfehlungen, um Ihren Softwareeinkauf zu optimieren. Neben der richtigen Herangehensweise erhalten Sie einen Überblick zu den Alternativen SaaS, Gebrauchtssoftware, Open Source und Third Party Maintenance. Sie erlangen Kenntnisse für eine eigenständige wirtschaftliche und rechtliche Bewertung der spezifischen Einkaufssituation für Software, um so eine entsprechende Einkaufsentscheidung vorzubereiten und eine erste rechtliche Bewertung der Inhalte von Vertragsunterlagen von Anbietern durchzuführen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und IT, die für die Softwarebeschaffung zuständig sind und sich über Lizenzmodelle (inkl. alternativer Software-Nutzungsmodelle) sowie Lizenzoptimierung informieren möchten

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele, Checklisten, Diskussionsrunden

REFERENTEN: RA Sabrina Kruska, Jonas Heitmann



SEMINARINHALTE

Erwerb von Standardsoftware – rechtliche Grundlagen

- Softwareüberlassungsvertrag
- Lizenzmodelle im Überblick
- Einkaufssituationen (Projektimplementierung, Lizenznachkauf etc.)
- Softwarepflege- und Wartungsvertrag
- Typische Fehler

Open-Source-Software als Alternative

- Open Source vs. proprietäre Software
 - Wirtschaftliche Grundlagen
 - Vor- & Nachteile: Kosten, Sicherheit, Abhängigkeiten, Kompatibilität
- Einkauf der richtigen OSS-Lösung
 - Lizenzmodelle im Überblick (GPL, BSD, MPL etc.)
- Rechtsfragen Open Source
 - Urheberrecht
 - Vermeidung „viraler Effekt“
 - Welche Updates und Kombinationen sind möglich?
 - Vertragsrecht
 - Haftung & Gewährleistung: Anwenderrechte im Überblick
 - Compliance & OSS

SaaS, ASP & Cloud Computing als Alternative

- Software as a Service (SaaS), Application Service Provider (ASP) und Cloud Computing
 - Abgrenzung, Funktionsweise und Bedeutung
 - Beispiele und Einsatzmöglichkeiten
- Optimales Vertragsmanagement
 - Laufzeit, Preismodelle (Leasing oder pay per use), SLAs, Vertragsende
 - Auswirkungen auf Bilanzierung/Abschreibung
 - SaaS vs. Outsourcing
- Verfügbarkeit und Datenschutz
 - Sicherheit als zentrales Kriterium: Schutz der unternehmenskritischen Daten
 - Datenschutz und Haftungsfragen

Gebrauchte Software als Alternative

- Einsatzfelder für Gebrauchtssoftware und Marktüberblick
- Haftungsrisiken bei Gebrauchtssoftware
 - Urheberrecht
 - Nutzungsrecht und Weiterverkauf
 - Download und Erschöpfungsgrundsatz
 - Haftungsfragen
 - Garantie und Gewährleistung
 - Die wichtigsten Urteile im Überblick
 - Besonderheiten SAP

Optimierungs-Chancen der SAP-Lizenz- und -Wartungskosten mit einem Ausblick auf S/4HANA Enterprise Management

- Grundlagen S/4HANA Enterprise Management
- Lizenzfragen S/4HANA Enterprise Management
 - Usermodelle und Vermessung
 - „Indirect Access“ – das neue Produkt „SAP Digital Access“
 - Mietmodelle/Cloud Angebote

Senkung von SAP-Wartungskosten als Bestandskunde

- Maintenance-Buy-Down – Wechsel ECC auf S/4HANA Enterprise Management
- Wartungsausschreibungen für ERP-Bestandskunden



28.10.2019
08.05.2020



MÜNCHEN
FRANKFURT

Best Western Plus Parkhotel Erding
relexa hotel Frankfurt



351910057
352005011



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



RECHTSWISSEN FÜR SOFTWAREVERTRÄGE

NOTWENDIGE KENNTNISSE FÜR DEN EINKAUF

Das Seminar vermittelt Ihnen die notwendigen rechtlichen Kenntnisse für eine eigenständige Vertragsgestaltung. Sie erhalten Informationen, die Sie befähigen, eine erfolgreiche rechtliche Bewertung der Inhalte von Vertragsunterlagen von Anbietern softwarebezogener Beschaffungen durchzuführen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die Software oder komplexe IT-Leistungen beschaffen, Mitarbeiter, die für Entwicklungsaufträge mit Softwareelementen verantwortlich sind sowie IT-Leiter und Mitarbeiter von Stabsstellen, die für IT-Leistungen und IT-Projekte zuständig sind.

Grundlegende Kenntnisse im Einkaufsrecht sind wünschenswert.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele und Übungen, relevante Auszüge aus Verträgen, Klauselbeispiele

REFERENTIN: RA Claudia Zwilling-Pinna



SEMINARINHALTE

Kenntnis der für den Abschluss von Softwareverträgen wichtigsten Vertragstypen

- › Einordnung durch die Rechtsprechung, Prägung durch Pflichtenheft, Leistungsbeschreibung
- › BGB-System Einzelvertrag, gemischter Vertrag
- › Anwendbares Vertragsrecht bei Auslandsberührung
- › Einfluss von Geschäftsbedingungen

Aufklärungs- und Sorgfaltspflichten in der Vertragsanbahnungsphase

- › Selbstständiger Beratungsvertrag
- › Beratung bei Verkaufsverhandlungen
- › Einbeziehung von Verhandlungsergebnissen

Rechtsschutz von Softwareprogrammen

- › Patentschutz
- › Urheberrechtsschutz

Schnittstellen zum Arbeitsrecht/Sozialrecht bei Softwareverträgen

- › Arbeitnehmerüberlassung und freie Mitarbeit von IT-Spezialisten
- › Erlaubte/unerlaubte Arbeitnehmerüberlassung
- › Scheinselbstständigkeit
- › Arbeitnehmerähnliches Dienstverhältnis
- › Beispiele für einen Softwareerstellungsvertrag
- › Vertragsaufbau
- › Rechtliche Ausrichtung
- › Wichtige Vertragspunkte

Quellcodehinterlegung

- › Sicherungsinteresse
- › Beispiel einer Hinterlegungsvereinbarung (ESCROW)
- › Koordination zwischen Hinterlegungsvereinbarung und Softwarevertrag

Software in der Insolvenz

- › Auswirkungen der Insolvenz auf bestehende Nutzungsrechte
- › Möglichkeiten vertraglicher Absicherung
- › Änderungen im Insolvenzrecht

Rechte bei Störungen der Vertragsabwicklung

- › Verzug
- › Abnahme
- › Kaufmännische Untersuchungs- und Rügepflicht
- › Rechte bei Mängeln
- › Verjährung

Einfluss der AGB-Inhaltskontrolle auf standardisierte Softwarevertragsunterlagen

- › Prüfungsmaßstab
- › Beispiele unzulässiger Klauseln



Wenn Sie sich speziell für (Standard-)Software-Lizenzverträge interessieren, besuchen Sie das Seminar „Optimierung von Software-Lizenzverträgen im IT-Einkauf“ (S. 181).



04. – 05.12.2019



DÜSSELDORF Holiday Inn Düsseldorf City



351912024



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



SOFTWARE-PFLEGE- UND HARDWARE-WARTUNGSVERTRÄGE FÜR EINKÄUFER

Jedes Unternehmen unterhält Hardware und Software, auch wenn IT-Dienstleistungen nicht zu seinem Kerngeschäft gehören. Worauf Einkäufer bei der Vergabe von Hardware-Wartung und Software-Pflege an externe IT-Dienstleister (nicht Erwerb von Software oder Hardware) zwingend zu achten haben, vermittelt dieses Seminar. Zudem werden die „IT“-Besonderheiten im Verhältnis zum typischen Vertragsrecht hervorgehoben. Insbesondere die zwingenden datenschutzrechtlichen Aspekte werden besonders beleuchtet.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und IT, die Software-Pflege- und/oder Hardware-Wartungsverträge bei externen Dienstleistern einkaufen.

METHODIK: Fachvortrag im Dialog, Beispielklauseln, Darstellung anhand von Musterverträgen

REFERENT: RA Karsten Rößner



SEMINARINHALTE

Vertragliche Grundlagen

- › Überblick über typische Vertragsgegenstände des IT-Rechts
- › IT-Leistungen und ihre vertragstypologischen Zuordnungen
- › Beratung/Konzeption/Planung

Hardware/Gerätelieferung

- › Software-Pflege
- › Systemvertrag
- › IT- bzw. Software-Projektvertrag
- › Zusatzauftrag während eines Projekts
- › Zusatzleistungen
- › Internet-Verträge

Mängel und Nacherfüllung

- › Hierarchie der Mängel
- › Mangelbegriff und Bagatellgrenze
- › Behandlung von Zusicherung, Garantie und Arglist
- › Überblick über Nacherfüllung bei Kauf- und Werkvertrag
- › Rechte des Verkäufers bei Nichterfüllung
- › Rücktrittsrecht

Software-Pflegeverträge

- › Überblick zu Software-Pflegeverträgen
- › Abgrenzung der Software-Pflege zu anderen Verträgen
- › Umschreibung des Vertragsgegenstandes
- › Verhältnis des Pflegevertrags zum Beschaffungsvertrag

Wichtige Vertragsinhalte eines Software-Pflegevertrags

- › Abstimmung mit bestehenden Softwarekaufverträgen
- › Kostenfreie Gewährleistung vs. kostenpflichtige Pflege-/Wartungsverträge
- › Pflegeleistungen und „Service Level Agreements“
 - Reaktionszeiten, Beseitigungszeiten, Leistungszeit
 - Ausnahmen von den Service Levels/Wartungsfenster
- › Mitwirkung des Kunden

Datenschutzregelungen bei Software-Pflege

- › Anforderungen an eine Auftragsdatenverarbeitungsvereinbarung (ADV) gemäß § 11 BDSG
 - Wann wird eine solche benötigt?
 - Wie muss sie aussehen?
 - Was passiert bei fehlerhaften oder nicht vorhandenen ADVs?
 - Grundzüge des Datenschutzrechts

Beispiele für Klauseln in Software-Pflegeverträgen

- › Genaue Beschreibung des Vertragsgegenstandes
- › Überlassung von neusten Programmversionen
- › Aktualisierung
- › Reaktionszeiten
- › Hotline

Hardware-Wartung (sonstige Hardware-Verträge im Überblick)

- › Begriff der Hardware
- › Hardware-Kauf
- › Vertragstypologie
- › Vorvertragliche Beratungspflichten
- › Vertragliche Besonderheiten
- › Leistungsstörungen
- › Hardware-Miete
- › Hardware-Leasing
- › Hardware-Wartung



14. – 15.10.2019
05. – 06.03.2020



DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
HAMBURG Lindner Park-Hotel Hagenbeck



351910038
352003017



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



RECHTSSICHERHEIT BEI VERSCHIEDENEN EINSATZFORMEN VON FREMDFIRMEN UND SELBSTSTÄNDIGEN

Der Einsatz von Fremdpersonal gestaltet sich von der rechtlichen Seite anspruchsvoller als vielfach angenommen. Abhängig davon, wer wofür eingesetzt werden soll, kommen unterschiedliche Gestaltungsformen in Betracht. Hierbei kommt es auch darauf an, ob Dienstleistungen von Selbstständigen oder Fremdfirmenpersonal erbracht werden sollen, ob Personaldienstleister dazwischengeschaltet sind oder der Auftragnehmer eine selbstständige Verantwortung für beauftragte Leistungen übernehmen kann. Insbesondere mit dem Inkrafttreten der Änderungen des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes und weiteren Rechtsvorschriften seit 01.04.2017 müssen diese Gestaltungsformen sorgsam sondiert werden. Im Seminar werden Beispiele aufgezeigt, die den Teilnehmern ein besseres Gespür für die jeweils zu klärenden Fragestellungen vermitteln, um rechtlich nachteilige und nicht gewollte kostenintensive Konsequenzen zu vermeiden.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus Einkaufsabteilungen und Personalabteilungen sowie deren Vorgesetzte oder Projektleiter, die Bedarf an Fremdpersonal haben

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Beispiele aus der aktuellen Rechtsprechung

REFERENTIN: RA Claudia Zwilling-Pinna



SEMINARINHALTE

Zwingende öffentlich-rechtliche Vorgaben

- › Vorgaben des Handwerksrechts
- › Gewerbliche Voraussetzungen für den Einsatz von Selbstständigen
- › Beauftragung zur Schwarzarbeit
- › Beitragspflichten zur Berufsgenossenschaft
- › Künstlersozialkasse
- › Verantwortung für Sozialversicherungsbeiträge
- › Mindestlohnregelungen durch Arbeitnehmerentendengesetz
- › Besonderheiten beim Einsatz im Ausland

Wesentliche Vertragspunkte und Aufbau von Werkverträgen

- › Erfolgsorientiertes Leistungsspektrum
- › Mitwirkungspflichten des Auftraggebers
- › Nachweis der Erfüllung durch Dienstleister
- › Abnahme von Leistungsergebnissen
- › Zahlungsregelungen gekoppelt an Leistungsergebnisse
- › Erfolgshaftung auch für Folgeschäden
- › Möglichkeiten der Kündigung

Steuerung durch Rahmenverträge

- › Schnittstelle zur Einzelbestellung
- › Einzelbestellung steuert Vertragstyp (Dienst-, Werk-, ANÜ-Vertrag)

Rechtliche Einordnung der Zusammenarbeit mit Personaldienstleistern

- › Dienstverschaffungsvertrag über Selbstständige oder Arbeitnehmer
- › Gefahr von Arbeitnehmerüberlassung, wenn Personaldienstleister Scheinselbstständige einsetzt
- › Bestellung von Gerät mit Bedienungspersonal
- › Maklervertrag
- › Haftung der Personaldienstleister
- › AGB der Personaldienstleister

Gefahren durch Scheinselbstständigkeit

- › Kriterien für den Status eines Selbstständigen
- › Einbindung in betriebliche Abläufe beim Besteller oder dessen Kunden
- › Fehlen selbstständiger unternehmerischer Haftung
- › Scheinwerkverträge mit Selbstständigen
- › Klärung im Statusfeststellungsverfahren
- › Abgrenzung zum arbeitnehmerähnlichen Dienstverhältnis



- + Sie erkennen, in welchen Fällen der Einkauf für Verstöße anderer mithaftend kann.
- + Sie lernen, die verschiedenen Einsatzformen voneinander abzugrenzen.
- + Sie erhalten Vorschläge, welche Nachweise Sie vom Vertragspartner regelmäßig einfordern sollten.
- + Sie erfahren, welche Vorbereitungsmaßnahmen getroffen werden können, um vor Beauftragung Selbstständiger klare Verhältnisse zu schaffen.
- + Sie können bewerten, welche Vor- und Nachteile sich aus dem Einsatz von Fragebögen, die Selbstständige vor Beauftragung ausfüllen müssen, ergeben.



Sie sparen 195,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Aktuelles Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG)“ (S. 185) zu unserem Paketpreis.

1.595,- € zzgl. MwSt.



11.09.2019
09.12.2019
10.02.2020
05.05.2020



NÜRNBERG Maritim Hotel Nürnberg
DÜSSELDORF Hotel Nikko Düsseldorf
HAMBURG Courtyard by Marriott Hamburg Airport
WIESBADEN Radisson Blu Schwarzer Bock



351909007
351912006
352002014
352005025



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



AKTUELLES ARBEITNEHMERÜBERLASSUNGSGESETZ (AÜG)

GESETZLICHE RAHMENBEDINGUNGEN KENNEN UND ANWENDEN

Die Beauftragung von Arbeitnehmerüberlassung über Werk- oder Dienstverträge kann nicht mit „schlau“ Formulierungen in Verträgen umgangen werden, auch nicht, wenn der Dienstleister eine „Vorratsverleiherlaubnis“ hat: Wird Fremdpersonal im Einsatz beim Besteller weisungsabhängig eingesetzt, müssen die Anforderungen des AÜG eingehalten werden. „Scheinwerkverträge“ helfen nichts, sondern die Lösung ist der Arbeitnehmerüberlassungsvertrag oder eine Umorganisation von zweifelhaften Fremdfirmeneinsätzen. Seit 01.04.2017 müssen auch weitere wichtige gesetzliche Änderungen berücksichtigt werden, die für die Entscheidung, wie Fremdfirmeneinsätze rechtlich dargestellt werden können, erheblich sind: Höchstgrenzen der Einsatzdauer von 18 Monaten, Equal-Pay-Anforderung nach 9 Monaten Einsatzzeit sowie u.a. ein Verbot des Kettenverleihs, ein gesetzliches Streikverbot für Leiharbeitnehmer, gestärktes Informationsrecht des Betriebsrats. Sie können sich im Seminar fundiert mit den rechtlichen Anforderungen an die legale Arbeitnehmerüberlassung vertraut machen und erfahren, wie sich die gesetzlichen Änderungen in der Praxis bemerkbar machen werden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf sowie Dienstleistungseinkauf, Projektleiter, verantwortliche Mitarbeiter aus dem Personalwesen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisfälle, Checklisten, Diskussion, aktuelle Rechtsprechung

REFERENTIN: RA Claudia Zwilling-Pinna



bme.de/REC-AUG

SEMINARINHALTE

Was ist Arbeitnehmerüberlassung (ANÜ) und welches Ziel verfolgen die gesetzlichen Bestimmungen?

- › Abgrenzung zu Dienst- und Werkverträgen
- › „Arbeitsleistung“ contra „Dienstleistung“
- › Wann wird ein Dienstverschaffungsvertrag zur ANÜ?
- › Beziehung zwischen dem Leiharbeitsverhältnis und dem Arbeitnehmerüberlassungsvertrag

Wichtigste Neuerungen des AÜG seit 2017

- › Höchstüberlassungsdauer
- › Equal Pay nach 9 Monaten Überlassungsdauer
- › Gesetzlich zugelassene Ausnahmen
- › Entfallen der Vorteile der „Vorratsverleiherlaubnis“

Überblick über wesentliche Inhalte des AÜG

- › Aufbau und Ziel des AÜG
- › Ausnahmen von erlaubnispflichtiger ANÜ
- › Gleichbehandlungsgebot, Mindestlöhne
- › Rechte des Leiharbeitnehmers im Entleihbetrieb
- › Bußgeldtatbestände, Haftungsfragen
- › Arbeitnehmerüberlassung in das Ausland/aus dem Ausland

Wann muss der Auftragnehmer im Besitz einer Verleiherlaubnis sein?

- › Voraussetzungen für die Erteilung der Verleiherlaubnis
- › Erlaubnispflicht und Ausnahmen
- › Kurzfristige Überlassung zur Abdeckung von Spitzen
- › Konzerninterne ANÜ
- › Befristete und unbefristete Verleiherlaubnis
- › Entzug der Verleiherlaubnis, Karenzzeit für Entleiher

Gefahr unerlaubter ANÜ

- › Sozialversicherungs- und arbeitsrechtliche Konsequenzen
- › Bußgeld- und Straftatbestände
- › Folgen von „Scheindienst- und Scheinwerkverträgen“

Einzelheiten des Gleichbehandlungsgebots (Equal-Pay)

- › Arbeitsbedingungen
- › Befristete Ausnahmen bei Tarifverträgen
- › Mindestlohn oder Arbeitnehmerentendegesetz
- › Folgen bei Nichteinhaltung

Anforderungen an den Inhalt eines ANÜ-Vertrags

- › Abgrenzung Rahmenvertrag/Einzelvertrag ANÜ
- › ANÜ-Vertrag bei Einsatz von Bestellsystemen
- › Inhaltliche Anforderungen, Festlegung der Leistungsinhalte
- › Vermittlungsprovision, Kündigungsrechte

Nutzungsrechte an Leistungsergebnissen der Leiharbeitnehmer

- › Privilegierte Position des Entleihers
- › Recht zur Inanspruchnahme von gewerblichen Schutzrechten
- › Urheberrechte
- › Vergütungsanspruch der Leiharbeitnehmer bei Nutzung

Mitbestimmungsrechte des Leiharbeitnehmers und Beteiligung des Betriebsrates

- › Informationspflichten über Personalplanung
- › Widerspruchsrecht des Betriebsrates gegen ANÜ-Einsatz
- › Schutz der Stammarbeitskräfte

%

Sie sparen 195,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Rechtssicherheit bei verschiedenen Einsatzformen von Fremdfirmen und Selbstständigen“ (S. 184) zu unserem Paketpreis.

1.595,- € zzgl. MwSt.



12.09.2019
10.12.2019
11.02.2020
06.05.2020

NÜRNBERG Maritim Hotel Nürnberg
DÜSSELDORF Hotel Nikko Düsseldorf
HAMBURG Courtyard by Marriott Hamburg Airport
WIESBADEN Radisson Blu Schwarzer Bock

351909012
351912007
352002017
352005026

09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.





7. BME-FORUM

EINKAUF VON PERSONALDIENSTLEISTUNGEN

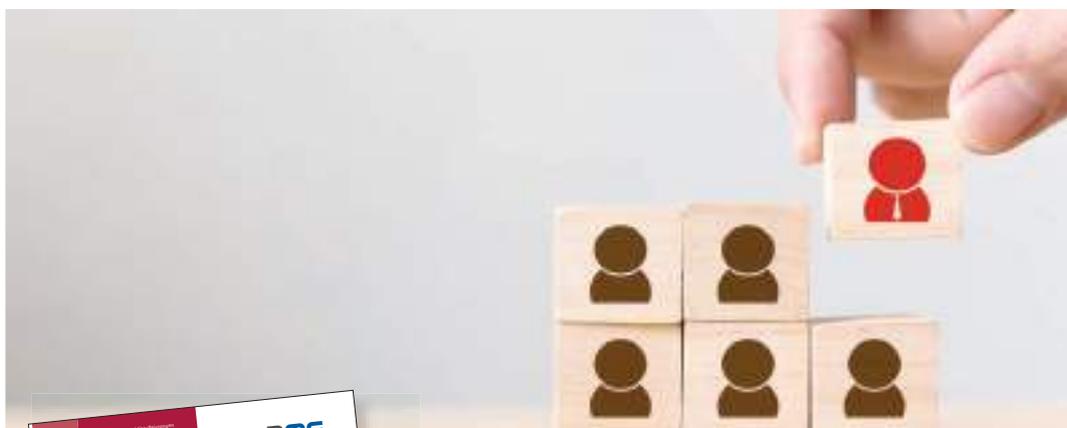
Der Einkauf von externen Mitarbeitern ist aufgrund der aktuellen Entwicklung vom Arbeitsmarkt zum Bewerbermarkt und rechtlicher Vorgaben durch die AÜG-Reform und den damit gestiegenen Compliance-Anforderungen eine Herausforderung für viele Unternehmen und deren Einkaufsabteilung.

Gemeinsam mit Experten aus Einkauf, Wissenschaft, Recht und HR sprechen wir darüber, wie Sie Prozesse sowie Kosten und Konditionen beim Einkauf von Personaldienstleistungen optimieren sowie rechtssicher gestalten und mit der Ressourcenknappheit umgehen können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf externer Mitarbeiter, indirekter Einkauf, Einkauf von Dienstleistungen, HR- und Rechtsabteilungen sowie Betriebsräte

METHODIK: Praxisvorträge, interaktiver Austausch in Kleingruppen, Networking

 bme.de/personaldienstleistungen



INHALTE

- ▶ Lieferantenauswahl – Rankings, Marktübersichten und -studien richtig nutzen
- ▶ Open-Book-Vereinbarung – die Frage nach dem Cost Breakdown
- ▶ Stolpersteine bei der Einführung eines Vendor-Management-Systems
- ▶ Fremdpersonalbeschaffung im Spannungsfeld von Lieferfähigkeit und Compliance-Konformität
- ▶ Workforce Sourcing in Zeiten knapper Ressourcen – Strategien zum Einkauf von Personaldienstleistungen



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Vanessa Timter
Telefon: 06196 5828-220
E-Mail: vanessa.timter@bme.de



03.12.2019



DÜSSELDORF Maritim Hotel Düsseldorf



321912023



1.095,- EUR zzgl. MwSt.





ARCHITEKTEN- UND INGENIEURRECHT FÜR EINKÄUFER

VERGÜTUNGSRECHT NACH HOAI UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DES EUGH-URTEILS

Die im Bereich Baubeschaffung tätigen Einkäufer und Projektleiter besitzen vielfach im Bereich der Vergabe von Bauleistungen an Bauhandwerker fundierte Detailkenntnisse. Diesen Detailkenntnissen steht jedoch ein Defizit an Kenntnissen des Architekten- und Ingenieurrechts gegenüber. Diese Lücke soll mit diesem Seminar geschlossen werden. Sie lernen hier insbesondere die Rechtsbeziehungen zu den am Bau Beteiligten besser kennen und rechtlich einzuordnen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, Projektleiter, Bauleiter, die mit der Vergabe von Bauleistungen, insbesondere bei Großbauvorhaben betraut sind und die praxisnah das Recht der Architekten und Ingenieure von der Beauftragung bis zur Abrechnung der Leistungen juristisch durchleuchten möchten

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion

REFERENT: RA Berthold Bockamp



bme.de/REC-ING

SEMINARINHALTE

Architekten- und Ingenieurverträge

- › Zustandekommen von Architekten- und Ingenieurverträgen
- › Vertragsinhalte
- › Pflichten des Architekten
- › Abnahme von Architektenleistungen
- › Gewährleistung
- › Haftung des Architekten
- › Gesamtschuld des Architekten mit Fachplanern und Bauunternehmer
- › Versicherung des Architekten
- › Verjährung von Mängelansprüchen

Beendigung von Architekten-/Ingenieurverträgen

- › Kündigungsmodalitäten und -risiken
- › Fehler bei den Kündigungsregeln
- › Vergütung nach Kündigung
- › Urheberrecht des Architekten

Im Fokus: Gestaltung und Prüfung der Verträge mit Planern

- › [Checkliste zur Gestaltung von Architektenverträgen](#)

Vergütungsrecht des Architekten bzw. Ingenieurs

- › Allgemeines – was ist zu beachten?
- › Grundlagen des Vergütungsrechts
- › Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI)
 - Teile der HOAI
 - Honorarabrechnung nach HOAI
 - Anrechenbare Kosten
 - Kostenermittlung nach DIN 276
 - Honorarzonen
- › Fälligkeit der Vergütung
- › Prüffähigkeit der Honorarrechnung
 - Bindungswirkung an die Rechnung
 - Korrektheit der Rechnung
 - Fälligkeit des Honoraranspruches
- › Einzelprobleme
- › Verjährung des Honoraranspruches

Konfliktsituationen während der Bauausführung

- › Verhalten bei Leistungsverzug
- › Verhalten bei Mangelhaftigkeit
- › Überzogene Unternehmensforderungen



- + Ergänzt Ihr Wissen zum Thema Bauleistungen!
- + Anhand von Praxisbeispielen wird das Recht der Architekten und Ingenieure juristisch unter die Lupe genommen!
- + Honorarabrechnung nach HOAI – was ist zu beachten nach dem Urteil des EuGH vom 04.07.2019?

7

Recht in Einkauf
und Logistik

17. – 18.10.2019
03. – 04.02.2020



BERLIN
FRANKFURT

relexa hotel Stuttgarter Hof Berlin
relexa hotel Frankfurt



351910021
352002008



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



BAUVERTRAGSGESTALTUNG – AUF BASIS BGB ODER VOB?

In Bauverträgen wird die VOB Teil B zwar häufig als Vertragsbestandteil aufgeführt, doch mit ihrem Inhalt sind die Vertragsparteien meist wenig vertraut, was wiederum erhebliche Haftungsrisiken für die Baubeteiligten nach sich ziehen kann. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern wichtige Inhalte und Besonderheiten des BGB gegenüber der VOB/B und schafft damit eine unabdingbare Voraussetzung für eine erfolgreiche Vertragsgestaltung. Die Teilnehmer erkennen, wann das BGB als Vertragsgrundlage vorteilhaft ist.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Mitarbeiter, die für den Abschluss und/oder die Durchführung von Bauverträgen zuständig sind

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppendiskussion, Checkliste zur Durchführung von Bauvorhaben

REFERENT: RA Berthold Bockamp



SEMINARINHALTE

Grundzüge des Werkvertragsrechts

- › Allgemeine gesetzliche Regelungen
- › Aufbau Werkvertragsrecht
- › Gesetzliche Neuregelung Bauvertrag

BGB-Bauverträge und AGB-Recht

- › AGB-Charakter von Regelungen
- › Einbeziehung in den Bauvertrag
- › Inhaltskontrolle einzelner Regelungen
- › Unterschiede/Parallelen zur VOB
- › Vor- und Nachteile gegenüber der VOB

Vergütungsregelungen nach BGB

- › Preisarten
- › Abschlagszahlungen
- › Unterschiede zur VOB

Leistungsänderungen

- › Anordnungsrechte des AG
- › Vergütungsfolgen
- › Nachtragsmanagement
- › Unterschiede zur VOB

Mängelansprüche des Auftraggebers vor der Abnahme

- › Mangelbegriff
- › Mängelhaftung vor der Abnahme?
- › Unterschiede zur VOB

Bauzeit

- › Verzug mit Ausführungsfristen
- › Schadensersatz
- › Vertragsstrafen
- › Ansprüche bei Bauzeitverlängerung
- › Unterschiede zur VOB

Abnahme von Bauleistungen

- › Abnahmevoraussetzungen
- › Abnahmeformen
- › Rechtswirkungen der Abnahme
- › Unterschiede zur VOB

Mängelansprüche nach der Abnahme

- › Mangelbegriff
- › Ansprüche bei Mängeln
- › Nachbesserung, Ersatzvornahme
- › Schadensersatz
- › Unterschiede zur VOB

Verjährung von Mängelansprüchen

- › Verjährungsfristen
- › Hemmung/Neubeginn
- › Unterschiede zur VOB

Sicherheiten

- › Arten von Sicherheiten
- › Erfüllungssicherheit
- › Gewährleistungssicherheit
- › Unterschiede zur VOB

Schlussbesprechung

- › [Checkliste zum Abschluss von Bauverträgen](#)



23. – 24.09.2019
16. – 17.03.2020



DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
WIESBADEN Radisson Blu Schwarzer Bock



351909019
352003051



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



DER EINKAUF VON BAULEISTUNGEN NACH VOB/B

Sie lernen die Chancen und Risiken der VOB/B speziell im Hinblick auf den Einkauf von Bauleistungen kennen. Sie erlangen Rechtssicherheit für den Abschluss von VOB-Bauverträgen und lernen, Haftungsrisiken bei der Durchführung von Bauverträgen zu vermeiden.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Mitarbeiter, die für den Abschluss und/oder die Durchführung von Bauverträgen zuständig sind

METHODIK: Vortrag, Behandlung praxisnaher Fälle, Gruppendiskussion, Checkliste zur Durchführung von Bauvorhaben

REFERENT: RA Berthold Bockamp



SEMINARINHALTE

Allgemeines zur VOB/B

- › Inhalt der VOB/B
- › Was ist die VOB/B?
- › Wann gilt die VOB/B?
- › Wann liegen Bauleistungen im Sinne der VOB/B vor?

Die VOB/B und das AGB-Recht

- › Sind die Regelungen der VOB/B Allgemeine Geschäftsbedingungen?
- › Wann findet eine Kontrolle durch das AGB-Recht statt?
- › Auswirkungen auf die VOB/B, wenn in Bauverträgen von den Regelungen der VOB/B abgewichen wird

Vergütung nach der VOB/B

- › Einheitspreis-/Pauschalpreisvertrag
- › Wie wirken sich Mengenabweichungen aus?
- › Leistungsänderungen und zusätzliche Leistungen
- › Nachtragsmanagement – wann sind Nachträge berechtigt?
- › Leistungen ohne Auftrag
- › Stundenlohnverträge

Mängelansprüche des Auftraggebers vor der Abnahme

- › Wann liegt ein Mangel i.S.d. VOB/B vor?
 - Anpassung des Mangelbegriffs an die Schuldrechtsreform
- › Welche Bedeutung haben die anerkannten Regeln der Technik?
- › Welche Ansprüche hat der Auftraggeber bei Vorliegen eines Mangels vor der Abnahme?
- › Formale Fallstricke der VOB/B

Bauverzögerung

- › Rechte des Auftraggebers bei Nichteinhaltung der Ausführungsfristen
- › In welchem Umfang stehen dem Auftraggeber Schadensersatzansprüche zu?
- › Unter welchen Voraussetzungen kann der Auftraggeber den Bauvertrag kündigen?
- › Bauzeitverlängerung/Behinderungsanzeigen
- › Wirksamkeit und Auswirkungen von vereinbarten Vertragsstrafen

Besonderheiten der VOB/B hinsichtlich der Abnahme

- › Förmliche Abnahme
- › Fallstricke der fiktiven Abnahme
- › Wirkungen der Abnahme
- › Wann darf die Abnahme verweigert werden?
- › Folgen unberechtigter Nichtabnahme

Mängelansprüche nach der Abnahme

- › Nachbesserung, Ersatzvornahme
- › Wann darf der Auftragnehmer die Nachbesserung verweigern?
- › In welchem Umfang stehen dem Auftraggeber Schadensersatzansprüche zu?
- › Inwieweit darf der Auftraggeber bei Mängeln seine Zahlung zurückbehalten?
- › Wann verjähren die Mängelansprüche nach der VOB/B?

Zahlungen

- › Abschlagszahlungen
- › Schlussrechnung
- › Prüffrist
- › Zahlungsverzug

Gegenüberstellung VOB/B und das neue Bauvertragsrecht seit 2018

- › Reform des Werk- und Bauvertragsrechts
- › Vor- und Nachteile des VOB/B-Bauvertrags gegenüber dem BGB



12. – 13.12.2019
21. – 22.01.2020
20. – 21.04.2020



MAINZ
STUTT GART
KÖLN

Hilton Mainz City
Park Inn by Radisson Stuttgart
Maritim Hotel Köln



351912041
352001007
352004011



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



11. BME-FORUM

EINKAUF VON BAULEISTUNGEN**POTENZIALE ERKENNEN, LANGFRISTIGE EINKAUFSTRATEGIEN FINDEN!**

Die boomende Bauwirtschaft stellt (Projekt-) Einkäufer*innen für Bauprojekte und Dienstleistungen rund um den Bau vor große Herausforderungen: Neuregelungen im Bau- und Architektenrecht, Kapazitätsengpässe, Preissteigerungen und oftmals zeitlicher Verzug bei gleichzeitig komplexen Vorschriften zu Sicherheit- und Qualitätsstandards.

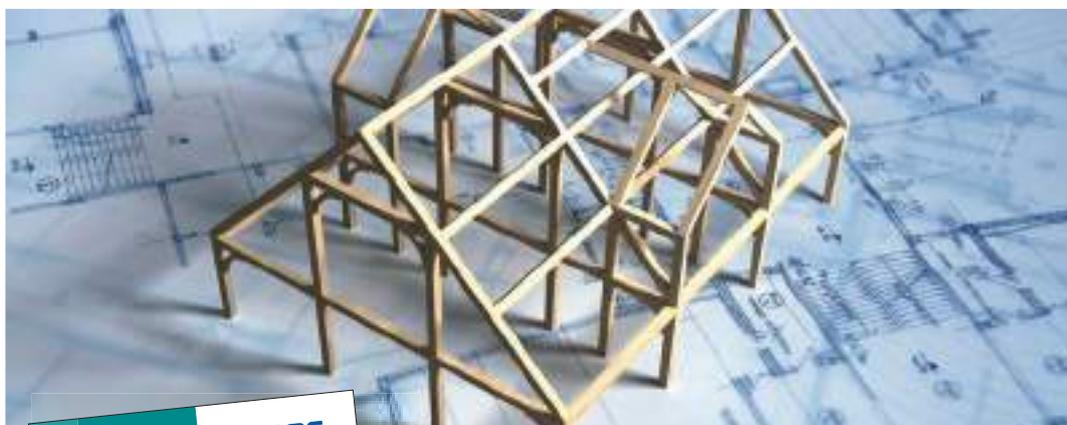
Umso wichtiger ist es, eigene Potentiale im Einkauf zu identifizieren und alternative Lösungswege zu suchen – nur so können die aktuellen Herausforderungen langfristig gemeistert werden!

Diskutieren Sie mit Fachkolleg*innen gemäß dem Slogan „Potenziale erkennen, langfristige Einkaufsstrategien finden!“ und profitieren Sie von einer interaktiven Lernatmosphäre mit Praxisvorträgen – fachlicher Input und Networking.

ZIELGRUPPE: Diese Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen: Einkauf für Bauprojekte, Planungs- und Bauleistungen, Technischer Einkauf, Strategischer Einkauf

METHODIK: Praxisvorträge, Round Tables

 bme.de/bauleistungen

**INHALTE**

- › Hochkonjunktur in der Bauwirtschaft – ist ein Ende in Sicht?
- › Aktuelle Entwicklungen im Bau- und Architektenrecht
- › Erfolgspotenziale im Einkauf von Bauleistungen erkennen
- › Langfristige Einkaufsstrategien im öffentlichen und privaten Sektor formulieren
- › Internationale Beschaffung von Bauleistungen

**IHRE ANSPRECHPARTNERIN**

Sarah Jaax
 Telefon: 06196 5828-254
 E-Mail: sarah.jaax@bme.de



05.11.2019



BONN

Maritim Hotel Bonn



321911021

**1.095,-** EUR zzgl. MwSt.

 06196 5828-200

 06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme.de/bauleistungen

LOGISTIK UND SCM

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT	192
Logistik und Supply Management für Neu- und Quereinsteiger.....	192
Vom klassischen Einkauf zum erfolgreichen Supply Chain Management	193
Supply Chain Risk & Resilience Management.....	194
Der Weg zur Digitalisierung in Produktion und Logistik im Mittelstand	195
Supply Chain Management and Procurement 4.0.....	234
Die Komplexität von Lean Logistics meistern	196
Wertstromanalyse und -design	197
Prozesskostenrechnung in der Logistik	198
Logistik- und Supply Chain Controlling	199
Outsourcing von Logistik-Dienstleistungen	200
BESTANDSMANAGEMENT UND LAGER	201
Materialdisposition und Bestandscontrolling.....	201
Fortschrittliches Bestandsmanagement.....	202
SAP®-Anwenderschulung: SAP® Materialbedarfs- planung (PLAN10)	203
Disposition und Bestandscontrolling mit SAP®	204
Kompaktwissen für Logistik- und Lagerleiter	205
Effiziente Lagerprozesse aus operativer Sicht	206
Verpackungswissen für Einkäufer und Logistiker	146
TRANSPORT UND ZOLL	207
12. BME-Forum: Einkauf von Frachten	207
Einkauf von Frachten für Neu- und Quereinsteiger	208
Einkauf von Frachten – Klassische und außergewöhnliche Optimierungsstrategien.....	209
BME-Marktinformationen Frachten	210
Frachtkosten-Controlling.....	211
Ganzheitliches Tendermanagement im Einkauf von Logistikleistungen.....	212
Profitabel mit Speditionen verhandeln	213
Rechtsfragen Schienengüterverkehr	214
13. BME-/VDV-Forum: Schienengüterverkehr	215
Logistik-Recht aktuell	216
Neue Incoterms® 2020: Auswirkungen auf Einkauf und Logistik	217
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import.....	218
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen	219
BME-Marktinformationen Kurier- und Expressdienste	220





LOGISTIK UND SUPPLY MANAGEMENT FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER

Sie erhalten einen grundlegenden Überblick über Inhalte, Aufgaben, Methoden, Abläufe und Begrifflichkeiten in der Logistik sowie über wesentliche Zusammenhänge verschiedener Logistikbereiche.

ZIELGRUPPE: Alle, die Aufgaben in der Logistik neu übernommen haben bzw. neu übernehmen werden und sich einen grundlegenden Überblick über die wesentlichen Bestandteile und Aufgaben der Logistik verschaffen möchten. Es werden Mitarbeiter sowohl aus Industrie und Handel als auch aus dem Dienstleistungsbereich angesprochen. Das Seminar ist auch geeignet für Mitarbeiter aus anderen betrieblichen Bereichen, die sich einen Überblick über die Logistik verschaffen möchten.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Fallstudien

REFERENT: Dr. Harald Gerking



SEMINARINHALTE

Logistik und Supply Management

- Der Logistikbegriff und weitere wichtige Begrifflichkeiten
- Logistik – Supply (Chain) Management – Materialwirtschaft: Abgrenzung und Überschneidungen
- Bedeutung der Logistik im Gesamtkontext des Unternehmens
- Ziele und Aufgaben der Logistik
- Übliche Kostenblöcke

Verschiedene Logistikbereiche und -prozesse

- Beschaffungslogistik
 - Potenziale in der Lieferantenbeziehung heben
 - Aufgaben und Ziele
 - Prozesse der Beschaffungslogistik
 - Dispositionsverfahren
 - Bestellmengenoptimierung
 - Bull-Whip-Effekt
- Produktionslogistik
 - Kundenwünsche erfüllen, Komplexität managen
 - Aufgaben und Ziele
 - Produktionsplanung und -steuerung
 - Lean Management
 - KANBAN
 - JIT/JIS
- Distributionslogistik und Lagerlogistik
 - Prozesse optimieren, Kosten senken
 - Aufgaben, Ziele, Prozesse
 - Zentrale und dezentrale Konzepte
 - Lagerkonzepte/-systeme
 - Lagerorganisation und -technik
 - Kontinuierliche Verbesserung

Grundlagen des Logistik-Controllings

- Performance messen und verbessern
- Strategisches vs. operatives Logistik-Controlling
- Prozesskostenrechnung
- Typische Kennzahlen
- Balanced Scorecard
- Benchmarking
- Risikomanagement

Internes und externes Schnittstellenmanagement

- Die Logistik als interner Business-Partner: Gegenseitiges Verständnis schaffen – Reibungsverluste minimieren
- Zusammenarbeit mit Einkauf, Verkauf, Produktion und externen Dienstleistern
- Ausschreibungsmanagement
- Beziehungsmanagement – Partnerschaft auf Augenhöhe?

Exkurs: Logistik 4.0 – Megatrends und ihre Auswirkungen

- Alles nur heiße Luft? – ausgewählte Anwendungsbeispiele in der Praxis
- Einfluss des technischen Fortschritts und Industrie 4.0
 - RFID & Co.
 - Big Data, Internet of Things (IoT), Digitalisierung, 3D-Druck
 - Drohnen, fahrerlose Transportsysteme
 - Maschine-zu-Maschine-Kommunikation
- Auswirkungen auf die Supply Chain der Zukunft

IT-Systeme und Technik

- Ohne IT geht nichts
- Einsatz von ERP
- Warenwirtschaftssystem
- Lagerverwaltungssystem
- Stammdatenmanagement



04. – 05.12.2019
04. – 05.05.2020



HANNOVER
NÜRNBERG

IntercityHotel Hannover
Maritim Hotel Nürnberg



351912002
352005051



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



VOM KLASSISCHEN EINKAUF ZUM ERFOLGREICHEN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

In diesem praxisorientierten Seminar werden beispielhaft der Aufgabenbereich und die Alltagssituation eines Supply Chain Managers dargestellt. Sie lernen Methoden zur übergreifenden Optimierung der Lieferkette Ihres Unternehmens kennen. Im Fokus des Seminars stehen Instrumente zur Analyse und Aufdeckung brachliegender Potenziale zur Leistungssteigerung und Kostensenkung. In Praxisbeispielen werden Methoden und Instrumente vorgestellt und diskutiert. Hierbei liegt der Schwerpunkt auf der produzierenden Industrie.

ZIELGRUPPE: Führungskräfte und verantwortliche Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf/Beschaffung, Logistik/Materialwirtschaft, Supply Chain Management, Disposition sowie Geschäftsführung

METHODIK: Vorträge, Fallbeispiele, Fachdiskussionen, Gruppenarbeit

REFERENT: Dr. Markus Dittrich oder Dr. Jens Rittscher



[bme.de/LOG-SCM](https://www.bme.de/LOG-SCM)

SEMINARINHALTE

Supply Chain Management – eine Vision mit vielen Tücken

- › Ausgangssituation und Rahmenbedingungen: Notwendigkeit zur stetigen Optimierung der Leistungsprozesse
- › Wie definiert man eine Supply Chain?
- › Warum ist eine ganzheitliche Betrachtung wichtig?
- › Ziele im Supply Chain Management
- › Prozessdenken
- › Transparenz als Voraussetzung
- › [Praxisbeispiele](#)

Von der Absatzplanung zur Beschaffungsplanung

- › Vom Kundenauftrag bis zum Versand (Order to Cash)
- › Wie etablieren Sie Supply Chain Management in der Organisation?
- › Prozesstransparenz und Visualisierung als Basis für die Gestaltung der Supply Chain
 - Grundlagen des Prozessmanagements
 - Methoden zur Prozessoptimierung
 - Optimierungsstrategien
 - Tools zur Unterstützung
- › [Praxisbeispiele](#)

Beispiel Prozessvisualisierung:

Informations- und Materialflussanalyse

Warenflüsse im Unternehmen und Ursachen für Bestände

- › Konzepte zur Planung und Steuerung von Bestand und Servicelevel
- › Ansatzpunkte zur Leistungsoptimierung durch Logistikkompetenz
- › [Praxisbeispiele](#)

Methodenkenntnisse – Supply Chain Controlling

- › Analysemethoden zur Bestimmung der Ausgangssituation in der Supply Chain
- › ABC-, XYZ-Analyse, Potenzialanalyse
- › Erarbeitung eines Stärken-, Schwächen-, Chancen- und Risikoprofils
- › [Praxisbeispiele](#)
- › [Prozessmanagement – ein Planspiel](#)

Zusammenspiel zwischen Produktion, Logistik und Einkauf/Beschaffung in der Supply Chain

- › Planung und Steuerung des Leistungsprozesses
- › Notwendigkeit von Transparenz und Flexibilität zur Beeinflussung der Supply-Chain-Leistung

Partnerschaftskonzepte und Erfolgsmodelle

- › Vom Lieferanten zum Partner
- › Supplier Relationship Management (SRM) im Wandel der Zeit
- › [Praxisbeispiel](#)

Aufgabenprofil eines Supply Chain Managers

- › Logistikkompetenz (VMI, KANBAN, Replenishment)
- › Einkaufskompetenz (Portfolioanalyse, Lieferantpartnerschaft)
- › Soziale Kompetenz (Projektmanagement, Konfliktmanagement, Change Management)
- › Teammanagement



05. – 06.11.2019
30. – 31.03.2020



HANNOVER
FREIBURG

Mercure Hotel Oldenburger Allee
Mercure Hotel Freiburg Am Münster



351911001
352003012



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



SUPPLY CHAIN RISK & RESILIENCE MANAGEMENT

Aufgrund der wachsenden globalen Arbeitsteilung und der gegenseitigen Abhängigkeiten in den Lieferketten steigt die Wahrscheinlichkeit von Turbulenzen in den Lieferketten oder sogar deren Unterbrechungen drastisch an. Nur ein professionelles Supply Chain Risk Management (SCRM) bietet einen effektiven Schutz, um existenzbedrohende Gefahren zu vermeiden. Dieses Seminar soll eine umfassende Sammlung von Methoden, Verfahren und Tipps zur Risiko-Identifizierung, -Bewertung und zum Risikomanagement bereitstellen. In praktischen Übungen wird die Anwendbarkeit von Methoden und Instrumenten demonstriert, mit denen Risiken identifiziert, bewertet und priorisiert werden können. Die Teilnehmer arbeiten daher zusammen an Strategien und Ansätzen zur Reduzierung, Minimierung oder Vermeidung von Risiken sowie zur Erstellung von Business-Continuity-Plänen. Praxisbeispiele aus erfolgreichen Unternehmen geben Einblicke, wie effektives SCRM implementiert werden kann.

ZIELGRUPPE: Supply Chain Manager und Einkäufer, die Ihre Lieferketten widerstandsfähiger machen wollen

METHODIK: Präsentation, Gruppenarbeit, Fallbeispiele und Praxisbeispiele

REFERENTEN: Prof. Michael Huth oder Dr. Ulrich Franke



SEMINARINHALTE

Die Bedeutung des Supply Risk Management

- Gründe für ein Risikomanagement im Supply Chain Management
- Externe und interne Treiber des Risikomanagements

Einhaltung der Lieferkette: End-to-End-Perspektive

- Was ist Compliance?
- Wichtigkeit und Bedeutung einer Compliance-Struktur
- Persönliche Haftung des Top-Managements vermeiden
 - Übersicht über Haftungsverhältnisse
 - Gesetzliche Anforderungen an das Risikomanagement
- Aufbau einer Compliance-Struktur

Planung eines Supply Chain Risk Management Systems

- Integration in die Organisationsstruktur
- Beziehungen zu anderen Geschäftsfunktionen
- Entwicklung einer Roadmap für die Umsetzung
- Best- und Worst-Practice-Beispiele

Der Risikomanagement-Prozess

- Risikomanagement-Phasen und -Strategie
- Risikoidentifikation, -analyse und -bewertung
- Entwicklung von Maßnahmen zur Risikokontrolle
- Risikoüberwachung und Berichterstattung

Risikoidentifikation, -analyse und -bewertung

- Risiken messen und bewerten
- Methoden zur Risikoidentifikation, -analyse und -bewertung
- FMEA (Fehlermöglichkeits- und Effektanalyse)
 - Risikoinventur
 - Risikokarte
- Besonderheiten des Risikomanagements in der Logistik und im Supply Chain Management
 - Prozessorientierung
 - Spezifische Risiken in Logistik und Lieferketten
- Übung: Identifizierung, Analyse und Bewertung von Supply-Chain-Risiken
- Analyse der Ergebnisse und gewonnenen Erkenntnisse

Maßnahmen zur Risikokontrolle

- Bewertung und Priorisierung von Supply-Chain-Risiken
- Ansätze zur Vermeidung oder Verminderung von Risiken
- Optionen zum Risikotransfer
- Optionen zum Eingehen von Risiken
- Bewertung und Umsetzung von Risikocontrolling-Maßnahmen

Software für das Risikomanagement

- Relevanz der IT-basierten Unterstützung
- Eigenentwicklung von Risikomanagement-Tools
- Spezifische Risikomanagement-Software
- Demonstration von „Resilience360“
- Integration in die bestehende IKT-Landschaft

Erfolgsfaktoren für ein Supply Chain Risk Management

- Fahrplan für eine erfolgreiche Umsetzung
- Hindernisse für die Umsetzung
- Top Empfehlungen für ein erfolgreiches Risikomanagement



25. – 26.09.2019
16. – 17.03.2020



STUTTGART
WIESBADEN

arcona MO.HOTEL Stuttgart
Dorint Pallas Wiesbaden



351909002
352003001



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



DER WEG ZUR DIGITALISIERUNG IN PRODUKTION UND LOGISTIK IM MITTELSTAND

Die zunehmende Digitalisierung der Arbeitswelt zwingt Unternehmen dazu, schnell zu handeln und Unternehmensdaten möglichst effizient zu nutzen. Auch viele kleine und mittlere Unternehmen (KMU) haben die hohe strategische Bedeutung der Digitalisierung erkannt. Dennoch steht sie bei ihnen oft erst am Anfang und es gibt einen deutlichen Rückstand zu den größeren Unternehmen. Damit die Digitalisierung im Unternehmen nicht zum Selbstzweck wird, sondern einen unmittelbaren Nutzen bringt, gilt es einen klaren Weg zu verfolgen. In diesem Seminar wird eine zielgerichtete Vorgehensweise demonstriert, sodass aus dem technologiegetriebenen Markt ganzheitliche Lösungsansätze und Visionen erstellt werden können, um die Potenziale der Digitalisierung zu nutzen. Das Seminar vermittelt konkrete Methoden für die Anwendung im eigenen Unternehmen von der Anforderungsdefinition über die Identifikation von Handlungsfeldern bis hin zur Bewertung von möglichen Technologien. Darüber hinaus werden Best-Practice-Lösungen erster Vorreiter vorgestellt. Anhand eines Fallbeispiels wird verdeutlicht, wie erste Schritte in der Intralogistik ins Zeitalter der Digitalisierung aussehen.

ZIELGRUPPE: Geschäftsführer, Digitalisierungsbeauftragte, Führungskräfte in Produktion, Logistik, Intralogistik, Supply Chain Management, Einkauf und Controlling, insbesondere in KMU

METHODIK: Vortrag, Best-Practice-Beispiele, Diskussion, Gruppenarbeit

REFERENTEN: Detlef Spee, Moritz Wernecke



bme.de/LOG-KMU

SEMINARINHALTE

Besonderheiten von KMU

- › Daten und Fakten zum Stand der Digitalisierung des deutschen Mittelstands
- › Reifegrade der Digitalisierung
- › Digitalisierungshemmnisse in KMU
- › Chancen und Risiken durch die Digitalisierung für KMU

Grundlagen zur Digitalisierung

- › Was bedeutet Digitalisierung?
- › Digitalisiert vs. computerisiert – wo steht Ihr Unternehmen?
- › Digitalisierung als strategische Herausforderung
- › Trends innerhalb der Digitalisierung und ihre Anwendung
- › Vorstellung einer Vorgehensweise zur Identifikation und Einführung von innovativen Technologien

Exkurs über geeignete Methoden zur Anwendung im eigenen Unternehmen

- › Was bedeutet Digitalisierung für Ihr Unternehmen?
- › Welche Digitalisierungsstrategie passt zu Ihren Zielen?
- › Welche Technologien sind verfügbar und für Produktion und Logistikprozesse relevant?
- › Welche Fähigkeiten und Ressourcen benötigt Ihr Unternehmen, um die nächsten Schritte umzusetzen?

Umsetzung der Digitalisierungsstrategie

- › Erstellen einer Digitalisierungsstrategie – Schritt für Schritt
- › Einsatz von Methoden zur Anforderungsdefinition
- › Identifikation von Handlungsfeldern
- › Bewertung von Technologien
- › Vorstellung von Techniklösungen und Anwendungsbeispielen
- › Aufzeigen von Unterstützungsangeboten in der praktischen Anwendung
- › Fallstudie zur Ermittlung von Potenzialen und Entwicklung konkreter Lösungsszenarien in Produktion und Logistik



Die Teilnehmer lernen

- + die theoretischen Grundlagen und Entwicklungen der Digitalisierung
- + mit welcher Vorgehensweise und mit welchen Methoden Handlungsfelder im eigenen Unternehmen identifiziert und Lösungsszenarien entwickelt werden können
- + welche Möglichkeiten der (kostenlosen) Unterstützung im Zuge der Digitalisierung des Unternehmens genutzt werden können
- + Best-Practice-Lösungen kennen und diskutieren diese hinsichtlich der Adaptionfähigkeit auf das eigene Unternehmen.



11. – 12.09.2019
09. – 10.12.2019
29. – 30.06.2020



DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
FRANKFURT Mercure Hotel Frankfurt Eschborn Ost
STUTT GART Mövenpick Hotel Stuttgart Airport



351909050
351912042
352006003



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



DIE KOMPLEXITÄT VON LEAN LOGISTICS MEISTERN

Die Konzentration auf Wertschöpfung und Kundennutzen – das ist die Idee und Umsetzung von Lean Logistics. Denn die Vermeidung von Ressourcenverschwendung verkürzt Durchlauf- und Lieferzeiten, erhöht die Reaktionsgeschwindigkeit und Prozessqualität und reduziert Lagerflächen.

In diesem Seminar werden Ihnen moderne Methoden und Tools zur Implementierung durchgängiger und flexibler Logistiksysteme vorgestellt. Dabei steht die ganzheitliche Herangehensweise zur Optimierung der internen Logistikkette im Fokus. Anhand zahlreicher Praxisbeispiele werden Ihnen die Stellhebel zur Planung und Steuerung schlanker Materialströme aufgezeigt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Logistik, strategische Logistik, Logistikplanung, Beschaffungslogistik, Produktionslogistik und Distributionslogistik sowie Leiter Supply Chain Management und alle, die ihre Unternehmensbereiche effizienter gestalten möchten

METHODIK: Vorträge, Fallbeispiele

REFERENT: Sven Czezatka



SEMINARINHALTE

Grundlagen Lean Philosophie

- › Ursache – Wirkung
- › Die 14 Toyota-Management-Prinzipien
- › Die 7 Arten der Verschwendung
- › Die wichtigsten Begriffe
- › Planspiel/Praxisübung

Wertstromoptimierung – Durchlaufzeitenreduzierung in der Praxis

- › Wertstromanalyse in Produktion, Logistik und administrativen Prozessen
- › Wertstromgestaltung und Beseitigung der Verschwendung
- › Zusammenhang Durchlaufzeitenreduzierung und Bestandsreduzierung
- › Umsetzung in der Praxis
- › SIPOC
- › TIMWOODS

Die 5 „S“ in Produktion und Büro

- › Die 5 „S“ in der Praxis
- › Visualisierung
- › Der Nutzen von Standardisierung
- › Sinnvolles Vorgehen

Materialflussoptimierung

- › Push-/Pull-Prinzipien
- › Kanban: Funktionsweise und Steuerungsarten in Produktion und Logistik – wann und warum?
- › Behälter- und Ladungsgrößenbestimmung
- › Feststellung/Bestimmung des Kundentakts
- › „Milk Run“ vs. Einzeltransporte in Intralogistik
- › Ausgleich von Schwankungen zur gleichmäßigen Auslastung
- › One-Piece-Flow vs. Shopfloor-Supermarkt
- › Lieferzeitbestimmung in der Praxis



- + Umfangreiche Praxisbeispiele
- + Hoher Praxisbezug
- + Hands-on: interaktive Übungen
- + Best-Practices



18.11.2019
23.03.2020



STUTTGART
FRANKFURT

arcona MO.HOTEL Stuttgart
The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel



351911004
352003007



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



WERTSTROMANALYSE UND -DESIGN – ERFOLGSFAKTOREN FÜR EINEN SCHLANKEN MATERIALFLUSS

In diesem Seminar werden Ihnen die Grundlagen sowie die wichtigsten Methoden der Materialfluss- und Prozessoptimierung in der Supply Chain vermittelt. Als übergeordnetes Tool dient die Wertstromanalyse/-design. Das Wertstromdesign ist hierbei das Zielbild für das bevorstehende Veränderungsprojekt. Nach dem Seminar können Sie an Wertstromprojekten teilnehmen und wissen, worauf es ankommt. So leisten Sie einen positiven Beitrag zum Unternehmenserfolg.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Logistik, Strategische Planung, Strategische Logistik, Supply Chain Management, Produktion und innerbetrieblicher Transport, insbesondere aus der Serienfertigung, sowie alle, die sich mit Wertstromdesign beschäftigen

METHODIK: Fachlicher Input, Praxisleitfaden, Beispiele aus Logistik und Produktion, Anschaulichkeit durch praxisnahe Übungen

REFERENT: Theresa Fohrmann, Kira Schmelzpfenning



SEMINARINHALTE

Grundlagen für einen schlanken Materialfluss – die wichtigsten Zusammenhänge zur Ausrichtung der Prozesse nach dem Wertstromprinzip

Einordnung der Wertstromanalyse in die Lean-Philosophie

- › Logistik und Produktion wirtschaftlich nach dem Kunden ausgerichtet
- › Verschwendungen im Prozess erkennen
- › Den Materialfluss verstehen und optimieren

Grundsätze für die Prozess-/Materialflussgestaltung im Unternehmen

- › Ziele und Betrachtungsfokus der Wertstromanalyse
- › Die wichtigsten Prozesskennzahlen und Kostensenkungspotenziale
- › Push- und Pullprinzipien
- › Engpasstheorie = Theory of Constraints (TOC)
- › Optimale Gestaltung der Arbeitsprozesse

Wertstromanalyse erklärt an Fallbeispielen aus der Produktion und der Logistik

Vorbereitung

- › Projektorganisation
- › Projekthinhalte und ideale Teamzusammensetzung
- › Auswahl Teilefamilie/Bereich Datenanalyse: Ziele, Vorgehen, Hilfsmittel
- › Nützliche Analyse-Techniken
- › Projektablauf und Planungsstufen

Wertstromanalyse (VSA)

- › Methoden der Prozessaufnahme/-darstellung
- › IST-Zustand richtig darstellen
- › inkl. Übungen

Wertstromdesign (VSD)

- › Leitlinien für einen schlanken Materialfluss
- › Schwachstellenanalyse, Ableitung von Optimierungsmaßnahmen
- › Steuerungsmechanismen in Produktion und Logistik
- › Entwicklung SOLL-Zustand
- › inkl. Übungen

Umsetzung

- › Erfolgsfaktoren für die erfolgreiche Umsetzung
- › Wichtige Umsetzungsschritte

Von der Theorie in die Praxis

- › Diskussion der Vor- und Nachteile dieser Methode anhand der durchgeführten Wertstromanalyse
- › Welche Kennzahlen können durch diese Methode positiv beeinflusst werden?
- › Erfahrungsaustausch



+ Wertstromanalyse

Vermittlung der Grundlagen durch die interaktive Erarbeitung von Prinzipien und Methoden an einem Fallbeispiel



09. – 10.12.2019



DORTMUND

Steigenberger Hotel Dortmund



351912004



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.





PROZESSKOSTENRECHNUNG IN DER LOGISTIK

In diesem Seminar erhalten Sie eine Einführung in die Prozesskostenrechnung. Sie lernen, wie die exakten Kosten je Prozessschritt ermittelt werden und wie eine Prozesskostenrechnung aufgebaut wird. Dadurch sind Sie in der Lage, Kostentreiber und Verschwendung im Prozess aufzudecken und Optimierungspotenziale zu identifizieren.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Logistik, Logistik-Controlling, Produktion, Innerbetrieblicher Transport

METHODIK: Fachlicher Input, Diskussion, Fallbeispiel, Übung

REFERENT: Dr. Harald Gerking



SEMINARINHALTE

Grundlagen der Prozesskostenrechnung (PKR)

- › Vergleich der Kostenrechnungssysteme
- › Abgrenzung der Prozesskostenrechnung zu herkömmlichen Systemen
- › Vorteile/Nachteile und Ziele

Kernbausteine der Prozesskostenrechnung

- › Funktionsbausteine
- › Kostentreiber identifizieren
- › Datenermittlung

Ermittlung der Kosten je Prozessschritt (inkl. Teilschritten)

- › Vorgelagerter Prozess
- › Wareneingang
- › Einlagern
- › Kommissionieren
- › Nachschub
- › Verpackung und Versandvorbereitung
- › Warenausgang

Erstellen einer Prozesskostenrechnung – Fallstudie

- › Aufbau des Tools
- › Beschreibung und Anwendung des Tools
- › Anpassung an die individuellen Werte
- › Gemeinsamer Aufbau einer Prozesskostenrechnung

Erkenntnisse aus der Prozesskostenrechnung

- › Kostentreiber und Optimierungspotenziale identifizieren
- › Handlungsfelder erkennen
- › Prioritäten setzen

Anwendung

- › Direct Product Rentability
- › Direct Customer Rentability



- + Fallbeispiel
- + Praktischer Nutzen und mögliche Effekte

10.10.2019 25.05.2020	NÜRNBERG STUTTGART	IntercityHotel Nürnberg Park Inn by Radisson Stuttgart	351910002 352005047
			09.00 – 17.00 Uhr
			895,- EUR zzgl. MwSt.

Alle Seminare auch Inhouse buchbar! inhouse@bme.de



LOGISTIK- UND SUPPLY CHAIN CONTROLLING

Mit einem modernen Logistik-Controlling überwachen und steuern Sie Kosten und Leistungen der Logistik. Dabei sind die Ermittlung aussagekräftiger Logistik-Kennzahlen und die Anwendung von Analysemethoden die Basis für die Ableitung von effektiven Maßnahmen. Lernen Sie in diesem Seminar, welche quantitativen und qualitativen Kennzahlen für Ihre Problemstellung sinnvoll sind, und betten Sie diese in ein unternehmensindividuelles Kennzahlensystem ein. Anhand ausgewählter Praxisbeispiele erfahren Sie, wie Sie weitere strategische und Supply-Chain-Analysenmethoden in Ihren Logistik-Controlling-Prozess integrieren. Erarbeiten Sie sich in diesem Seminar die richtige Vorgehensweise bei der Umsetzung Ihres Logistik-Controlling-Projekts unter Berücksichtigung spezieller Anforderungen Ihrer Supply Chain.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Logistik-Controlling, Logistik, Logistik-Management, Logistik-Planung und Supply Chain Management

METHODIK: Vorträge, Diskussionsrunden, praktische Übungen und Fallbeispiele

REFERENT: Dr. Andreas Glas



SEMINARINHALTE

Logistik-Controlling und Logistik-Management

- › Grundlagen des Logistik-Controllings
- › Warum wird Logistik-Controlling immer wichtiger?
- › Anforderungen an ein modernes Logistik-Controlling
- › Aufgaben und Inhalte eines gestaltenden Logistik-Controllings

Die zentralen Handlungsfelder der Logistik

- › Controlling von Logistik-Leistungen: Transport, Umschlag, Lagerhaltung, Kommissionierung
- › Controlling von Güter-/Finanz-/Informationsflüssen
- › Perspektive Verlager vs. verladende Wirtschaft
- › Der Logistik-Controlling-Prozess

Optimierte Durchführung des Logistik-Controllings

- › Strategisches und operatives Logistik-Controlling
- › SWOT-Analyse des Logistik-Controllings (Arbeitsphase)
- › Planung der Logistik-Controlling-Aktivitäten (Ursache-Wirkungs-Diagramm, Controlling-Kalender)

Logistik-Kennzahlen

- › Voraussetzungen und Anforderungen an Kennzahlen
- › 40 wichtige Logistik-Kennzahlen im Detail
- › Entscheidungsbaum und Ampelsysteme
- › Kennzahlensteckbriefe und Quellen für Logistik-Kennzahlen

Vertiefung Logistik-Kennzahlen

- › So baut man Kennzahlensysteme auf
- › Kennzahlen zur Bewertung der Logistik-Performance
- › Kennzahlen zur Bewertung des Logistik-Aufwands
- › Kennzahlen übersichtlich und steuerbar gestalten
- › ABC-/XYZ-/LMN-Analyse

Vom Ist- zum Soll-Zustand

- › Kennzahlen für meinen Logistik-Bereich auswählen und festlegen (Arbeitsphase)
- › Aufbau und Struktur meines Kennzahlen-Reportings
- › Cockpit-Controlling: Excel-Hilfsmittel, um die Ergebnisse leichter zugänglich zu machen

Weitere Instrumente des Logistik-Controllings

- › Was gibt es neben Kennzahlen noch?
- › Instrumente des strategischen und operativen Logistik-Controllings
- › Benchmarking, Portfolio-Analyse, Fit-Gap-Analyse, Risiko-Controlling-Matrix u.a.

Supply Chain Controlling

- › Supply Chain Management und Supply Chain Mapping
- › Unternehmensübergreifende Kennzahlen(systeme)
- › Controlling von Kooperationen



25. – 26.11.2019
12. – 13.03.2020
15. – 16.06.2020



DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
HAMBURG Lindner Hagenbeck Hamburg
FRANKFURT The Rilano Hotel Oberursel



351911008
352003002
352006038



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



OUTSOURCING VON LOGISTIK-DIENSTLEISTUNGEN

Wie wichtig ist die Sicherstellung einer effizienten Logistik für die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens. „Sehr wichtig“, würden wohl die meisten der befragten Unternehmen antworten. Aber ist Logistik auch die Kernkompetenz Ihres Unternehmens? Hier würde die Antwort wohl deutlich differenzierter ausfallen. Das Outsourcing von Logistikdienstleistungen – sei es im Bereich des Lagers, der Kommissionierung, der Distribution etc. – bietet viele Potenziale, um die Effizienz Ihrer Logistik sicherzustellen, ohne umfassende Investitionen zu tätigen, Personaleinstellungen vorzunehmen, oder Know-how aufbauen zu müssen. Den vielen Chancen stehen aber auch Risiken und neue Abhängigkeiten gegenüber. Diese gilt es vor der Initiierung entsprechender Projekte abzuwägen, um im Projekt nicht doch noch böse Überraschungen zu erleben.

In diesem Seminar werden die professionelle Planung und Umsetzung von Outsourcing-Projekten, sowie auch Dienstleisterwechsel beleuchtet – von der Wirtschaftlichkeit bis hin zu der Gestaltung entsprechender Dienstleistungsvereinbarungen. Dabei wird auf den aktiven Dialog mit und zwischen Teilnehmern hohen Wert gelegt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Logistik, Lager, Produktion, Supply Chain Management, Einkauf und Controlling

METHODIK: Trainer-Input, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Best-Practice-/Fallbeispiele, Gruppenübungen, Checklisten

REFERENT: Dr. Volker Seligmann oder Dr. Frank Czaja



SEMINARINHALTE

Strategische Aspekte des Outsourcings

- › Der Outsourcing-Prozess: Von der Idee zur Umsetzung
- › Was ist Kernkompetenz, welche Funktionen können ausgelagert werden?
- › Chancen und Risiken beim Outsourcing
- › Logistik-Kennzahlen und Benchmarking
- › Analyse und Bewertung der eigenen Logistik
- › Make-or-Buy-Entscheidung

Betreibermodelle beim Logistik-Outsourcing

- › Aktuelle Entwicklungen und Trends
- › 3-PL, 4-PL, Kontraktlogistik etc.
- › Vor- und Nachteile der verschiedenen Betreibermodelle
- › Welches Modell eignet sich wofür?

Ausschreibung und Ausschreibungsverfahren

- › Inhalte und Struktur einer Ausschreibung
- › Ausschreibungsprozess
- › Auswahl des passenden Logistik-Partners
- › Vergabe und Verhandlungen

Kalkulation, Preisgestaltung

- › Leistungs- und Preisansätze
- › Preisanalysemethoden
- › Wie viel darf die Leistung kosten?
- › Bonus-Malus-Systeme

Prozess-/Projektmanagement

- › Schritte bei der Umsetzung von Outsourcing-Projekten
- › Kosten-Nutzen-Betrachtung
- › Vorgehensmodelle und Strukturierung
- › Phasen des Outsourcings

Controlling ausgelagerter Logistikdienstleistungen

- › Aktives Controlling
- › Benchmarking
- › Erfolgreiches Management der Lieferantenbeziehung
- › Change und Anlaufmanagement

Gestaltung von Dienstleistungsvereinbarungen

- › Vertragsaufbau und -gestaltung
- › Wichtige logistische Vertragsinhalte
- › Stolpersteine vermeiden
- › Erfahrungsaustausch

First Steps

- › Was muss beachtet werden? → Checkliste
- › Sonderfall „Wechsel des Dienstleisters“
- › Projekt und Zeitplanung
- › Teamzusammensetzung



24. – 25.10.2019
18. – 19.03.2020



DÜSSELDORF
HAMBURG

Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
Courtyard by Marriott Hamburg Airport



351910004
352003003



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



MATERIALDISPOSITION UND BESTANDSCONTROLLING

Überhöhte Materialbestände binden unnötig Liquidität und verursachen entsprechend hohe Kosten. Eine erfolgreiche Materialdisposition verfolgt das Hauptziel, diese Stellgrößen zu optimieren, ohne dabei die Lieferfähigkeit zu gefährden. Im Seminar lernen Sie, wirkungsvolle Dispositionstechniken sicher zu beherrschen und messbar die Kosten und Kapitalbindung zu senken. Sie lernen außerdem spezielle Kennzahlen sowie operative und strategische Controllinginstrumente kennen, die Sie in die Lage versetzen, Erfolgspotenziale zu erkennen und zu erschließen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus Arbeitsvorbereitung und Disposition sowie aus Einkauf und Materialwirtschaft. Insbesondere Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an.

METHODIK: Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Videofilm, Erfahrungsaustausch
Bitte Taschenrechner mitbringen!

REFERENT: Hans-Peter Stiemer



bme.de/LOG-CON

SEMINARINHALTE

Grundbegriffe und Aufgaben der Materialdisposition

- › Bruttobedarf, Nettobedarf ...
- › Versorgungssicherheit und Bestandsverantwortung
- › Zielkonflikte zwischen den einzelnen Abteilungsinteressen

Praxis der Bedarfsermittlung

- › Verbrauchsgesteuerte Dispoverfahren
- › Auftragsgesteuerte Dispoverfahren
- › Anschauliche Vorstellung gängiger Dispoverfahren
 - ABC-Dispoverfahren
 - XYZ-Analyse
 - Gleitende wirtschaftliche Losgröße
 - Stücklistenauflösungsverfahren, Kanban
 - Just-in-Time-Versorgung
- › Das A und O: Wiederbeschaffungszeit (Lead Time) und Verbrauchshöhe
- › Festlegung von Melde- und Sicherheitsbeständen

Flankierende Maßnahmen des Einkaufs

- › Berücksichtigung der Lieferantenzuverlässigkeit
- › Bestandsverantwortliche Bestellauslösung
- › Umgang mit Überlieferungen
- › Berücksichtigung von Verbrauchsschwankungen

Klassische Probleme der Bedarfsermittlung

- › Stücklisten und andere Stammdaten
- › Bestandsdifferenzen
- › Versorgungsempässe

Bestandscontrolling in der Praxis

- › Analyse und Planung der Materialstruktur
- › Praktikable Kennzahlen zur Identifizierung von Schwachstellen (Umschlaghäufigkeit ...)
- › Analyse von Verbrauchsschwankungen zur künftigen Reduktion derselben
- › Verringerung der Wiederbeschaffungszeiten
- › Erhöhung der Lieferzuverlässigkeit und Versorgungssicherheit
 - Pufferlager beim Lieferanten
 - Umstellung auf Systemlieferanten
 - Konsignationslager
- › Darstellung des Einflusses der Lagergröße auf das eigene Betriebsergebnis



26. – 27.09.2019
30. – 31.01.2020
23. – 24.06.2020

HAMBURG
KÖLN
STUTTGART

Lindner Park-Hotel Hagenbeck
Novotel Köln City
Mövenpick Hotel Stuttgart Airport

351909003
352001002
352006040

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.





FORTSCHRITTLICHES BESTANDSMANAGEMENT

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit modernen Methoden und Tools ein ganzheitliches, nachhaltiges Bestandsmanagement erzielen. Dabei vertiefen Sie Ihr Wissen über die wesentlichen Bestandsmanagementansätze im Supply Chain Management, von der Produktion über die Logistik bis hin zur Einbindung von Lieferanten und Dienstleistern. Sie lernen, Abhängigkeiten im Bestandsmanagement zu erkennen, zu gestalten und zu steuern. Anhand methodischer Grundlagen und konkreter Praxisbeispiele identifizieren Sie Ihre unternehmensindividuellen, fortschrittlichen Bestandsmanagementansätze.

ZIELGRUPPE: Entscheidungsträger und Fachkräfte aus den Bereichen Bestandsmanagement, Fertigungsdisposition, Supply Chain Management, Beschaffung, Einkauf und Logistik. Angesprochen sind Personen, die ihr Wissen vertiefen wollen und bereits Erfahrungen im Bestandsmanagement haben.

METHODIK: Fachvorträge mit Fall- und Praxisbeispielen, Diskussionen

REFERENTEN: Dr. Götz-Andreas Kemmner, Dr. Bernd Reineke



SEMINARINHALTE

Warum ein fortschrittliches Bestandsmanagement in Produktion und Handel wichtig ist

- › Die Bedeutung von Beständen und Bestandskosten im Unternehmen
- › Typische Bestandsreduzierungspotenziale in der Praxis
- › Die sieben Stoßrichtungen eines fortschrittlichen Bestandsmanagements

Richtig planen und prognostizieren – die Schnittstelle zum Kunden

- › Schlanke Bestände erfordern richtige Bedarfsprognosen!
- › Was der Vertrieb zur Bedarfsprognose beitragen kann – und was nicht
- › Systematisch falsche Bedarfsprognosen vermeiden
- › Planerische Bestandstreiber beherrschen

Richtig disponieren und bestellen

- › Fertigungssteuerungsverfahren und ihre Bedeutung für Bestände
- › Bestandstreiber Losgröße und Wiederbeschaffungszeit richtig beherrschen
- › Produktionskapazitäten richtig nivellieren und Produktmix gestalten
- › Dispositionsparameter beherrschen und systematisch aktuell halten

Richtig steuern und Verschwendung vermeiden – ein Blick in die Produktion

- › Die Produktion – ein im Detail nicht planbarer Prozess
- › Der Fehlerkreis der Fertigungssteuerung und die Verfolgung des Umlaufbestandes
- › Richtige logistische Positionierung und die wesentlichen produktionslogistischen Grundgesetze

Das Produktportfolio logistikgerecht gestalten

- › Die Bedeutung eines logistikgerechten Produktportfolios für den langfristigen Unternehmenserfolg
- › Wesentliche logistische Gestaltungsmerkmale des Produktportfolios
- › Zielsetzungen und Ansatzpunkte für die Portfoliooptimierung

Marktsynchron produzieren durch die richtige Architektur der Wertschöpfungskette

- › Wesentliche Design-Elemente in der Architektur der Wertschöpfungskette
- › Der logistische Entkopplungspunkt und seine Bedeutung für das Bestandsmanagement
- › Ansatzpunkte und Herausforderungen zur Optimierung der Architektur der Wertschöpfungskette im Hinblick auf das Bestandsmanagement

Lieferanten (und Kunden) richtig in die Supply Chain integrieren

- › Ansatzpunkte und Herausforderungen des Bestandsmanagements bei der Lieferantenintegration
- › Emanzipation oder Synchronisation mit dem Kundentakt – eine wesentliche Frage für Bestände und Gesamtkosten

Ziel- und Sicherheitsbestandsmanagement zur fokussierten Bestandsüberwachung

- › Schlüsselkennwerte zur Überwachung der Bestandssituation
- › Die Bestandsverantwortung in der Supply Chain
- › Mit der ESA-Analyse Bestände im Lager erkennen



03. – 04.12.2019
03. – 04.03.2020
30.06. – 01.07.2020



FRANKFURT Mercure Hotel & Residenz Frankfurt Messe
STUTT GART Pullman Stuttgart Fontana
HANNOVER IntercityHotel Hannover



351912001
352003004
352006037



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



SAP®-ANWENDERSCHULUNG: SAP® MATERIALBEDARFSPLANUNG (PLAN10)

Die Teilnehmer erlernen grundlegende Vorgänge der plangesteuerten Disposition.

Die Schulung basiert auf einem SAP® ERP-Standardsystem (SAP® ERP Central Component 6.0). Sie enthält Transferhinweise zur Adaption des Erlernten in den Arbeitsalltag der Teilnehmer.

ZIELGRUPPE: Diese Schulung ist speziell für Einsteiger/SAP®-Anwender in der Materialdisposition konzipiert, die einen Überblick zum SAP®-Standard erhalten möchten. Sie richtet sich an Produktionsplaner, Disponenten, Sachbearbeiter bzw. Anwender in den Bereichen der Materialbedarfsplanung und plangesteuerten Disposition.

Erforderliches Wissen: Kenntnisse der betriebswirtschaftlichen Abläufe im Umfeld der Bedarfsplanung sowie PC-Anwenderkenntnisse
Empfohlenes Wissen: Grundkenntnisse in der Navigation in SAP®

METHODIK: Sie üben direkt am SAP®-System: Für hohen Praxistransfer wird jedem Teilnehmer ein Rechnerarbeitsplatz zur Verfügung gestellt.

REFERENT: Trainer der sollistico® GmbH



SEMINARINHALTE

- › Überblick Bedarfsplanung: Dispositionsverfahren, Terminierung
- › Charakterisierung der verschiedenen Dispositionsverfahren
- › Der systemtechnische Ablauf im Zuge der Materialbedarfsplanung
- › Stammdaten für die Bedarfsplanung (aus Materialstamm, Stückliste etc.)
- › Materialbedarfsplanung: Bedarfssituation, Ausführung des MRP (Einzelplanung vs. Gesamtplanung)
- › Die Bedarfsplanung parametrisieren
- › Auswertung und Bearbeitung der Bedarfsplanung (Bedarfs-/Bestandsliste und Dispoliste: Einstellungen, Hilfsmittel, Massenselektion für den Praxiseinsatz)
- › Bedarfssituationen auswerten und interpretieren
- › Das Werkzeug der Dispositionsliste einrichten und einsetzen
- › Das Werkzeug der Bedarfs-/Bestandsliste einrichten und einsetzen
- › Die Sammeleinstiege zu Bedarfs-/Bestandsliste und Dispositionsliste
- › Wichtige Felder aus den materialspezifischen Dispositionssichten
- › Materialstücklisten für eigengefertigte Materialien
- › Ausnahmemeldungen interpretieren
- › Hilfsmittel der Bedarfsplanung (z. B. Fixierung, Navigationsprofile)



- + Direktes Arbeiten am PC
- + Hoher Praxisbezug



21.11.2019
05.05.2020



KÖLN
FRANKFURT

Com training and services Köln
Com Center Frankfurt



351911007
352005021



09.00 – 17.00 Uhr

595,- EUR zzgl. MwSt.



DISPOSITION UND BESTANDSCONTROLLING MIT SAP®

Im Rahmen dieses Seminars werden Möglichkeiten besprochen, die SAP® für eine bestmögliche Disposition bietet. Hierzu bietet SAP®-MM seinen Anwendern bereits viele Standardoptionen an, die es gilt sichtbar und somit nutzbar zu machen. Die Teilnehmer lernen wichtige Steuerungsparameter bezüglich der SAP®-Disposition kennen. Außerdem werden die verschiedenen Dispositionsverfahren und Planungsstrategien sowie deren Vor- und Nachteile erläutert. Auch die zum Thema zugehörigen Auswertungen werden besprochen sowie die notwendigen Aufgaben, die die Disposition in SAP® zu erfüllen hat.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Bestandsmanagement, Fertigungsdisposition, Beschaffung, Einkauf, Arbeitsvorbereitung und Logistik, die sich über SAP®-relevante, dispositive Themen informieren möchten. Das Seminar eignet sich vorwiegend für Unternehmen aus der Fertigung/produzierenden Industrie. Es eignet sich weniger für Energieversorger, Ersatzteiledisponenten, Unternehmen der Prozessindustrie.

METHODIK: Präsentation, Vortrag, Diskussion und Erfahrungsaustausch. Es werden keine praktischen Übungen an SAP®-Systemen durchgeführt.

REFERENT: Trainer der sollistico® GmbH



SEMINARINHALTE

Grundlagen der Disposition

- › Grundsätzliches zur Disposition
- › Problematiken im Rahmen der Disposition
- › Bestandsmanagement – Logistikkosten
- › Fehlteilemanagement
- › Aufgaben und Pflichten der Disposition
 - Direkt und indirekt beeinflussbare Parameter
 - Operative Aufgaben
 - Planungsaufgaben
- › Optimierung der Disposition

Planung im SAP®-System

- › Das MRP II-Konzept – Planungsebenen
- › Logistische Kette aus SAP®-Sicht

Die Bedarfsplanung im SAP®-System

- › Stammdaten im SAP®-System für die Disposition
- › Bedarfsgesteuerte Verfahren vs. verbrauchsgesteuerte Verfahren
- › Plangesteuerte Disposition
- › Stochastische Disposition
- › Bestellpunktverfahren
- › Arten der Beschaffung eines Materials
- › Dispositionsparameter im SAP®-System
 - Dispositionsverfahren pro Material festlegen – Dispomerkmale
 - Losgrößenverfahren
 - Terminierung – Terminierungsarten

Planungsstrategien pro Material in SAP® festlegen

- › Ermittlung bzw. Festlegung der Planungsstrategie für ein Material
- › Kategorien der Planungsstrategien
- › Vor- und Nachteile verschiedener Planungsstrategien
- › Lagerfertigung: Brutto- und Nettoplanung
- › Losfertigung
- › Vorplanung mit und ohne Endmontage
- › Verrechnung der Vorplanung – Verrechnungsmodus
- › Kundenauftragsbezogene Fertigung
- › Möglichkeiten der werksübergreifenden Planung

Ablauf der Bedarfsplanung und Verfügbarkeitsprüfung

- › Arten der Bedarfsplanung
- › Planungsvormerkdatei
- › Planungsumfang im SAP®-System bestimmen
- › Die Verfügbarkeitsprüfung im Rahmen der Planung

Bearbeitung des Dispositionsergebnisses in SAP®

- › Möglichkeiten des Disponenten, das Dispositionsergebnis in SAP® zu bearbeiten
- › Bedarfs-/Bestandsliste vs. Dispositionsliste
- › Bedeutung der verschiedenen Ausnahmemeldungen

Auswertungsmöglichkeiten der Disposition

- › Reportanwendungen zur Auswerteunterstützung der Disposition
- › Auswertung über das Logistik-Informationssystem – LIS

07.11.2019 21.04.2020	FRANKFURT STUTTGART	Mercure Hotel Frankfurt Eschborn Ost Pullman Stuttgart Fontana	351911002 352004007
			09.00 – 17.00 Uhr
			895,- EUR zzgl. MwSt.



KOMPAKTWISSEN FÜR LOGISTIK- UND LAGERLEITER

Es wird aufgezeigt, welche grundsätzlichen Aufgaben ein Lager zu erfüllen hat, wie sich z.B. geänderte Anforderungen und strategische Entscheidungen zur Bevorratungspolitik auf die Lagerorganisation und die technische Gestaltung des Lagers auswirken, insb. auch wie Lagerorganisation und Technik zusammenwirken. Es wird das systematische Vorgehen vermittelt, um Kosten, Leistung und Qualität zu „produzieren“ und aufrecht zu erhalten. Es wird aufgezeigt, wie durch einfache Analysen Schwachstellen im Lager erkannt und durch welche konkreten Maßnahmen diese beseitigt werden können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Logistik und Lager, Materialwirtschaft und Einkauf, die ihr Wissen aufbauen bzw. weiterentwickeln möchten

METHODIK: Praxisorientierte Wissensvermittlung, Diskussion, Übungen, Praxisbeispiele

REFERENT: Detlef Spee



bme.de/LOG-KOM

SEMINARINHALTE

Lager und seine Bedeutung für die Logistik

- › Zusammenhang zu Unternehmenszielen und -strategien
- › Trends in der heutigen Logistik und deren Auswirkungen auf das Lager
- › Schnittstellen zu anderen Abteilungen

Grundlagen und Randbedingungen der Lagerplanung

- › Planungsgrundlagen als Basis für die Lager- und Materialflussplanung
 - Statische und dynamische Planungsdaten
 - Auftragsstrukturen
 - Ladehilfsmittel
 - Kennzahlen
- › Schwachstellen im Lager erkennen und mit einfachen Mitteln analysieren
- › Effektive Analyse-Techniken: ABC-/XYZ-Analyse
- › Leistungs-, Kosten- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen
- › Wirtschaftlichkeitsnachweis auf Basis der Investitionskostenberechnung und einer Kostenvergleichsrechnung
- › Nutzwertanalyse als weitere Entscheidungsunterstützung
- › Flexibler Arbeitseinsatz des Lagerpersonals
- › Flexible Arbeitszeitmodelle effizient gestalten und umsetzen

Einflussfaktoren auf die Lagerplanung

- › Auswirkung der Sortimentsgestaltung
- › Auswirkung eines optimierten Beschaffungs- und Bestandsmanagements
- › Die wichtigsten Dimensionierungsgrößen und wie sie zu beeinflussen sind
- › Hinweise zu baulichen und behördlichen Restriktionen

Das Lager – seine Aufgaben bestimmen die Wahl der Technik

- › Wie viel Technik braucht Ihr Lager?
- › Welche Lagertechnik eignet sich wofür und worauf ist zu achten?
 - Lagerprinzipien
 - Regalsysteme
 - Kompaktlagerung
 - Lagerbedienung

Das Kommissioniersystem – signifikanter Personaleinsatz und viele Systemalternativen

- › Wichtige Funktionsbereiche innerhalb eines Kommissioniersystems
- › Wie organisiere ich meine Kommissionierprozesse?
 - Kommissionierprinzipien
 - Aufbau- und Ablauforganisation
 - Auftragsabwicklungsarten
- › Welcher Technikeinsatz ist sinnvoll?
 - Ware zum Menschen oder Mensch zur Ware?
 - Leistung, Artikel- und Auftragsstruktur bestimmen die Lösung

Kommissionierung – Optimierungsansätze

- › Optimierungsansatz Leitung: Kommissionierzeit
 - Basiszeit, Wegzeit, Greifzeit, Totzeit
- › Optimierungsansatz Qualität
 - Kosten für präventive Maßnahmen
 - Identifikation von Fehlerquellen
 - Kosten für die Fehlerbehebung
 - Technische und organisatorische Maßnahmen zur Steigerung der Kommissionierqualität
- › Optimierungsansatz Ergonomie
 - Wie bewerte und messe ich Ergonomie?
 - Technische und persönliche Ausrüstung
 - Informationsbereitstellung
 - Arbeitsorganisation

Warehouse-IT – im „Gehirn“ des Lagers schlummern Produktivitätsreserven

- › Stand der Technik und Trends bei modernen Lagerverwaltungssystemen
- › Anforderungen an ein modernes Warehouse-Management-System (WMS), Lagerverwaltungssystem (LVS)
- › Auswahl eines WMS/LVS – wie erhalten Sie einen Marktüberblick?
- › Welche Funktionen gehören zu einem WMS?
- › Das Zusammenwirken von Leitebenen und Steuerungsebenen
- › Die Umsetzungsphasen eines WMS-Projekts
 - Auswahl des Lieferanten
 - Von der Systemauswahl bis zur Abnahme
 - Stolpersteine und kritische Erfolgsfaktoren
- › Belegarme Lagerabwicklung für mehr Effizienz



28. – 29.10.2019
07. – 08.05.2020



FRANKFURT
HANNOVER

relexa hotel Frankfurt
IntercityHotel Hannover



351910007
352005029



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



EFFIZIENTE LAGERPROZESSE AUS OPERATIVER SICHT

LAGER LEISTUNGSFÄHIGER UND WIRTSCHAFTLICHER GESTALTEN

In diesem Grundlagenseminar lernen Sie, welchen Stellenwert ein reibungslos funktionierendes Lager für das Unternehmen hat. Das Seminar spiegelt das gesamte Lagergeschehen aus operativer Sicht und soll dazu beitragen, das Verständnis von Arbeits- und Vorgehensweise aller am internen Warenfluss beteiligten Parteien herzustellen, um eine reibungslose und effiziente Zusammenarbeit aller zu ermöglichen. Damit wird die Prozesssicherheit und -effizienz nachhaltig erhöht.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Lager, Einkauf und Disposition.

METHODIK: Vortrag, Fallbeispiele, Diskussion

REFERENT: Tobias Liehn



SEMINARINHALTE

Die wichtige Querschnittsfunktion der Logistik

- › Logistik ganzheitlich denken, Logistik als Querschnittsfunktion
- › Prozesse bestimmen den Ablauf

Kurzinformation zu den wesentlichen gesetzlichen Vorschriften

- › Grundlegende Anforderungen an die Ordnung im Lager
- › Arbeitssicherheit und Arbeitsmilieu
- › Gefahrenübergang bei Wareneingang und Warenausgang
- › Lagerung von Gefahrstoffen

Interaktion zwischen den Beteiligten

- › Klassische Zuständigkeiten: Einkauf, Disposition, Wareneingang/Warenbereitstellung/ Warenausgang
- › Schnittstellenproblematik: Fließen alle benötigten Informationen?
- › Logistik-Controlling: Transparenz durch Kennzahlen

Der Warendurchlauf

- › Zusammenspiel zwischen Wareneingang, Warenbereitstellung und Warenausgang
- › Kommissionier- und Bestellbereiche
- › Organisation des innerbetrieblichen Transportes
- › Leergutmanagement und Entsorgungslogistik

Hofmanagement und Verkehrsfluss

- › Slot Management – was tun bei „Zuspätkommern“?
- › Engpass Rampe: Die häufigsten Probleme und mögliche Lösungsansätze
- › Der „Pfortner“ als Filter – pro und contra Zugangsregulierung
- › Wartezonen im öffentlichen Bereich?
- › Risikoarme Gestaltung von Verkehrsflächen

Wareneingang: Abwicklung

- › Kommunikationsfluss zwischen Lager, Einkauf/Disposition
- › Bereitstellung von Informationen für die Warenannahme
- › Retourenhandling – die verkannte Herausforderung
- › WE-Ablauf – mögliche Varianten und Automatisierungsgrade
- › Wie tausche ich Paletten (rechtlich) richtig?
- › Neue Herausforderungen durch Zunahme der Mehrwegbinde

Lagerung

- › Lagertechnik – welche Technik ist wann sinnvoll einzusetzen?
- › Manuelle vs. automatische Lagersysteme
- › Skalierbarkeit von Lagersystemen

Warenbereitstellung und Kommissionierung

- › Manuelle Kommissionierung vs. automatische Kommissionierung
- › Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Strategien
- › Verwendung von Kommissionierungs-Hilfsmitteln

Warenausgang: Abwicklung

- › WA-Ablauf – mögliche Varianten und Automatisierungsgrade
- › Bereitstellung vs. getaktete Zuführung
- › Die „WA-Feuerwehr“

Einsatz innovativer Methoden zur Effizienzsteigerung

- › Einsatz von spezifischen Softwarelösungen in der Logistik
- › Lean Management: Anwendung und Übertragbarkeit auf die Logistik
- › Logistikorientierte Wertstromanalyse
- › Digitalisierungstrends in der Logistik
- › Toolgestützte Prozess- und Materialflussanalyse
- › Optimierung der Artikelallokation/-selektion im Lager
- › Dokumentenmanagementsysteme in Einkauf, Disposition und Lager
- › Stapler vs. Routenzug
- › Ab wann ist der Einsatz von Fahrerlosen Transportsystemen (FTS) wirtschaftlich?
- › Ausgewählte Analysemethoden zur Effizienzsteigerung der eigenen Lagerprozesse



15. – 16.10.2019
22. – 23.04.2020



MÜNCHEN Best Western Plus Parkhotel Erding
DÜSSELDORF Mercure Hotel Düsseldorf City Nord



351910003
352004001



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



12. BME-FORUM

EINKAUF VON FRACHTEN

Der Frachteneinkauf gehört noch immer zu den kostenintensiven Dienstleistungen. Um hier erfolgreich Kosten reduzieren zu können, ist ein starker Transporteinkauf, der auf jegliche Veränderungen und Risiken vorbereitet ist, unumgänglich. Da der Markt und die Prozesse aber von einer Vielzahl von Faktoren beeinflusst und immer wieder vor neue Herausforderungen gestellt werden, ist es wichtig, diese genauestens zu kennen und dem Markt immer einen Schritt voraus zu sein.

Welche Schlüssel und Strategien kann man sich hier aneignen? Wie kann man sich die interfunktionale Zusammenarbeit erfolgreich zunutze machen? Welche Vorteile bringt der Schienengüterverkehr und welche der Straßentransport? Wie kann man Speditionskosten reduzieren? Und wie kann man Indikatoren für Frachtraten sicher identifizieren? Fach- und Führungskräfte aus dem Transporteinkauf diskutieren u. a. über Fragen der neuen Rahmenbedingungen für die verladende Wirtschaft, gesetzliche Auftraggeberrisiken bei nationalen und internationalen Verkehren sowie Luftfrachtausschreibungen im Mittelstand und den Einfluss der Außenhandelsbilanz auf die Frachtraten.

ZIELGRUPPE: Die Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Frachteneinkauf/Frachtenmanagement, Einkauf von Transportdienstleistungen, Distribution/Beschaffungslogistik, Transportmanagement, Logistik/Supply Chain Management, Distribution/Materialwirtschaft

METHODIK: Fachvorträge



INHALTE

- › Die neuen Rahmenbedingungen aus Sicht der verladenden Wirtschaft
- › Die Fracht ist nicht alles – Kreativität speditioneller Kostenpositionen
- › Ausschreibung von Luftfrachten auf Basis einer „Open Book“-Policy im Mittelstand
- › Gesetzliche Auftraggeberrisiken bei nationalen und internationalen Verkehren
- › Außenhandelsbilanz – ein Indikator für Frachtraten
- › Interfunktionale Zusammenarbeit beim Logistikeinkauf



Sie sparen 495,- €!

Buchen Sie dieses Forum gemeinsam mit dem Seminar „Frachtkosten-Controlling“ am 23.09.2019 (S. 211) zu unserem Paketpreis.

1.495,- € zzgl. MwSt.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Agnes Janikowski
Telefon: 06196 5828-227
E-Mail: agnes.janikowski@bme.de



24.09.2019



BONN

Hilton Bonn



321909019



1.095,- EUR zzgl. MwSt.





EINKAUF VON FRACHTEN FÜR NEU- UND QUEREINSTEIGER

FRACHTKOSTEN SENKEN UND LOGISTIKPROZESSE OPTIMIEREN

Im Fokus des Seminars stehen erfolgreiche Strategien, innovative Methoden und Instrumente zur Optimierung des Frachtenmanagements. Sie erfahren, wie Sie die Versand- und Frachtkosten optimieren können. Sie lernen, wie Ihre Lieferanten kalkulieren, und werden in die Lage versetzt, Kostentreiber zu identifizieren und Einsparpotenziale auszuschöpfen. Sie erfahren, welche Maßnahmen zu zeitnahen und ergebniswirksamen Einsparungen führen. Sie lernen, wie Sie mithilfe von elektronischen Ausschreibungen Ihre Fracht- und Prozesskosten senken können.

ZIELGRUPPE: Einkäufer aus den Bereichen Transport, Logistik, Organisation, Export oder Controlling sowie Einkäufer, die mit dem Einkauf von Frachten betraut sind und bisher keine Frachten beschafft haben

METHODIK: Kombination von Theorie, Praxisbeispielen, Diskussion, Übungen und Checklisten

REFERENTEN: Thomas Bäumerich, Prof. Dr. Victor S. Meier



SEMINARINHALTE

Aktuelle Situation und Entwicklungen auf den Frachtenmärkten

- › Überblick über die Frachtenmärkte
- › Neue Märkte – Chancen und Risiken
- › Straßenfracht, Luftfracht und Seefracht
- › Bahn, Binnenschiff, KEP
- › Benchmarking von Frachtpreisen

Strategische Aspekte im Frachteinkauf

- › Wie ist der Frachteinkauf organisiert?
- › Organisationsformen und Verantwortlichkeiten
- › Zentraler vs. dezentraler Einkauf
- › Bedarfsbündelungen durch Einkaufskooperationen

Lieferantenauswahl und -bewertung von Frachtanbietern

- › Auswahlkriterien, Tools und Instrumente
- › Bewertung der Lieferanten nach harten und weichen Faktoren
- › Fallstudie zur Lieferantenbewertung

Systematik der Kostenkalkulation und Kennzahlen im Frachtenmanagement

- › Die wichtigsten Kennzahlen und ihre Bedeutung
- › Preisstrukturanalyse: Wie kalkulieren Frachtdienstleister ihre Preise?
- › Eigenständige Beispielkalkulation als Basis für optimale Preisgestaltung

Kostenkalkulation

- › Wie Sie Schwachstellen und Fehler einer Kalkulation erkennen
- › Dos and Don'ts bei einer Kalkulation
- › Kostensenkungspotenziale aufdecken

Logistik- und Frachtkosten-Controlling

- › Aufgaben, Aufbau und Organisation von Controlling
- › Quantitative und qualitative Logistik- und Frachtkenngrößen
- › Aufbau eines aussagefähigen Controllingsystems
- › Erstellung von Transport-Reports

Frachtkostenoptimierung durch elektronische Ausschreibungen

- › Schwarze Bretter als Basis der klassischen Frachtenbörsen
- › Einkaufsplattformen für generelle Beschaffungsaufgaben
- › Elektronische Einkaufsplattformen mit spezifischer Ausrichtung für Transport und Logistik
- › Handelsmodell und Ausrichtung der Plattform

Voraussetzungen für den erfolgreichen elektronischen Handel mit Frachten

- › Welche Projekte sind für elektronische Ausschreibungen geeignet?
- › Entscheidende Erfolgskriterien für den öffentlichen Handel
- › In welchen Fällen bieten geschlossene Bieterkreise mehr Sicherheit?
- › Beispiele aus der Praxis



28. – 29.11.2019
06. – 07.02.2020



DÜSSELDORF
HANNOVER

Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
IntercityHotel Hannover



351911010
352002001



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



EINKAUF VON FRACHTEN – KLASSISCHE UND AUSSERGEWÖHNLICHE OPTIMIERUNGSSTRATEGIEN

Im Seminar erfahren Sie, welche Strategien zur Kapazitätssicherung und vor allem Kostenoptimierung beitragen können. Sie informieren sich über weltweite Transportströme und lernen Besonderheiten in Regionen wie z.B. Asien kennen. Die Veranstaltung soll Ihnen neue Anregungen zur Optimierung Ihrer See-, Land- und Luftfrachten geben.

ZIELGRUPPE: Entscheidungsträger sowie Strategische Einkäufer und Fachkräfte aus den Bereichen Logistik und Transport aus Produktions- sowie Handelsunternehmen. Angesprochen sind Personen, die ihr Wissen vertiefen wollen und bereits Erfahrungen im Frachteneinkauf haben.

METHODIK: Fachvorträge, Diskussion, Praxisbeispiele

REFERENT: Holger Rogge



SEMINARINHALTE

Das Frachtenmanagement im Unternehmen

- › Einfluss der Logistikorganisation
- › Einfluss von Informations- und Materialfluss
- › Anforderungen an den Frachteneinkauf

Die Transportmärkte: Aktuelle Markt- und Preisentwicklung

- › Aktuelle Marktlage
- › Preise und Kapazitäten
- › Auswirkungen auf den Einkauf

Optimierungsansätze für folgende Bereiche

- › Lkw-Verkehre: Individual- und Regelverkehre, Stückgut, Werksverkehre etc.
- › Luftfracht: Cargo, Shuttle etc.
- › Seefracht: Containerverkehre, Sonderformen wie: Open-Deck, Bulk-Beladungen u.a.
- › Paketdienste: Overnight, TNT u.a.
- › Sondertransporte: Gefahrgut, Werttransporte, Postversand u.a.

Einkaufsstrategien

- › Konzepte für den kompletten Frachteneinkauf einer Unternehmung
- › Denkanstöße für die Entwicklung von neuen Lieferantenstrategien
- › [Mit Diskussion](#)

Vertragsstrategien aus Beschaffungssicht

- › Alternativen zur konventionellen Ausschreibung (mit erfolgreichen Praxisbeispielen)
- › Strategien zur Lieferantenauswahl und Lieferantenportfolio
- › Vertragsstrategien aus Beschaffungssicht: Vor- und Nachteile verschiedener Gestaltungsmöglichkeiten

Praxiserprobte und außergewöhnliche Verhandlungsstrategien

- › Die zielgerichtete Vorbereitung
- › Verhandlungsstrategien für einen erfolgreichen Vertragsabschluss

18.11.2019 25.05.2020	STUTTGART FRANKFURT	Maritim Hotel Stuttgart The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel	351911005 352005043
			09.00 – 17.00 Uhr
			895,- EUR zzgl. MwSt.

BME-MARKTINFORMATIONEN FRACHTEN

Die BME-Marktinformationen Frachten berichten über Straßenfrachten für LKW bis 80 cbm Laderaum (Komplettladung) im nationalen und internationalen Verkehr mit Bezug zu Deutschland und werden in Zusammenarbeit mit der Firma Frachtrasch international Deutsche Frachtenprüfungsstelle Otto Rasch GmbH & Co. KG erstellt.

Ob Mautausweitung und -erhöhung, Fachkräftemangel, steigende Lohnkosten und Investitionen in die Digitalisierung, mit den BME-Marktinformationen Frachten bleiben Sie stets bestens über potenzielle Einflussfaktoren informiert.

Die langfristige Marktbeobachtung ermöglicht nicht nur einen neutralen Vergleichsmaßstab, sondern skizziert Entwicklungstendenzen, die Rückschlüsse auf den weiteren Verlauf ermöglichen.



bme.de/benchmark



DIE BME-MARKTINFORMATIONEN FRACHTEN ENTHALTEN

- Aktuelle Entwicklungen und Trends im Logistikmarkt
- Straßenfrachten national (in sechs Entfernungsklassen in EUR/km)
- Straßenfrachten international (in vier Ländergruppen in EUR/km)



- + Überprüfen Sie Ihre Frachtraten anhand des unabhängigen Marktvergleichs
- + Erkennen Sie auf einen Blick Ihre Einsparpotenziale
- + Nutzen Sie die Ergebnisse als Grundlage für neue Preisverhandlungen
- + Durch Informationen zu Kostentreibern können Sie sich stets frühzeitig auf Marktveränderungen vorbereiten und adäquat gegensteuern
- + Langfristige Entwicklungstendenzen unterstützen Sie bei der Auswahl einer geeigneten Beschaffungsstrategie und des günstigsten Einkaufszeitpunktes

ERSCHEINUNG

quartalsweise

680,- EUR zzgl. 19 % MwSt., Einzelausgabe

JAHRESABONNEMENT

1.480,- EUR zzgl. 19 % MwSt., 4 Ausgaben



IHR ANSPRECHPARTNER

Andreas Hermann
Leiter Benchmark Services
Telefon: 06196 5828-207
E-Mail: andreas.hermann@bme.de



FRACHTKOSTEN-CONTROLLING

In diesem Seminar wird das Frachtkosten-Controlling als Teil des Logistik-Controllings vertiefend dargestellt. Das Seminar zeigt die Potenziale im Frachtkosten-Management auf und hilft Ihnen, diese durch ein angewandtes Frachtkosten-Controlling zu nutzen. Die Teilnehmer lernen die Ermittlung von und den Umgang mit Frachtkosten-Kennzahlen, so dass aussagefähige Analysen erstellt und Gegenmaßnahmen getroffen werden können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Logistik, Frachteneinkauf, Logistik-Controlling

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion

REFERENT: Reinhard B. Großmann



SEMINARINHALTE

Frachtkosten-Controlling – der Unterschied zum Logistik-Controlling

- › Frachtkosten-Controlling – Abgrenzung im Logistikprozess
- › Aufgaben, Ziele und Inhalte des Frachtkosten-Controllings
- › Frachtkosten-Controlling als hilfreiches Steuerungsinstrument
- › Anwendungsbereiche
- › Voraussetzungen
- › Benötigte Werkzeuge

Frachtkostenentwicklung – Benchmarking und Auswirkungen auf das Controlling

- › Haupteinflussfaktoren – kostensenkend/kostentreibend
- › Im Fokus des Frachtkosten-Controllings: Einkauf, Effizienz und Markt
- › Ziele definieren, Ziele setzen und Ziele messen
- › Abweichungen erkennen und beheben
- › Maßnahmendefinition

Kennzahlen zur Entscheidungsfindung

- › Aussagefähige Kennzahlen des Frachtkosten-Controllings
- › Analyse der Sendungs-, Warenstrom- und Tarifstruktur
- › Ermittlung der Daten
- › Erkennung von Zielkonflikten
- › Berechnung von Einsparpotenzialen
- › Umgang mit und Bewertung von Kennzahlen
- › Kritische Betrachtung: Schwächen und Grenzen von Kennzahlensystemen

Aussagefähige Analysen und zielgerichtetes Reporting

- › Aufbau eines passgenauen Controlling systems
- › Aussagefähige Analysen erstellen
- › Von der Analyse zum MIS (Management Information System)
- › Strategische Anwendung: Frachtkosten-Controlling
- › Zielgerichtetes und empfangenorientiertes Reporting
- › Einsatz von VIP „Value-Improvement-Process“

Null-Fehler-Prozess: Rechnungsprüfung, Prüfung der Frachtpapiere

- › Transparente Abrechnungsprozesse
- › Vollständigkeits- und Plausibilitätsprüfung
- › Minimiertes Fehlerrisiko durch gesicherte und vollständige Datengrundlage
- › Sollfrachtberechnung zur Plausibilitätskontrolle und Rechnungsprüfung
- › Frachtgutschriftsverfahren als Abrechnungsmodell
- › Abrechnungsalternative „Outsourcing“
- › Compliance-Prüfung: Risikomanagement in der Logistik

Umsetzung eines Frachtkosten-Controllings am Fallbeispiel

- › Definition der Kennzahlen im konzernweiten Frachtkosten-Controlling
- › Fallstricke und Hindernisse national und international
- › Datenaufbereitung und Analyse
- › „High Volume – Low Value“ Potenzialberechnung
- › Einführung eines permanenten Frachtkosten-Controllings
- › Ergebnisauswertung



Sie sparen 495,- €!

Buchen Sie diesen Kurs am 23.09.2019 gemeinsam mit dem Forum „12. BME-Forum Einkauf von Frachten“ (S. 207) zu unserem Paketpreis.

1.495,- € zzgl. MwSt.



23.09.2019
30.03.2020



BONN
HAMBURG

Hilton Bonn
Lindner Park-Hotel Hagenbeck



351909001
352003008



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



GANZHEITLICHES TENDERMANAGEMENT IM EINKAUF VON LOGISTIKDIENSTLEISTUNGEN

Der Einkauf von Logistikdienstleistungen ist in den letzten Jahren verstärkt in den Fokus der Unternehmensziele geraten. Vor allem Trends hin zur digitalen Beschaffung und applikationsbasierten Steuerung haben zu steigenden Anforderungen geführt. Die Organisation und Bearbeitung von Ausschreibungen werden immer komplexer und sind in vielen Fällen ineffizient. Durch ein ganzheitliches Tender Management im Einkauf von Logistikdienstleistungen können erhebliche Kosteneinsparungen realisiert und eine langfristig tragfähige Lieferantenbeziehung aufgebaut werden. Dieses Seminar bietet Ihnen umsetzbare Hilfestellung und praxisnahe Tipps zum Ausschreibungsmanagement im Einkauf von Logistikdienstleistungen. Mit Hilfe der LEGO® SERIOUS PLAY®-Methode werden Prozesse anschaulich verdeutlicht und Lösungen interaktiv entwickelt.

ZIELGRUPPE: Dieser interaktive Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus dem Frachten- und Logistikeinkauf auf der Verladeseite.

METHODIK: Fachvortrag, LEGO® SERIOUS PLAY®-Methode, Diskussion

REFERENT: Sharif El Murtadi



SEMINARINHALTE

Allgemeine Grundlagen des Tender Managements

- › Überblick des Tender Managements
- › Perspektive Tender Management im Supply Chain Planning
- › Lieferantenmanagementprozesse
- › Distributionsplanung
- › Erfolgsfaktoren
- › Rechtliche Aspekte im Tender Management

Risikomanagement im Tender Management

- › Risikostrategie
- › Juristische Einordnung
- › Wertschöpfungskette

Ziele, Planung und Durchführung von Ausschreibungen

- › Planungsebene und Horizont im Tender Management
- › TCO im Tender Management
- › Phasenmodell
- › Ausschreibungsprozesse: Planung, Durchführung, Verhandlung, Implementierung

Ausschreibungen in der Praxis

- › Lagerausschreibungen in der Praxis
 - Modulkonzept
 - Checkliste
- › Transportausschreibungen in der Praxis
 - 10-Phasen-Konzept
- › Digitale Transport- und Logistikausschreibungen in der Praxis
 - Reifegrad im Einkauf und Management
 - Roadmap Logistikeinkauf 4.0
 - Marktperspektiven
- › Ausschreibung Intralogistik
 - Von der Entscheidung bis zur Inbetriebnahme
 - Phasenprogramm in der Praxis
- › Ausschreibung Logmatik (IT-Lösungen für die Logistik)
 - Planungs- und Auswahlphase

Change Management im Tender Management

- › Wichtige Erfolgsfaktoren
- › Hindernisse
- › Phasenmodell nach John Kotter
- › Phasenmodell nach Clare W. Graves

Ausblick und Diskussion

- › Perspektive des Bieters
- › Tages-Clearing
- › Feedbackrunde



- + Interaktiv und anschaulich durch LEGO® SERIOUS PLAY® (LSP)
- + LSP hilft dabei, Ideen zu fördern, Prozesse zu visualisieren und Problemlösungen zu beschleunigen
- + Sie analysieren Ihre Problemstellung in interaktiven LSP-Übungen und generieren mit Hilfe der Visualisierung Ideen und Potenziale für Ihr Ausschreibungsmanagement



09. – 10.12.2019
04. – 05.05.2020



STUTTGART
DÜSSELDORF

Mercure Hotel Bristol Stuttgart Sindelfingen
Hotel Nikko Düsseldorf



351912043
352005018



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



PROFITABEL MIT SPEDITIONEN VERHANDELN

Die Mehrheit aller Unternehmen hat ihre Transporte an externe Dienstleister abgegeben. Es ist die Aufgabe des Einkaufs, die verlässlichsten Dienstleister mit den gewünschten Qualitätsstandards zu einem angemessenen Preis zu finden und zu binden. Da es sich um einen zersplitterten Markt handelt, sind die Preis- und Servicekonditionen sehr unübersichtlich. Umso wichtiger ist es, eine langfristige Zusammenarbeit auf einer für beide Seiten zufriedenstellenden Kostenbasis zu erreichen. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, wie Transportdienstleister „ticken“ und wie man in der Verhandlung mit Speditionen optimale Ergebnisse erzielt.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus Einkauf, SCM und Logistik (Verlader), die für den Einkauf von Transportdienstleistungen zuständig sind.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Praxistipps, Diskussion

REFERENT: Reinhard B. Großmann



[bme.de/LOG-VER](https://www.bme.de/LOG-VER)

SEMINARINHALTE

Was macht das Verhandeln mit Speditionen so besonders?

- › Wie ticken Speditionen?
- › Besonderheiten der zu erbringenden Dienstleistungen
- › Wie ist die aktuelle Marktsituation und die eigene Verhandlungsposition?
- › Welche Kundenanforderungen bestehen?
- › Welche Probleme stellen sich immer wieder in den Weg?
- › Die Beziehung zwischen Transportdienstleister und Verlager
- › Anlässe für Verhandlungen
- › Was ist profitabel für das Unternehmen?

Strategische und partnerschaftliche Verhandlungen als Wettbewerbsvorteil

- › Vorbereitung effizienter Verhandlungen
- › Professioneller Beziehungsaufbau in Verhandlungen
- › Strukturierte Verhandlungen zur Zielerreichung
- › Erfolgreiche Verhandlungsstrategien
- › Wirksame Verhandlungstechniken
- › Verhandlungswerkzeuge flexibel einsetzen

Wie kalkulieren Speditionen: von Serviceaufschlägen bis Frachtpreisfindung

- › Typische Aufschläge (Service-, Verwaltungskosten ...)
- › Frachtpreiszusammensetzung und -findung
- › Bewertung von Einzelkostenkomponenten anhand von Benchmarks
- › Auswirkungen der aktuellen Marktsituation: Preis- und Marktanalyse zur Potenzialerkennung
- › Zielsetzung für eine erfolgreiche Verhandlungsstrategie

Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Verhandlungen mit Speditionen

- › Psychologische Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Verhandlungen
- › Crashkurs Kommunikation für Einkaufs-Profis
- › Verkäufer als Verhandlungspartner
- › Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern

08. – 09.10.2019 21. – 22.04.2020	HAMBURG STUTTGART	Lindner Park-Hotel Hagenbeck Park Inn by Radisson Stuttgart	351910001 352004002
			1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
			1.395,- EUR zzgl. MwSt.



RECHTSFRAGEN SCHIENENGÜTERVERKEHR

Sie lernen in diesem Seminar die rechtlichen Grundlagen für den Einkauf von Transport- und Logistikleistungen im Schienengüterverkehr kennen. Sie erfahren alles Wichtige über gesetzliche Rahmenbedingungen, Haftungs- und Versicherungsfragen. Sie erhalten zudem anhand von Beispielen konkrete Tipps für den Umgang mit Lieferfristüberschreitungen, Haftbarhaltungen und sonstigen kostenrelevanten Situationen. Des Weiteren werden Sie in diesem Seminar Hinweise für die Gestaltung von Verträgen im Eisenbahngüterverkehr erhalten.

ZIELGRUPPE: Verlager und alle, die Transport- und Logistikleistungen auf der Schiene beschaffen und sich mit dem rechtlichen Hintergrund sowie der Vertragsgestaltung vertraut machen wollen. Interessierte Anbieter, wie beispielsweise Eisenbahnverkehrsunternehmen und Spediteure, die sich für die Kundensicht und die Rechtslage interessieren, sind ebenfalls willkommen.

METHODIK: Fachvortrag, konkrete Fälle, typische Vertragsklauseln

REFERENT: RA Klaus-Peter Langenkamp



SEMINARINHALTE

Vorbemerkungen zum Schienengüterverkehr aus rechtlicher Sicht

- › Beteiligte
- › Typische Vertragsbeziehungen im Schienengüterverkehr
- › Regulierung

Gesetzliche Grundlagen, national und international

- › Gesetzliche Grundlagen nach HGB und CIM
- › Transport: Eisenbahn-Frachtrecht
- › Spedition: Speditionsrecht
- › Bestimmungen über die Netznutzung
- › Bestimmungen über die Stromüberlassung
- › Personalbeschaffung
- › Materialbeschaffung

Verträge im Eisenbahngüterverkehr

- › Transportvertrag
- › Speditionsvertrag
- › Waggonverträge/Lokverträge
- › Allgemeiner Verwendungsvertrag (AVV)
- › Verträge mit Subunternehmern
- › Personalüberlassung
- › Netznutzung
- › Stromüberlassung
- › Besonderheiten beim Einsatz mehrerer EVU im Rahmen eines Verkehrs

Vertragsgestaltung

- › Struktur von Verträgen
- › Typische Inhalte und Klauseln
 - Geltungsbereich
 - Leistungsbeschreibung
 - Haftung
 - Vergütung
 - Versicherung
 - Kündigung
- › Vermeiden typischer Stolperfallen

Haftung

- › Wer haftet wann und wofür?
- › Nachweispflicht
- › Haftungshöchstgrenzen
- › Haftpflichtschäden
- › Lieferfristüberschreitung
- › Verantwortung des Versenders
- › Verantwortung des Netzbetreibers
- › Verantwortung des Eisenbahnverkehrsunternehmens
- › Durchsetzung von Ansprüchen
- › Aktuelle Rechtsprechung

Internationale Besonderheiten

- › Rechts- und Gerichtsstandswahl
- › Schiedsgerichte
- › Durchsetzen von Ansprüchen



25.11.2019
22.06.2020



FRANKFURT relexa hotel Frankfurt
BONN Maritim Hotel Bonn



351911009
352006023



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



13. BME-/VDV-FORUM

SCHIENENGÜTERVERKEHR

Auf dem 13. BME-/VDV-Forum Schienengüterverkehr stehen nutzerorientierte Innovationen im Vordergrund. Neben der Digitalisierung als ein Kernthema des Masterplanes SGV werden Technologien für Ressourcen- und Kapazitätsmanagement, Logistik und Prozessqualität im konkreten Kontext vorgestellt. Best-Practice-Beispiele zeigen, welche wirtschaftlichen, politischen und infrastrukturellen Herausforderungen bei der Umsetzung und Implementierung dieser Technologien bewältigt werden müssen. Ziel ist die Steigerung der Effektivität und Wettbewerbsfähigkeit der Schiene.

ZIELGRUPPE: Diese Veranstaltung richtet sich an Verlager aus allen Industrie- und Handelsbereichen, Infrastrukturbetreiber, Güterbahnen, Wagenhalter, Dienstleister aus dem Eisenbahn-Umfeld, Eisenbahnverkehrsunternehmen und Bahnspeditionen.

METHODIK: Praxisvorträge, Podiumsdiskussionen, Round Tables

bme.de/schienengueterverkehr



INHALTE

- ▶ Welche Hebel zur Umsetzung der Verkehrswende werden angesetzt, um die notwendigen Anreize zu schaffen?
- ▶ Digitalisierung der Prozesse – wie können wir Geld sparen, besser werden und Transparenz gewinnen?
- ▶ Digitalisierung der Assets – welchen Nutzen können intelligente Fahrzeuge und Infrastrukturen in der Logistikkette entwickeln?
- ▶ Gleisanschluss-Charta konkret – Gleisanschlüsse bringen Güter auf die Schiene!
- ▶ Automatisierung auf der ersten/letzten Meile – in welchen Bereichen könnten wir die Kunden durch den Einsatz moderner Technologien begeistern?
- ▶ Nachhaltigkeit und Klimaschutz – in Zukunft doch ein harter Faktor für die Wahl des Verkehrsträgers?
- ▶ Multimodalität realisieren – die Schiene als „Pacesetter“ für optimierte Transportketten



IHRE ANSPRECHPARTNERIN
Anita Engelmann
Telefon: 06196 5828-240
E-Mail: anita.engelmann@bme.de

11. – 12.02.2020	BERLIN	253020011	945,- EUR



LOGISTIK-RECHT AKTUELL

RECHTSFRAGEN UND VERTRAGSGESTALTUNG BEI BEAUFTRAGUNG VON TRANSPORT-/LOGISTIKLEISTUNGEN

Sie lernen in diesem Seminar die rechtlichen Grundlagen für den Einkauf von Transport- und Logistikleistungen kennen – dazu gehören Straßen-/Schienen-/Luft-/Wasser- und multimodale Transporte, Lagerleistungen, Outsourcing etc. Sie erfahren alles Wichtige über gesetzliche Rahmenbedingungen, Haftungs- und Versicherungsfragen. Außerdem erhalten Sie konkrete Tipps zur Vertragsgestaltung und werden auf den neusten Stand bzgl. der aktuellen ADSp und weiteren Regelwerken gebracht.

ZIELGRUPPE: Alle, die Transport- und Logistikleistungen beschaffen und sich mit dem rechtlichen Hintergrund bei diesem Aufgabengebiet vertraut machen sowie Kenntnisse zur Vertragsgestaltung erwerben und vertiefen möchten

METHODIK: Fachvortrag, Checklisten, typische Vertragsklauseln, Musterformulierungen

REFERENT: RA Prof. Dr. Andreas Gran oder RA Andreas Fuchs



SEMINARINHALTE

Rechtliche Grundlagen

- › Gesetzliche Rahmenbedingungen
- › Gültige Gesetzesquellen: Frachtrecht, Speditionsrecht, Lagerrecht, Werkvertragsrecht, Dienstvertragsrecht
- › Regelungen im Handelsgesetzbuch (HGB)
- › Die Rolle des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB)
- › Internationale Handelsklauseln – Kosten und finanzielles Risiko

Rechtsfragen bei internationalen Transporten und Logistikverträgen

- › Internationales Recht
- › Recht der Europäischen Union
- › Internationale Abkommen
- › CIM (Schiene)
- › CMR (Straße)
- › Montréaler Übereinkommen (Luft)
- › Haager- und Haager/Visby-Regeln, Budapester Abkommen (Wasser)
- › Multimodale Transporte im internationalen Verkehr

Haftungsfragen

- › Wer haftet? Und warum?
- › Haftungsregime und Haftungshöchstgrenzen
- › Haftung bei unzureichender Verpackung
- › Haftungsfragen bei multimodalen Transporten
- › Abtretung von Schadensersatzansprüchen gegen Subunternehmer
- › Mitverschulden des Versenders
- › Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen
- › Schadensnachweis
- › Aktuelle Rechtsprechung

Vertragsgestaltung

- › Grundlagen der Vertragsgestaltung
- › Zusammenhang mit anderen Verträgen
- › Richtige Rechts- und Gerichtsstandswahl

ADSp 2017 – was ist neu?

- › ADSp 2003 vs. 2016 vs. 2017 – was macht Sinn?
- › Gegenüberstellung der Klauselwerke

ADSp und „konkurrierende“ Regelwerke sowie AGB in der Logistik

- › Aktuelle Entwicklungen rund um die ADSp 2016 und DTLB 2015
- › Wirksame Vereinbarung von AGB und Umgang mit Kollisionen
- › Umgang mit den verschiedenen Regelwerken von DSLV und Verladerseite
- › Regelungsbereiche
- › Inhaltskontrolle
- › Welche Klauseln sind wirksam, welche nicht?
- › Anforderung der Rechtsprechung
- › Chancen und Risiken
- › VBGL und Logistik-AGB als sinnvolle Alternativen?

Vertragsklauseln in der Logistik

- › Vertragstypen im Überblick
- › Struktur von Logistikverträgen
- › Vermeiden typischer Stolperfallen
- › Wichtige Klauseln
 - Haftung, Vergütung
 - Versicherung, Kündigung
 - Bonus/Malus-Regelungen
 - Just in Time etc.
 - Leistungsbeschreibungen
 - Schiedsklauseln, Outsourcing
 - Arbeitnehmerrecht: Betriebsübergang, § 613a BGB



29. – 30.10.2019
04. – 05.05.2020



FRANKFURT
KÖLN

The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel
Azimut Köln



351910009
352005052



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



NEUE INCOTERMS® 2020: AUSWIRKUNGEN AUF EINKAUF UND LOGISTIK



INTERNATIONALE VERTRAGSKLAUSELN FÜR DIE KAUFMÄNNISCHE PRAXIS

Das weltweit bekannte Regelwerk der internationalen Handelskammer (ICC) wird ab 01.01.2020 neu aufgelegt. Da sowohl im Global Sourcing als auch bei innerdeutschen Verträgen der Einsatz von Incoterms® aus dem „Einkaufsalltag“ nicht wegzudenken ist, sollten Sie ein Update Ihrer Kenntnisse vornehmen. Sie lernen die neuen Inhalte kennen und machen sich dabei die richtige Anwendung und Auswirkung der Incoterms® 2020 auf das Vertragsgefüge klar.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem operativen und strategischen Einkauf, dem Bereich Logistik und Außenwirtschaft, sowie techn. Projektleiter, die selbstständig Verträge schließen

METHODIK: Fachvortrag, Übungen anhand von Fallbeispielen, Checklisten, Diskussion
Zusätzlich erhält jeder Teilnehmer das Buch Incoterms® 2020 englisch-deutsch.



SEMINARINHALTE

Bedeutung der Incoterms® im internationalen Geschäftsverkehr

- › Fixierung internationaler Handelsbräuche
- › Abgrenzung zu anderen, im Wirtschaftsverkehr verwendeten Klauseln
- › Wichtiges Steuerungsinstrument für Auslandsverträge

Einbindung der Incoterms® in einen Vertrag

- › Korrekter Verweis
- › Wie kommt es zur Geltung?

Für welche Verträge sind die Incoterms® gedacht?

- › Unmittelbare Geltung für Kaufverträge
- › Einfluss auf die Logistikverträge
- › Einfluss auf Versicherungsvertrag und Zahlungsgeschäft

Durch Incoterms® angesprochene Vertragspunkte

- › Welche Regelungen enthalten die Incoterms®?
- › Welche anderen Vertragspunkte werden mit den Incoterms® gesteuert?
- › Widerspruch zu UN-Kaufrecht?
- › Breites Spektrum

Aktuelle Änderungen durch Incoterms® 2020

- › Aufbau und Anordnung der aktualisierten Terms
- › Wegfall von Inhalten gegenüber Incoterms® 2010
- › Einführung neuer Inhalte/neuer Terms gegenüber Incoterms® 2010

Welche Incoterms® sind für welche Transportart geeignet?

- › Terms für alle Transportarten
- › Terms für multimodalen Transport
- › Terms für See-/Binnenschiffahrtstransport

Inhalt und Reichweite einzelner Terms

- › Einteilung in Gruppen
- › Abgrenzung ähnlicher Terms
- › Unbekannte Regelungen
- › Einfluss auf die Abwicklung bei Vertragsstörungen

Vermeidung von Widersprüchen im Vertragsaufbau

- › Einfluss der Incoterms® auf sonstige Vertragspunkte
- › Verdrängung von Regelungen aus Einkaufsbedingungen
- › Durchdachte Vertragsgestaltung

Folgen der Neufassung für laufende Verträge

- › Müssen bestehende Verträge angepasst werden?
- › Zitierweise entscheidend



- + Sie laufen Wissen nicht hinterher, sondern sind auf den Punkt genau informiert!
- + Kompletter Überblick über das Regelwerk (alte und neue Incoterms®)!



25.11.2019	FRANKFURT	Welcome Hotel Frankfurt	351911055	09.00 – 17.00 Uhr
17.01.2020	DÜSSELDORF	Mercure Hotel Düsseldorf City Nord	352001001	
03.03.2020	STUTTGART	Mövenpick Hotel Stuttgart Airport	352003009	
26.05.2020	WIESBADEN	Mercure Hotel Wiesbaden City	352005049	

895,- EUR zzgl. MwSt.



AKTUELLES ZOLLWISSEN FÜR DIE PRAXIS – FOKUS IMPORT

FREIRÄUME UND KOSTENOPTIMIERUNG IM INTERNATIONALEN WARENVERKEHR

Sie erhalten alle wichtigen zollrechtlichen Grundlagen, die Sie für Ihre Einkaufsentscheidungen und für die zollrechtlich korrekte Abwicklung der logistischen Prozesse benötigen. Sie erhalten Einblick in die aktuellen zollrechtlichen Bestimmungen im weltweiten Warenverkehr und deren Konsequenzen für Ihr Unternehmen. Sie erfahren alles Wichtige über anfallende Einfuhrabgaben, Zollbestimmungen und Einfuhrhindernisse.

ZIELGRUPPE: Führungskräfte und Mitarbeiter aus Einkauf und Logistik, die mit dem Aufgabengebiet des internationalen Warenverkehrs und der weltweiten Beschaffung betraut sind, sich mit der Thematik Außenwirtschaftsrecht und Zoll auseinandersetzen und Kostenverantwortung tragen

METHODIK: Fachvortrag, Einbeziehung der individuellen Aspekte der Teilnehmer, interaktives Arbeiten, übersichtliche Checklisten, konkrete Beispiele, praktische Übungen

REFERENT: Axel Gedig



SEMINARINHALTE

Einführung in das internationale Zollrecht

- › WCO – World Customs Organization
- › Safe-Frame-Work der WCO
- › GATT/WTO – allgemeines Zoll- und Handelsabkommen
- › ECE – Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen

Gesetzliche Grundlagen/EU und national

- › Rechtsquellen des nationalen Zollrechts und des Gemeinschaftszollrechts UZK
- › Gemeinsames Mehrwert- und Umsatzsteuersystem
- › Zolltarifrecht der EU
- › Außenwirtschaftsgesetz, Außenwirtschaftsverordnung und Präferenzabkommen

Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter – AEO

- › Ursprung des AEO und Zielsetzung
- › Sicherheit im Warenfluss der internationalen Wertschöpfungskette
- › Abkommen mit den USA/C-TPAT
- › AEO-Bewilligungsvarianten

Verbote und Beschränkungen – VuB

- › Dual-Use- und weitere betroffene Güter
- › Abfallwirtschaftsgesetz

Import – Zollabfertigung

- › Summarische Eingangsanmeldung/ESumA
- › Vorübergehende Verwahrung
- › Erhebungs- und Nichterhebungsverfahren
- › Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr
- › Zollschuld und Zollwert
- › Überführung in die aktive/passive Veredelung
- › Zolllagerverfahren und vorübergehende Verwendung
- › Zollwertermittlung D.V.1
- › Ort des Verbringens/CIF-Wert-EU-Grenze
- › Verbindliche Zolltarifauskunft

Warenursprung und Präferenzen

- › Warenursprung
- › Ursprungsregeln, Präferenznachweise und Listenkriterien
- › Ausreichende Be- und Weiterverarbeitung
- › Lieferantenerklärung
- › Ermittlung des Wertes der Vorerzeugnisse

Kosten und Risiken beim Handelsgeschäft mit Drittländern

- › UN-Kaufrecht: Inhalte und rechtliche Folgen
- › Internationale Handelsklauseln
- › Internationale Zahlungssicherung/Dokumenten-Akkreditiv
- › Dokumenten-Inkasso

Verantwortlichkeiten des einkaufenden Unternehmens

- › Verantwortlichkeiten des Wirtschaftsbeteiligten
- › Konsequenzen bei Vergehen gegen zollrechtliche Bestimmungen

Kostenkalkulation – beachten Sie alle Kosten!

- › Warenverkehr innerhalb der EU – auch hier entstehen Kosten!
- › Warengruppen, verbindliche Warennummer
- › Wareneintarifierung: EZT und TARIC
- › Außertarifliche Zollbefreiung: Rückware, Werbemittel, Muster etc.
- › Veredelungsverfahren: Möglichkeiten, Zollkosten zu reduzieren
- › Reduzierung der Einfuhrabgaben und anderer Verwaltungskosten

Barrieren am Zoll – Lieferzeit

- › Länderbestimmungen beachten – Störungen bei der Ein-/Ausfuhr
- › Compliance, Risikoanalyse und Sicherheitsaspekte als zeitraubende Barrieren

Outsourcing: Zoll-Dienstleister

- › Einsatz von Zollagenturen, Zollspediteuren oder internationalen Spediteuren mit Zollabteilung



13. – 14.11.2019
18. – 19.03.2020



HAMBURG
FRANKFURT

Courtyard by Marriott Hamburg Airport
The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel



351911003
352003005



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



EXPORTWISSEN FÜR DIE PRAXIS – ZOLL UND AUSFUHR ERFOLGREICH MANAGEN

In diesem Seminar lernen Sie die gesetzlichen Grundlagen von Zoll und Außenwirtschaft kennen, die Sie für die tägliche Abwicklung von Exporten brauchen. Verstöße gegen die Exportkontrolle oder mangelnde Dokumentation können empfindliche Strafen von Bußgeld bis Strafverfahren nach sich ziehen. Hier lernen Sie, wie man den Exportprozess rechtlich einwandfrei und effizient in der betrieblichen Praxis gestalten kann. Die Teilnehmer erhalten sowohl das nötige Hintergrundwissen als auch konkrete Hinweise zur systematischen Exportabwicklung.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Logistik, Frachtein Kauf, Versand-, Vertriebs- und Exportabteilungen, die sich mit den Themen Außenwirtschaftsrecht und Zoll beschäftigen und Exportgeschäfte abwickeln bzw. Frachten für den Export beschaffen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, interaktive Übungen

REFERENT: Axel Gedig



bme.de/REC-EXP

SEMINARINHALTE

Gesetzliche Grundlagen/EU und national

- › Einführung in das internationale Zollrecht: WCO, GATT, WTO, ECE
- › Rechtsquellen des nationalen Zollrechts und Gemeinschaftszollrechts UZK
- › Gemeinsames Mehrwert- und Umsatzsteuersystem
- › Zolltarifrecht der EU
- › Außenwirtschaftsgesetz und Außenwirtschaftsverordnung
- › Präferenzabkommen

Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter – AEO

- › Ursprung des AEO und Zielsetzung
- › Sicherheit im Warenfluss der internationalen Wertschöpfungskette
- › Abkommen mit den USA/C-TPAT
- › AEO-Bewilligungsvarianten

Verbote und Beschränkungen – VuB

- › Abfallwirtschaftsgesetz
- › Arznei und Betäubungsmittel
- › Bargeldverkehr
- › Chemische Stoffe und Chemiewaffengrundstoffe
- › Dual-Use-Güter
- › Marken- und Produktpiraterie
- › Waffen und explosive Stoffe
- › Artenschutzabkommen CITES

Rechtskonforme Exportabwicklung

- › Ausfuhr in die EU und in Drittländer
- › Gelangensbestätigung
- › INTRASTAT- und EXTRASTAT-Meldungen
- › Ausfuhrnachweis ATLAS
- › Umsatzsteuer bei der Ausfuhr
- › ATLAS-Ausfuhr: Verfahren
- › Ausfuhrbegleitdokument/ABD und Ausfuhranmeldung
- › Vereinfachungsbewilligungen bei der Ausfuhr
- › Arten der Ausfuhrgenehmigungen
- › Internationale Handelsklauseln
- › Versand- und Exportdokumentation

Exportkontrolle

- › Gegenstand und Ziele der Exportkontrolle
- › Nationale Zuständigkeit der BAFA
- › Güterliste der Dual-Use-Güter
- › Ausfuhrlisten und Embargo
- › Genehmigungsfähigkeit der Ausfuhr
- › Anti-Folter-Verordnung
- › Feuerwaffenverordnung
- › Genehmigung von Vermittlungsgeschäften
- › Internationale Einfuhrbescheinigung/IEB
- › Endverbleibsdokument und Nullbescheid
- › Internal Compliance Programmes/ICP
- › Ausfuhrverantwortlicher
- › Sanktionen bei Verstößen
- › Organisation im Unternehmen

Warenursprung und Präferenzen

- › Warenursprung
- › Länder des Präferenzabkommens
- › Präferenznachweise: EUR.1, EUR MED, A.TR, Form-A
- › Ausreichende Be- und Weiterverarbeitung
- › Nachweis-papiere für Handelswaren
- › Kalkulationsbeispiele und Ursprungserklärungen
- › Bewilligung „ermächtigter Ausführer“

Outsourcing an Dienstleister

- › Zollagenturen und Speditionen
- › Rechtliche Stellung/Verantwortlichkeiten

Exkurs: Zollbestimmungen der USA

- › Internationale Handelsabkommen
- › Handelsbeziehungen zur EU
- › Zolltarif und Einfuhrabgaben
- › Importzollverfahren



04. – 05.12.2019
13. – 14.05.2020



DÜSSELDORF
STUTT GART

Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
Pullman Stuttgart Fontana



351912003
352005038



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



BME-MARKTINFORMATIONEN KURIER- UND EXPRESSDIENSTE

Der Onlinehandel gewinnt zunehmend an Bedeutung und dadurch auch die Kurier-, Express- und Paket-Branche (kurz: KEP), die sich bereits jetzt zu einem zentralen Bereich in der Logistikbranche entwickelt hat. Dabei sind neben Kosten und Lieferzeiten besonders bedarfsgerechte Serviceleistungen entscheidend.

Um Einkäufern einen Überblick über die Preisentwicklung in diesem Logistik-Teilbereich zu bieten, veröffentlicht der BME in Kooperation mit der Frachtrasch international Deutsche Frachtenprüfungsstelle Otto Rasch GmbH & Co. KG ab sofort jährlich die „BME-Marktinformationen KEP-Dienste“.

Sie erhalten einen Überblick über die aktuelle Marktsituation in der KEP-Branche und Informationen zu den durchschnittlichen Konditionen für KEP-Dienstleistungen.

Grundlage der eingeflossenen Raten sind die tatsächlich gezahlten Preise, einschließlich der gültigen Mautsätze, etwaigen Dieselpreiszuschlägen oder sonstigen Aufpreisen (Rechnung in Papierform, etc.) aus dem jeweiligen Vorjahr. Die Ergebnisse liefern relevante Vergleichswerte, um die eigene Performance einordnen und verbessern zu können.



[bme.de/benchmark](https://www.bme.de/benchmark)



DIE BME-MARKTINFORMATIONEN KEP-DIENSTE ENTHALTEN:

- Nationaler Standard- und Expressversand in sechs Gewichtsklassen
- Europäischer Standard- und Expressversand in vier Zonen
- Expressversand weltweit



- + Erkennen Sie Ihre Einspar- und Kostensenkungspotenziale
- + Nutzen Sie die Benchmark-Ergebnisse als Grundlage für Ihre nächsten Preisverhandlungen
- + Bleiben Sie stets informiert zu Veränderungen und Trends am Markt



ERSCHEINUNG

jährlich

980,- EUR zzgl. 19 % MwSt.

JAHRESABONNEMENT

1.480,- EUR zzgl. 19 % MwSt., 4 Ausgaben



IHR ANSPRECHPARTNER

Andreas Hermann
Leiter Benchmark Services
Telefon: 06196 5828-207
E-Mail: andreas.hermann@bme.de



GLOBAL SOURCING

GLOBALE BESCHAFFUNGSMÄRKTE	222
Professionelles Global Sourcing	222
13. BME-Forum: Global Sourcing	223
Das internationale Einkaufsrecht	178
Beschaffung in Mittel- und Osteuropa	224
Beschaffung in Asien	225
Beschaffung in China	226
Beschaffung in der Türkei	227
Globale Beschaffungsmärkte für Stanz- und Umformteile ...	107
Aktuelles Zollwissen für die Praxis – Fokus Import	218
Exportwissen für die Praxis – Zoll und Ausfuhr erfolgreich managen	219
INTERNATIONAL TRAININGS AND CONFERENCES	228
BME International	228
Englisch für Einkäufer	230
Negotiation Skills for Purchasing	231
Rechtssichere Verträge in englischer Sprache	232
Strategic and Tactical Procurement	233
Supply Chain Management and Procurement 4.0	234





PROFESSIONELLES GLOBAL SOURCING

INTERNATIONALE BESCHAFFUNGSVORTEILE GEZIELT NUTZEN

In Zeiten hohen Wettbewerbs- und Kostendrucks ist Global Sourcing ein Weg, um international wettbewerbsfähig zu bleiben. Steigende Lohnkosten in vielen traditionellen Beschaffungsmärkten, schwankende Währungen und politische Unruhen stellen jedoch neue Anforderungen an die Einkaufsabteilungen und ihre Global-Sourcing-Strategien. Dieses Seminar zeigt Vorgehensweisen zur Auswahl von Beschaffungsobjekten, -märkten und Lieferanten auf, um eine erfolgreiche Global-Sourcing-Strategie zu entwickeln und typische Fehler zu vermeiden.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Global Sourcing, Strategischer Einkauf und Supply Chain Management, die international beschaffen oder beschaffen wollen und ihre Kenntnisse über Global Sourcing erweitern wollen

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion

REFERENT: Christoph Wilhelm



SEMINARINHALTE

Treiber und Voraussetzungen von Global Sourcing

- › Globale wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Megatrends
- › Perspektiven, Motivationen und Treiber für Global Sourcing
- › Chancen und Risiken
- › Übersicht über die globalen Beschaffungsmärkte
- › Aufstrebende Beschaffungsmärkte

Global-Sourcing-Strategien im Einkauf

- › Strategische Einbettung von Global Sourcing in die Unternehmensstrategie
- › Herleitung einer Global-Sourcing-Strategie
- › Ansätze für Design und Entwicklung einer globalen Supply Chain
- › Organisatorische Notwendigkeiten und Auswirkungen von Global Sourcing
- › Handlungskompetenzen und Struktur des Einkaufs

Auswahl geeigneter Beschaffungsobjekte

- › Welche Materialgruppen oder Teile eignen sich für Global Sourcing?
- › Erstellung von Auswahlkriterien
- › Materialgruppenanalyse

Festlegung der Beschaffungsmärkte

- › Auswahlkriterien
- › Beschaffungsmarktforschung und Länderinformationen
- › Erschließung der ausgewählten Beschaffungsmärkte

Auswahl von geeigneten Lieferanten

- › Beschaffungsmarktforschung – Recherche und Datenquellen
- › Design und Entwicklung einer globalen Supply Chain
- › Richtige Auswahl geeigneter Lieferanten

Erfolgreiches Lieferantenmanagement

- › Interkulturelle Aspekte in der Lieferantenbeziehung
- › Mögliche Stolperfallen und Erfolgsfaktoren
- › Sicherstellung von Verfügbarkeit und Qualität
- › Lieferantenauditierung und -bewertung
- › Liefer- und Zahlungsbedingungen

Der TCO-Ansatz im Global Sourcing (Total Cost of Ownership)

- › Wann lohnt sich Global Sourcing?
- › TCO als Erfolgsfaktor
- › Controlling im Global Sourcing

Risikomanagement

- › Währungsrisiken
- › Risiken in der Supply Chain
- › Lieferantenausfall
- › Qualitätsprobleme

03.09.2019 21.04.2020	FRANKFURT STUTTGART	The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel Maritim Hotel Stuttgart	351909016 352004023
			09.00 – 17.00 Uhr
			895,- EUR zzgl. MwSt.

Alle Seminare auch Inhouse buchbar! inhouse@bme.de



13. BME-FORUM

GLOBAL SOURCING

Die Turbulenzen auf den Märkten im Zuge eines möglichen geopolitischen Handelskrieges stellen den internationalen Einkauf vor große Herausforderungen. Es ist davon auszugehen, dass mit einer deutlichen Unsicherheit für die globale Lieferkette zu rechnen ist. Auf welche Entwicklungen muss sich der Markt kurz- und langfristig einstellen? Wie kann der internationale Einkauf gut vorbereitet sein? Welche Märkte bieten heute die größten Potenziale?

ZIELGRUPPE: Diese Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die für die internationale Beschaffung zuständig sind, insbesondere Einkaufs- und Supply-Chain-Verantwortliche aus folgenden Bereichen: Global Sourcing/Internationale Beschaffung, Einkauf/Strategischer Einkauf, Materialwirtschaft, Produktion und Qualität, Supply Chain Management, Supply Chain Risk Management, Global Sustainability, Business Development

METHODIK: Fachvorträge, Round Tables

 bme.de/global-sourcing



INHALTE

- Globale Risiken, globale Chancen, Global Sourcing
- Risikominimierung und Lieferantenmanagement beim internationalen Einkauf
- Umsetzung einer Lokalisierungsstrategie in Asien
- Erfolgsstrategien bei der internationalen Einkaufsorganisation
- Effektive Qualitätssicherung beim Global Sourcing



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Agnes Janikowski
 Telefon: 06196 5828-227
 E-Mail: agnes.janikowski@bme.de

			
22.01.2020	FRANKFURT relexa hotel Frankfurt	322001002	1.095,- EUR zzgl. MwSt.



Beschaffung in Mittel- und Osteuropa

Wissen ergänzen, neue Perspektiven entdecken

Dieses Seminar soll das Wissen der Teilnehmer über die Beschaffung in Mittel- und Osteuropa ergänzen und neue Perspektiven aufzeigen. Neben den bekannten Beschaffungsmärkten wie Polen, Tschechien und Ungarn werden daher auch Länder wie die Ukraine, Russland und die Türkei betrachtet. Behandelt werden sowohl kaufmännische als auch rechtliche Aspekte der Beschaffung in diesen Ländern.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Global Sourcing, Strategischer Einkauf, Supply Chain Management und Materialwirtschaft, die ihren Kenntnisstand über die Beschaffung in Mittel- und Osteuropa erweitern und einen neuen Blickwinkel auf diese Thematik kennenlernen wollen; insb. Mitarbeiter aus Unternehmen der produzierenden Industrie

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Ihre Fragen

REFERENTEN: Petr Prokop, RA Martin Neupert



Seminarinhalte

Grundlagen und Strategien des Global Sourcing

- › Einordnung des Global Sourcing in die Beschaffungsstrategien
- › Bedeutung von MOE für globale Wertschöpfungsnetzwerke
- › Systematische Erschließung des MOE-Beschaffungsmarktes in sechs Schritten

Überblick – Beschaffung in Mittel- und Osteuropa

- › Was fällt eigentlich unter den Begriff Mittel- und Osteuropa?
 - MOE aus geografischer Sicht
 - MOE unter Beschaffungsgesichtspunkten
- › Grenzfälle Türkei und Russland – Gründe für eine Einbeziehung in die Beschaffungsplanung
- › Welche Länder sind für Einkäufer von Bedeutung?
- › Zuordnung der Materialgruppen zu den Beschaffungsmärkten

Kostenvergleich – wann sich die Beschaffung in Mittel- und Osteuropa lohnt

- › Entscheidende Kosten – Maschinenkosten, Transportkosten, Lohnkosten, Energiekosten
- › Kostenvergleich zwischen dem deutschsprachigen Raum, Mittel- und Osteuropa und Asien
- › Vor- und Nachteile der Beschaffung in Mittel- und Osteuropa

Ausgewählte Länderbetrachtungen

- › Die Klassiker – Polen, Tschechien, Slowakei und Ungarn
- › Die Neuen – welche Rolle spielen Rumänien, Bulgarien und Kroatien?
- › Die Sonderfälle – Russland und Ukraine
- › Der Hidden Champion – Türkei

Betrachtung nach Warengruppen

- › Mechanische Bearbeitung
- › Kunststoffteile
- › Gussteile
- › Schmiedeteile

Rahmenbedingungen und Risiken

- › Risikobewertung für den verantwortungsbewussten Einkauf
- › Währungsschwankungen absichern
- › Infrastrukturelle Rahmenbedingungen
- › Politische Rahmenbedingungen

Rechtsfragen bei der Beschaffung in Mittel- und Osteuropa

- › Unterscheidung: EU-Mitgliedstaaten, Nicht-EU-Staaten
- › Vertragsgestaltung und Eigentum
- › Schutz gegen Insolvenzen und andere Risiken

Vertragsgestaltung und Durchsetzbarkeit von Ansprüchen

- › Rechtssichere Vertragsgestaltung mit mittel- und osteuropäischen Lieferanten
- › Durchsetzbarkeit von Ansprüchen in Mittel- und Osteuropa

04. – 05.12.2019 15. – 16.06.2020	FRANKFURT NÜRNBERG	The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel Adina Apartment Hotel Nürnberg	351912010 352006017
			1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
			1.395,- EUR zzgl. MwSt.

Alle Seminare auch Inhouse buchbar! inhouse@bme.de



Beschaffung in Asien

Asien befindet sich in einem intensiven Wandlungsprozess. Wer sich auf diesen Märkten bewegt oder bewegen will, benötigt das entsprechende Expertenwissen. Das Seminar beleuchtet die Gründe für eine Beschaffung in Asien und bietet Ihnen einen weitgefächerten Marktüberblick zu den asiatischen Ländern, wobei China besonders beleuchtet wird, da es für die Weltwirtschaft und die wirtschaftlichen Entwicklungen in Asien eine ganz besondere Rolle spielt. Die wesentlichen Trends werden skizziert und die Herausforderungen bei der Lieferantensuche, -auswahl, Qualitätssicherung sowie die Besonderheiten der asiatischen Beschaffungsmärkte diskutiert. Sie erfahren anhand erfolgreicher Praxisbeispiele, wie Ihr Asien-Geschäft zum Erfolg wird.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich internationaler Einkauf, Materialwirtschaft, Lieferantenmanagement, internationale Fertigung und Produktion, Mitarbeiter im Bereich Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion

REFERENT: Holger Rogge



[bme.de/GLO-ASN](https://www.bme.de/GLO-ASN)

Seminarinhalte

Marktüberblick Asien und China

- › Hotspots und Trends in Asien allgemein
- › Marktbewertung einzelner Länder und Regionen (China, Korea, Taiwan, Malaysia, Vietnam etc.)
- › Lieferantenstrukturen und ihre länderspezifischen Besonderheiten
- › Chancen und Risiken für die Beschaffung in Asien

Entwicklungen in den verschiedenen chinesischen Industriebereichen

- › Allgemeine Bewertung der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas
- › Welches sind die Säulen der chinesischen Wirtschaft?
- › Chinesische Beschäftigungssysteme und Entwicklungen auf dem chinesischen Arbeitsmarkt

Organisationsstruktur chinesischer Unternehmen

- › Organisationsstruktur vom Kleinunternehmen bis zum Weltkonzern
- › Umgang mit chinesischen Geschäftspartnern
- › Erläuterung der Gehaltsmodelle und Arbeitsverträge in Praxisbeispielen

Kostenstrukturen in LCC

- › Wie ist die Kostenstruktur in asiatischen Ländern?
- › Betrachtung unter TCO-Gesichtspunkten
- › Wann lohnt sich die Verlagerung?
- › Welche Vor- und Nachteile haben asiatische Lieferanten

Besonderheiten asiatischer Märkte

- › Was muss für eine erfolgreiche Beschaffungsstrategie in Asien beachtet werden?
- › Wie beeinflussen Politik und Wirtschaft die Entwicklung von Trends?
- › Der richtige Aufbau und die Umsetzungen Ihrer Sourcing-Strategie

Erfolgversprechendes Lieferantenmanagement

- › Wirksame Geschäftsanbahnung, Aufbau und Pflege asiatischer Lieferanten
- › Erfolgsfaktoren für die Zusammenarbeit mit den Lieferanten vor Ort
- › Lieferantenentwicklung entlang der Supply Chain
- › Risiken und Möglichkeiten der Absicherung von Verträgen anhand von Praxisbeispielen
- › Krisenmanagement: Was tun bei Problemen?

Qualitätsmanagement und -sicherung bei der Beschaffung in LCC

- › Bewertung der Qualitätsstandards und effektive Qualitätssicherung
- › Wichtige Zertifikate
- › Was ist unbedingt zu beachten?



16.09.2019
23.03.2020



KÖLN
STUTT GART

Maritim Hotel Köln
Pullman Stuttgart Fontana



351909015
352003061



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.





BESCHAFFUNG IN CHINA

QUALITÄTSSICHERUNG, TRANSPORT UND LOGISTIK, AUSFUHRBESTIMMUNGEN

Der chinesische Markt gehört für viele deutsche Unternehmen zum festen Bestandteil des Beschaffungsmix. Dennoch stehen einige Firmen dem Einkauf in China skeptisch gegenüber – dabei wären die Einkaufskonditionen durchaus interessant. Häufig gibt es Bedenken wegen Qualität, Zertifikaten und IP-Schutz, aber auch der logistische Aufwand, die Exportregularien und nicht zuletzt kulturelle Unterschiede lassen so manches Unternehmen zögern, einen Einkauf in China zu tätigen.

Das Seminar vermittelt anhand erfolgreicher Praxisbeispiele, wie Sie die Lieferantenauswahl, -prüfung und -entwicklung effizient vorbereiten und die Qualität nachhaltig sicherstellen. Es bietet Praxis-Know-how, um Ihre Qualitätsstandards im China-Geschäft zu erreichen.

ZIELGRUPPE: Zielgruppe des Seminars sind Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich internationale Beschaffung, Mitarbeiter im Bereich Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung, Vorstände und Geschäftsführer, Selbstständige mit Gütern aus China

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion

REFERENT: Stefan Fischer (2019), Jack Wang (2020)



SEMINARINHALTE

Besonderheiten der chinesischen Kultur

- › Was bedeutet Qualität in der chinesischen Kultur?
- › Unternehmenskultur in China
- › Wie bewertet man die Unternehmenskultur eines Lieferanten (1st Tier und 2nd Tier)
- › Typisch chinesisch vs. typisch deutsch
- › Wichtige kulturelle Unterschiede kennen und verstehen

Beschaffung und Lieferantenmanagement in China

- › Warum China und welche Produkte sind verfügbar?
- › Lieferantenmanagement mit chinesischen Lieferanten
- › Vorbereitung und systematische Durchführung von Lieferantenaudits in China
- › Erfolgreiche Lieferantenwechsel veranlassen
- › Zuverlässigkeit der Zertifizierungsorganisationen und Echtheit der Zertifikate überprüfen
- › Wie kommt man an verlässliche(re) Daten
- › Risikomanagement bei der Beschaffung in China

Qualitätssicherung in China

- › Kostenreduzierung und Kundenzufriedenheit durch Qualitätsmanagement
- › Nachhaltige Sicherstellung der Qualität im China-Geschäft
- › Weitere Instrumente zur Überprüfung der Qualität

Transport und Logistik

- › Existierende Transportlogistik-Infrastruktur
- › Tiefseehäfen und Containerumschlag
- › Logistikmarkt China
- › Seefracht/Luftfracht/Schiene ex China

Ausfuhrbestimmungen

- › Chinesische Zollbehörden
- › Die Zollgesetzgebung
- › Die chinesische Zollpraxis
- › Die Möglichkeiten der Zollabfertigung
- › Exportverfahren
- › Zolltarife, Zollwertvorschriften und MwSt.-Rückerstattung beim Export
- › Erforderliche Dokumente im Warenverkehr
- › Devisenkontrolle und Internationalisierung des RMB



15.11.2019



FRANKFURT

The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel



351911021



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.

Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



Beschaffung in der Türkei

Die Türkei gilt seit einigen Jahren als wichtige Alternative zu internationalen Beschaffungsmärkten wie China und Indien. Hohe Qualitätsstandards bei vergleichsweise niedrigen Beschaffungskosten sowie die geografische Nähe und gut ausgebaute Infrastruktur machen die Türkei zu einem attraktiven Markt für deutsche Unternehmen. Dieses Seminar bietet umsetzbare Hilfestellungen und praxisnahe Tipps, wie Sie die Vorteile der Beschaffung in der Türkei für Ihr Unternehmen nutzen können.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf sowie alle, die in der Türkei beschaffen oder beschaffen wollen. Das Seminar eignet sich insbesondere für Teilnehmer aus Unternehmen der produzierenden Industrie.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Ihre Fragen

REFERENTEN: Yusuf Arslan, RA Y. S. Kaan Kalkan



Seminarinhalte

Überblick über den Beschaffungsmarkt Türkei

- › Die Türkei – Zahlen, Daten und Fakten
- › Welche Teile kauft man in der Türkei ein?
- › Welche Branche kauft wo ein? – industrielle Schwerpunkte (Regionen und Industriezweige)
- › Die Türkei als Sourcing-Alternative zu China, Indien und Co.
- › Kostenfaktoren und Kostenvorteile in der Türkei (Mindestlohn, Energiekosten, Personalkosten, Rohstoffe)

Lieferantensuche und -management

- › Quellen für die Lieferantensuche in der Türkei
- › Bewertung von Lieferanten
- › Nachhaltiges Lieferantenmanagement

Präsenz vor Ort zeigen

- › Das eigene Unternehmen in der Türkei (Einkaufsbüro)
- › Die Standortauswahl
- › Möglichkeiten einer Vertretung vor Ort

Externe Einflussfaktoren und Risiken

- › Welche Auswirkungen hat die politische Lage?
- › Infrastrukturelle Rahmenbedingungen

Geschäftsknigge Türkei

- › Verhandlungsführung mit türkischen Unternehmen
- › Die Dos und Don'ts im Umgang mit türkischen Geschäftspartnern
- › Landesspezifische Geschäftssitten

Rechtsfragen bei der Beschaffung in der Türkei

- › Rechtsrahmen
- › EU-Recht vs. Nicht-EU-Recht
- › Schutz des Know-how

Vertragsgestaltung und Durchsetzung von Ansprüchen

- › Vertragsverhandlung und -gestaltung in der Türkei
- › Durchsetzbarkeit von Ansprüchen (z.B. Forderungseintreibung)
- › Schiedsgerichte



- + Umfassender Überblick
- + Praxisnahe Einblicke durch erfahrene Türkei-Experten
- + Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern
- + Raum für Ihre individuellen Fragen



11. – 12.11.2019
25. – 26.05.2020



STUTTGART
HANNOVER

Mövenpick Hotel Stuttgart Airport
IntercityHotel Hannover



351911019
352005044



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



BME INTERNATIONAL – YOUR GATEWAY TO GLOBAL SOURCING AND BUSINESS

Globale Märkte sind eine enorme Herausforderung für international agierende Einkaufsorganisationen. Aus einer großen Zahl an potenziellen Märkten und einem unüberschaubaren Heer potenzieller Lieferanten und Partner die besten Optionen zu selektieren, ist riskant sowie zeit- und kostenintensiv. Ebenso gilt: Unternehmen, die ihr Produkt- und Leistungsangebot in den internationalen Absatzmärkten positionieren wollen, müssen potenziellen Kunden Ernsthaftigkeit und Qualität glaubhaft vermitteln. Mit der Initiative "GERMANQualitySourcing" unterstützt der BME zusammen mit seinen Mitgliedern und internationalen Unternehmen bei der Lösung dieser Problemstellung und bietet in unterschiedlichen Märkten effiziente B2B-Events an.



DER BEREICH INTERNATIONAL UND GERMANQUALITYSOURCING UMFASST

- Zusammenarbeit und Netzwerke mit nationalen und internationalen Ministerien, Verbänden und Organisationen
- Delegationsreisen in globale Beschaffungsmärkte
- Beratung von Mitgliedsunternehmen im Bereich Global Sourcing
- Marktzugang Deutschland: Beratung und Betreuung internationaler Partner
- Global Sourcing: Marktinformationen, Unterstützung bei der Lieferantensuche (mit Partnern), Qualifizierung
- Seminare und Weiterbildung in internationalen Märkten
- Sourcingkonferenzen, B2B-Matchmakings etc.

DIENSTLEISTUNGSSCHWERPUNKTE FÜR UNTERNEHMEN

- Fokus auf Sourcing und Marktwissen
- Durchführung qualifizierter B2B-Matchmaking
- B2B-Seminare und Konferenzen mit Matchmakings
- Leitfäden im Bereich Sourcing und Einkaufsrecht
- Konferenzen (Fit for Growth, CEE Procurement & Supply Forum)
- BME-Expertenkreise (u.a. MOE, CEE, Südeuropa, Türkei, ...)



**SOURCING EVENTS 2019/2020:****Sourcing Day Italy**

24. – 27. September 2019, 3 Regionen in Norditalien

Delegationsreise Kosovo/Mazedonien

24. – 26. September 2019, Pristina & Skopje

Meet Ireland's Best

KW 49; Dublin

Sourcing Day Portugal

26. November 2019; Lissabon

Sourcing Day Katalonien

6. Februar 2020; Barcelona

Meet Italy's Best

März 2020; Mailand

Sourcing Day Pilsen

Mai 2020; Tschechien

Ansprechpartner Veranstaltungen

Anke Koch

Telefon: +49 6196 5828-161

E-Mail: anke.koch@bme.de

Lisa Immensack

Telefon: +49 6196 5828-345

E-Mail: lisa.immensack@bme.de**BME IN CHINA**

In Zusammenarbeit mit der BME Shanghai Co. Ltd. bietet der BME umfassende Informations- und Serviceleistungen für Einkäufer in China und Asien.

B2B-KONFERENZEN 2019/2020:**6th CEE Procurement & Supply Forum**

Konferenz & B2B Matchmaking

22 October 2019

Sourcing Seminar Russland (In Planung)

B2B Matchmaking & Vorträge

Moscow, Russland

3rd Fit for Growth – German-South Eastern European Supplier Dialogue

Konferenz & B2B Matchmaking 2020 (Q1/2)

Bukarest, Rumänien

Sie haben Sourcing-Interessen in

- › **Osteuropa:** CEE, Russland, Westbalkan
- › **Südeuropa:** Italien, Spanien, Portugal
- › **Südosteuropa:** Rumänien, Bulgarien, Türkei
- › **Afrika:** Marokko, Südafrika
- › **Asien:** China, ASEAN
- › ... weitere spannende Märkte wie: Irland

Fragen Sie uns: anke.koch@bme.de**IHR ANSPRECHPARTNER**

Olaf Holzgrefe

Leiter International

Telefon: +49 6196 5828-343

E-Mail: olaf.holzgrefe@bme.de



ENGLISCH FÜR EINKÄUFER

FACHSPEZIFISCHES SPRACHTRAINING FÜR IHRE EINKAUFSPRAXIS

In diesem Seminar erlernen Sie das notwendige Fachvokabular und hilfreiche Satzkonstruktionen anhand typischer Einkaufs- und Verhandlungsphasen, um mit internationalen, englischsprachigen Geschäftspartnern kompetent kommunizieren zu können. Sie erlangen mehr Sicherheit bei persönlichen Gesprächen, Telefonaten und schriftlicher bzw. E-Mail-Korrespondenz in englischer Sprache.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Beschaffungsprozesse in englischer Sprache abwickeln bzw. Verhandlungen auf Englisch führen. Grundkenntnisse in Englisch sind erforderlich, da das Seminar in englischer Sprache stattfindet.

METHODIK: Mündliche und schriftliche Kommunikationsübungen, Gruppen- und Partnerarbeit

Unsere Empfehlung: Nutzen Sie den Online-Einstufungstest im Vorfeld des Seminars, damit sich der Referent besser auf das jeweilige Sprachlevel einstellen kann! Nach Anmeldung erhalten Sie die Zugangsdaten.

REFERENT: Martin Hooper



SEMINARINHALTE

Einkaufsrelevante Telefonate und Schriftverkehr auf Englisch

- › Einstieg ins Telefonat
- › Einkaufsspezifische Themen im Telefonat sicher ansprechen
- › Telefonische Terminvereinbarung
- › Anrede in E-Mails und Briefen
- › Gründe und Bezüge
- › Gute und schlechte Nachrichten
- › Verweis auf Dokumente

Fachvokabular für die verschiedenen Phasen des Einkaufsprozesses, wie z.B.:

- › Bedarfsmeldung
- › Suche nach qualifizierten Lieferanten
- › Angebote einholen
- › Angebotsbewertung
- › Auswahl der Lieferanten
- › Verhandlungen
- › Vertragsverhandlung
- › Auftragserteilung
- › Projektabwicklung und Gewährleistung

Verhandlungen, Besprechungen und Meetings

- › Auftakt: Die richtigen Worte zur Gesprächseröffnung
- › Sich selber und das eigene Unternehmen vorstellen
- › Angemessen reagieren
- › Das Gespräch am Laufen halten
- › Meinungen einholen und äußern
- › Umgang mit Einwänden und Unterbrechungen
- › Vorschläge unterbreiten
- › Vokabular für das Gesprächsende – so kommen Sie zum (Ab-)Schluss

Überzeugende Redewendungen für Verhandlungen auf Englisch

- › Verhandlungsziele definieren
- › Gezielt Fragen stellen
- › Verhandlungsspielräume festlegen
- › Forderungen stellen
- › Vereinbarungen treffen
- › Preise und Rabatte aushandeln
- › u.v.m.

Verträge auf Englisch – typische Formulierungen

- › Über einen Vertrag sprechen
- › Einzelne Bestandteile des Vertrages
- › Wichtige Begriffe für den Einkauf



- + Kleine Lerngruppe: Maximal 12 Teilnehmer!
- + Gezielte Erweiterung des einkaufsspezifischen Fachvokabulars
- + Simulation praxisrelevanter Besprechungs- und Verhandlungssituationen
- + Interaktives Auffrischen des Vokabulars
- + Gemeinsames Erstellen von Anfragen, Bestellungen und themenspezifischer Korrespondenz
- + Diskussionen als offener Erfahrungsaustausch der Teilnehmer zu aktuellen Themen des Beschaffungsbereichs



28. – 29.11.2019
09. – 10.03.2020



FRANKFURT
NÜRNBERG

Welcome Hotel Frankfurt
Living Hotel Nürnberg



351911067
352003027



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.395,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



NEGOTIATION SKILLS FOR PURCHASING

SKILLS, TECHNIQUES AND TOOLS YOU NEED TO NEGOTIATE EFFECTIVELY

You understand and practice the negotiation process and develop or improve important negotiating skills that will enable you to negotiate with more confidence.

TARGET GROUP: (Newly appointed) buyers, purchasing/procurement officers as well as executives in materials management and logistics functions negotiating with suppliers

TRAINING METHODS: Short presentations, group sessions, exercises, videotaped role plays

TRAINER: Benedikt Elles



[bme.de/ENG-NEG](https://www.bme.de/ENG-NEG)

TOPICS

Negotiation in the Purchasing Process

- › What is negotiating?
- › How to communicate properly in negotiations
- › Active listening as a key part of communication

First Things First: Planning and Preparing Your Negotiation

- › Establishing negotiation targets and objectives
- › Identifying important facts about your supplier
- › How to use a preparation checklist
- › The art of successful negotiation: What leads to success or failure?

Fundamental Steps in the Negotiation Process

- › Opening moves: how to start
- › Body language
- › Using the right questioning techniques
- › Opening offers and counteroffers
- › Offer submission: active listening
- › Successful price negotiations
- › The follow-up of a negotiation

Employing Effective Negotiation Techniques

- › Improving preparatory skills
- › How to be more precise during the negotiation
- › Questioning techniques
- › Giving and taking
- › Argumentation techniques
- › Summarizing the results

Useful Arguments

- › The value proposition for buyers and suppliers
- › Neutralizing objectives presented by the counterpart
- › Dealing with objections/pretexts
- › Dealing with “dead-end situations”

The Win-Win-Approach: Requirements and Process

- › Benefits of the win-win-approach
- › Mutual success: seeking common ground
- › Developing different options
- › Preparing the negotiation process
- › Determining the supplier's motives, objectives and constraints
- › Building trust
- › Showing flexibility



16. – 17.10.2019
13. – 14.05.2020



HAMBURG
STUTTGART

Courtyard by Marriott Hamburg Airport
Pullman Stuttgart Fontana



351910042
352005017



1st Day: 09.30 – 17.00 hrs
2nd Day: 08.30 – 16.30 hrs

1.395,- EUR +VAT



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



RECHTSSICHERE VERTRÄGE IN ENGLISCHER SPRACHE

DER RICHTIGE UMGANG MIT ENGLISCHER RECHTSTERMINOLOGIE

In diesem Seminar lernen Sie, in englischer Sprache verfasste Einkaufsverträge richtig zu verstehen, diese selbst zu gestalten und sicher zu verhandeln und abzuschließen. Sie werden insbesondere verstehen, weshalb bei der bloßen Übernahme von nach angelsächsischem Recht formulierten Verträgen erhebliche Vorsicht geboten ist.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungsrechtskräfte aus dem Einkauf, die regelmäßig mit Verträgen in englischer Sprache umgehen und diese gestalten und verhandeln möchten.

Das Seminar wird in Deutsch gehalten, setzt aber Englischkenntnisse voraus, da sämtliche Praxis- und Klauselbeispiele in englischer Originalsprache präsentiert werden.

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Checklisten, Musterverträge und Musterklauseln auf Englisch

REFERENT: RA Christian Thomas Stempfle



SEMINARINHALTE

Tipps für die Vertragsgestaltung in Englisch

- › Wesentliche Bestandteile eines Vertrages
- › Richtiger Vertragsaufbau
- › Übliche Rechtsterminologie
- › Vorsicht vor der Übernahme von Klauseln aus Verträgen nach angelsächsischem Recht

Einführung in die englische Rechtsterminologie

- › False friends – tückische Stolpersteine
- › 'Guarantee' vs. 'Garantie'
- › 'Warranty' und 'Gewährleistung'
- › Liability
- › Indemnity
- › Joint and several liability
- › Jurisdiction
- › Governing Law

Welche Klauseln und typischen Vertragsmuster sind auf Englisch zu beherrschen?

- › NDA (Non Disclosure Agreement)
- › Framework Supply Agreement
- › Quality Assurance Agreement
- › Guarantee (on first demand)
- › General terms and conditions (Ts and Cs)

Essentials of English Law – das müssen Sie nach englischem Recht kennen

- › Wesentliche Unterschiede zwischen deutschem und englischem Recht
- › Written contract vs. deed
- › Vorvertragliche Aufklärungspflichten in englischer Rechtsterminologie
- › Vorvertragliche Aufklärung – pre-contractual disclosure
- › „Memorandum of Understanding“ und „Letter of Intent“
- › Haftung vor Vertragsschluss und Schadensersatz
- › Haftung aus Vertragsverletzung vs. Breach of contract
- › Scope of liability
- › Das deutsche und das englische Rechtssystem: Vorsicht disclosure („mind the gap“)

Wichtige Grundlagen internationaler Verträge

- › Vertragssprache
- › Anwendbares Recht
- › Staatliche Gerichte vs. Schiedsverfahren
- › Zustellungsvollmacht
- › Anspruchsdurchsetzung im Ausland



09.12.2019

**DÜSSELDORF** Mercure Hotel Düsseldorf City Nord

351912008



09.00 – 17.00 Uhr

895,- EUR zzgl. MwSt.

Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



STRATEGIC AND TACTICAL PROCUREMENT

PROCUREMENT STRATEGIES, FUNDAMENTAL TOOLS AND METHODS

The objective of this course is to foster a structured approach to formulating and implementing an effective procurement strategy.

TARGET GROUP: Newcomers to procurement function with basic business knowledge, candidates on a lateral move into a strategic procurement role, new buyers in a materials group management organization (Lead Buyers), buyers in cross-functional/project roles

TRAINING METHODS: Lectures, group discussion, case studies, group work

TRAINER: Hanno Dettlof



TOPICS

Strategic Procurement

- › Definition: strategic procurement
- › Objectives and organizational aspects
- › Overview: elements of strategic procurement

The Process to Develop Procurement Strategy

- › The 7 steps to formulate procurement strategy
- › Analysis, formulation and implementation
- › Definition: internal and external analysis
- › Porter's 5 forces model
- › Scope model for supplier selection
- › 9 steps for a successful supply strategy presentation

Portfolio Strategy

- › Theoretical introduction to the concept
- › Materials portfolio
- › Supplier portfolio
- › Group exercise with selected materials groups
- › Group presentation
- › Definition of norm strategies
- › Objectives of materials group management

Procurement Levers

- › 7 methods to reduce procurement costs
- › Allocation of selected levers to norm strategies
- › Overview of common levers and characteristics
- › Introduction to management by cockpits
- › 10 top saving initiatives

Supplier Relation Management

- › Definition and objectives
- › Supplier identification and selection
- › Supplier evaluation
- › Supplier development principle
- › Supplier integration
- › Supplier innovation management
- › Supplier Balanced Scorecard

Measuring Procurement Success

- › Savings vs. cost avoidance
- › Contribution of procurement cost & value
- › KPI definition
- › Reporting requirements
- › Performance level tracking
- › Balanced Scorecard principle
- › Dupont model



25. – 26.09.2019



FRANKFURT

Lindner Congress Hotel Frankfurt



351909044



1st Day: 09.30 – 17.00 hrs
2nd Day: 08.30 – 16.30 hrs

1.395,- EUR +VAT



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AND PROCUREMENT 4.0

The participants will broaden their knowledge about current megatrends, industry 4.0/ IoT, big data, risk management, shorter life cycles, 3D printing/additive manufacturing, augmented and virtual reality, scarcity of resources, triple bottom lines and their impacts on our global supply chains and supply networks.

TARGET GROUP: SCM/procurement executives and top-managers looking for ideas how to adapt their current business models to make them "future-proof"

TRAINING METHODS: Presentations, group work, many case studies/practical company examples and some short movies to create a much better understanding of what technology is already capable of nowadays.

TRAINER: Prof. Dr. Karsten Machholz



TOPICS

Future Trends

- › Megatrends
- › How to make use of megatrends for promoting your company
- › What are short-term/mid-term trends on our radar charts?

Industry 4.0/IoT

- › Why 4.0?
- › Definition of some terms
- › Company examples for industry 4.0, farming 4.0, internet of things (IoT), ...

Big Data

- › What is big data?
- › Which industries are using it and what for?
- › Company examples

Risk Management

- › Globalization and risk management for SC and procurement
- › How to monitor risks?
- › Company examples
- › Up-to-date case studies

Life Cycle Management

- › How to individualize products?
- › Company examples
- › What are the impacts on SC/procurement/supply networks?

Additive Manufacturing/3D Printing

- › History and development
- › Current examples from many, many industries
- › What could this mean for our future SCs, supply networks?
- › May it even "rewind" globalization?

Scarcity of Resources

- › Rare earth metals/conflicting minerals
- › Resources/people/education
- › Future job profiles for SCM/procurement employees?

Triple Bottom Line

- › Sustainability
- › UN global compact
- › What are the impacts on your SCs/supplier selection, evaluation and development?
- › Company examples

What Does Industry 4.0 Mean for Your Company/Global Supply Network?

- › Joint discussion
- › Take aways



29.10.2019
23.06.2020



KÖLN
KASSEL

Maritim Hotel Köln
Renthof Kassel



351910008
352006001



09.00 – 17.00 hrs

895,- EUR +VAT



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de

SOFT SKILLS UND FÜHRUNGS- KOMPETENZ IM EINKAUF

MANAGEMENT UND FÜHRUNG	236
Sicher in der neuen Führungsrolle	236
Erweiterte Führungskompetenz im Einkauf	237
Der Einkaufsleiter	30
Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis	238
Schnittstellenmanagement im Einkauf	36
Change Management im Einkauf	46
PERSÖNLICHE KOMPETENZEN	239
Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation	239
Kompetent in Konfliktsituationen	240
Souverän handeln in schwierigen Situationen	241
Auf den Punkt gebracht: schnell – klar – überzeugend	242
Frauen-Power: mit Ihren Stärken auf der Überholspur	243
Techniken zur aktiven Ideenfindung	244
Präsenz am Verhandlungstisch	91





SICHER IN DER NEUEN FÜHRUNGSROLLE

GESTERN KOLLEGE – JETZT CHEF, WAS TUN?

Sie werden in Kürze Verantwortung für Mitarbeiter übernehmen, sei es als Teamleiter, Abteilungsleiter oder Einkaufsleiter; oder Sie erfahren gerade die neuen Herausforderungen einer Führungskraft. Sie erkennen gerade die Problematik der unterschiedlichsten Erwartungshaltungen der Vorgesetzten, Ihrer neuen Mitarbeiter und den eigenen Ansprüchen an diese neue Aufgabe? Diese neue Rolle verlangt von Ihnen andere Verhaltensweisen, Wissen um die richtigen Führungsinstrumente und eine motivierende Methodik, um mit den Mitarbeitern umzugehen. Im Unternehmen sind wir auf Kooperation, Vertrauen und gegenseitige Hilfestellungen angewiesen. Sie erlangen Sicherheit und werden auch in schwierigen Situationen die richtigen Entscheidungen treffen.

ZIELGRUPPE: Führungskräfte aller Ebenen, die eine Führungsaufgabe übernehmen oder übernommen haben

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Gesprächsübungen, Selbstreflexionen, Checklisten

REFERENT: Bernd Sehnert



SEMINARINHALTE

Führung heute

- › So geht Führung heute
- › Wie die Gehirnwissenschaft dabei helfen kann, besser zu führen
- › Warum Mitarbeiter sich so verhalten, wie sie sich verhalten
- › Die Erwartungshaltung der Mitarbeiter und deren Erfüllung und Nichterfüllung
- › Agile Führungs-Voraussetzungen

Führungskompetenz entwickeln

- › Die Wirksamkeit einer Führungskraft
- › Führungspersönlichkeit, wie geht das?
- › Die A-, B-, C- und D-Führungskraft

Führungsgrundlagen

- › Führungsstile
- › Fach- oder Disziplinarvorgesetzter
- › Führen in der Matrixorganisation
- › Führungsinstrumente

Mitarbeitergespräche gekonnt führen

- › Führungskommunikation ist anders
- › Institutionalisierte Mitarbeitergespräche
- › Anlassbezogene Mitarbeitergespräche
- › Vom Feedback-Prozess zur Feedback-Kultur
- › Gesprächsübungen, auf Wunsch mit Videoanalyse

Teamführung

- › Welche Rollen gibt es im Team?
- › Teams an unterschiedlichen Standorten führen
- › Teams begeistern
- › Meine Sandwich-Rolle

Führungstools

- › Mitarbeiter mit Zielvereinbarungen führen
- › Wie delegiere ich richtig?
- › Kontrollieren – aber richtig
- › Mitarbeiter-Besprechungen richtig durchführen

Mitarbeiter motivieren

- › Warum die alten Motivationsrezepte nicht funktionieren
- › Wie Motivation wirklich funktioniert
- › Das Belohnungserwartungssystem

Klarheit nach innen und außen

- › Ergebnisse nach „oben“ verkaufen
- › Transfer-Formate entwickeln



- + Sie lernen, wie Sie Ihren Wechsel in die Führungsebene erfolgreich absolvieren.
- + Sie lösen sich von Ihrer früheren Rolle und nehmen die Rolle „Chef“ an.
- + Sie sichern sich die Akzeptanz der Mitarbeiter.
- + „Master of cognitive neuroscience“ als Seminarleiter



26. – 27.11.2019
27. – 28.04.2020



DÜSSELDORF
FRANKFURT

Hotel Nikko Düsseldorf
relexa hotel Frankfurt



351911061
352004032



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



ERWEITERTE FÜHRUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF

FRISCHE IMPULSE FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE MIT ERFAHRUNG

Mit zunehmender Verantwortung wachsen auch die Herausforderungen, denen sich eine Führungskraft im Einkauf stellen muss. Selbst erfahrene Führungskräfte werden im Umgang mit den eigenen Mitarbeitern, anderen Abteilungen und externen Partnern immer wieder mit neuen, anspruchsvollen Situationen und Problemen konfrontiert. Ziel dieses Seminars ist es daher, erfahrene Führungskräfte bei der Aufdeckung von Optimierungspotenzialen im eigenen Führungsstil zu unterstützen und Ansätze für eine ideale Bewältigung klassischer Führungsaufgaben aufzuzeigen.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte aus dem Einkauf, die bereits über Führungserfahrung verfügen und sich neue Potenziale erschließen wollen.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Persönlichkeitstest, Diskussion, Ihre Fragen

REFERENT: Jan Laufs



SEMINARINHALTE

Positionierung des Einkaufs im Unternehmen

- › Ihre Möglichkeiten als Führungskraft
- › Die Führungskraft als Strategie
- › Positionierung im Unternehmen – Rolle und Bedeutung des Einkaufs
- › Der Einkauf als Schnittstelle – Herausforderungen und Probleme
- › Einkauf und Fachabteilung – miteinander statt gegeneinander
- › Möglichkeiten und Potenziale der crossfunktionalen Zusammenarbeit
- › Den Einkauf im Unternehmen richtig verkaufen

Mitarbeiterführung und Mitarbeitermotivation

- › Wann braucht man was? Kooperative Führung vs. Autoritäre Führung
- › Wie funktioniert nachhaltige Mitarbeitermotivation?
- › Attraktive Ziele für Einkäufer: Führen über Zielvereinbarungen
- › Werkzeuge der Mitarbeiterführung und -entwicklung
- › Richtig informieren, delegieren und kontrollieren
- › Führen von Mitarbeitergesprächen
- › Von der Mitarbeiterführung zur Teamführung

Selbst-Check – optimieren Sie Ihren Führungsstil

- › Zwischen Führungs- und Sachaufgabe – so halten Sie die Balance
- › Verschiedene Persönlichkeitstypen
- › Welcher Typ sind Sie? Der Test – Ermittlung Ihres Persönlichkeitstyps
- › Auswirkungen auf Ihren Führungs- und Kommunikationsstil
- › Anpassung des Führungsstils an die Persönlichkeit des Mitarbeiters
- › Optimierungspotenziale aufdecken und nutzen

Talentmanagement und Mitarbeiterentwicklung

- › Der Einkauf als attraktiver Arbeitsplatz – wie erreicht man talentierte Nachwuchskräfte?
- › Anforderungen an den modernen Einkäufer – Potenziale erkennen und nutzen
- › Aus- und Weiterbildung von Einkäufern
- › Karriere-Perspektiven im Einkauf aufzeigen – Mitarbeiter fördern und binden
- › Die Führungskraft als Lehrer und Coach
- › Basistools des Coachings

Schwierige Situationen souverän meistern – Konfliktmanagement

- › Umgang mit Konflikten im Team – von der Meinungsverschiedenheit bis zum Mobbing
- › Konflikte zwischen den Abteilungen entschärfen und auflösen
- › Umgang mit Low-Performern
- › Kritik- und Trennungsgespräche

Kommunikation und Kooperation zwischen den Abteilungen

- › Der Einkauf als Initiator von crossfunktionaler Zusammenarbeit
- › Wie kann der Austausch zwischen den Abteilungen funktionieren?
- › Rollen und Entscheidungskompetenzen festlegen
- › Gemeinsame Aufgaben, Ziele und Interessen
- › Wege der Prozessoptimierung



17. – 18.09.2019
05. – 06.05.2020



STUTTGART
WIESBADEN

Mercure Hotel Bristol Stuttgart Sindelfingen
Dorint Pallas Wiesbaden



351909040
352005024



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.





ERFOLGREICH ÜBERZEUGEN UND FÜHREN OHNE WEISUNGSBEFUGNIS

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie auch ohne Vorgesetztenfunktion und ohne disziplinarische Weisungsbefugnis erfolgreich handeln und führen. Die Biostruktur-Analyse zeigt Ihnen Ihre persönlichen Stärken, aber auch Begrenzungen. So stärken Sie Ihre Überzeugungskraft und erhöhen Ihre Akzeptanz im Team. Sie erhalten konkrete Werkzeuge für erfolgreiches Handeln, erkennen Ihre Möglichkeiten als Moderator und Koordinator Ihrer Kollegen und üben, Gespräche zielgerichtet zu führen.

ZIELGRUPPE: Fachkräfte, Projektverantwortliche sowie Mitarbeiter aus allen Bereichen, insbesondere aus Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik, die in ihren Arbeitsprozessen auf die Zusammenarbeit und Unterstützung anderer angewiesen sind und diese führen und motivieren wollen, ohne disziplinarische Entscheidungsbefugnis zu haben

METHODIK: Impulsreferate, Diskussion, Gruppenarbeiten, Gesprächsübungen mit Videofeedback, Einsatz des Structogram®-Konzeptes (Biostruktur-Analyse)

REFERENT: Matthias Walz, Lizenziertes STRUCTOGRAM®-Trainer



SEMINARINHALTE

Hintergrund: Führung innerhalb flacher Hierarchien

- › Führung in flachen Hierarchien
- › Macht im Unternehmen: Machtstrukturen erkennen und nutzen
- › Hierarchische Macht oder natürliche Autorität?
- › Führung mit versus Führung ohne Weisungsbefugnis

Ermitteln persönlicher Stärken und Begrenzungen

- › Das Structogram®-Konzept von Rolf. W. Schirm
- › Individuelle Analyse
- › Video-Fallbeispiele/Analyse von Gesprächspartnern
- › Nutzen eigener Möglichkeiten
- › Optimalen Zugang zum anderen finden
- › Entwickeln einer situationsbezogenen Verhaltens-Matrix
- › Warum Sie authentisch bleiben sollten
- › Exkurs: (Andere) Modelle der Persönlichkeit

Ihre Rolle und die der anderen

- › Definition der eigenen Rolle
- › Rollenverständnis der anderen
- › Abgrenzen ohne abzuheben
- › Kompetenter Umgang mit unklaren Machtverhältnissen

Richtige Kommunikation als Schlüssel

- › Die passende Gesprächsform: 4-Augen-Gespräch, Meeting oder doch lieber schriftlich?
- › Gemeinsame Sprache aller Beteiligten wählen
- › Sach- und Beziehungsaspekt in der Kommunikation
- › Sprache und Körpersprache
- › Eigen- und Fremdbild
- › Fragetechniken zur Gesprächssteuerung
- › Argumentation mit Nutzeninhalten
- › Sich durchsetzen, ohne andere zu verletzen bzw. zurückzusetzen
- › Ziele klar formulieren und „Mitstreiter“ gewinnen

Führungsinstrumente: Wie Sie andere leiten, ohne selbst über formale Macht zu verfügen

- › Interessenslagen berücksichtigen
- › Akzeptanz schaffen und Unterschiede wertschätzen
- › Zustimmung und Engagement: So können Sie auf Ihre Kollegen zählen
- › Wie Sie Entscheidungen vorantreiben
- › Ziele vereinbaren und Aufgaben delegieren
- › Regeln und Werte etablieren
- › Beziehungsmanagement: Wertvolle Netzwerke knüpfen

Wirksame Strategien zur effizienten und kollegialen Teamarbeit

- › Team-Dynamiken erkennen und beeinflussen
- › Rangdynamik in Teams
- › Strategie, Beobachter, Umsetzer: Möglichkeiten der Motivation für verschiedene „Typen“
- › Motivieren Sie andere zur Zusammenarbeit
- › Projekte: Wie Sie erreichen, dass sich alle gleichermaßen engagieren
- › Wie Ihre Vorschläge akzeptiert und umgesetzt werden
- › Feedback in der kollegialen Zusammenarbeit

Souveräner Umgang mit Widerständen

- › Widerstände vorhersehen bzw. frühzeitig erkennen
- › Verschiedene Sichtweisen – schädlich oder nützlich?
- › Steuerung und Interventionsmöglichkeiten
- › Gruppendynamische Prozesse
- › Techniken der Konfliktmoderation
- › Machtspiele identifizieren und entkräften



16. – 17.09.2019	HAMBURG	Adina Apartment Hotel Hamburg Speicherstadt	351909009
14. – 15.11.2019	DÜSSELDORF	Holiday Inn Düsseldorf City	351911028
11. – 12.05.2020	MAINZ	Novotel Mainz	352005033

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



EFFIZIENTES ZEITMANAGEMENT MIT OPTIMIERTER ARBEITSORGANISATION MEHR ZEIT FÜR WICHTIGES!

Sie erfahren, wie Ihnen ein konsequentes Zeitmanagement hilft, die zur Verfügung stehende Zeit mit Zielen zu nutzen und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Sie lernen Methoden, Techniken und Instrumente des Zeitmanagements kennen, um mehr Zeitsouveränität zu genießen. Damit beherrschen Sie die eigene Zeit und Arbeit und sind weniger fremdgesteuert. Sie erfahren die Grundlagen einer effektiven Arbeitsorganisation und wie Sie diese Arbeitstechniken zielgerichtet an Ihrem Arbeitsplatz anwenden können.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, Projektverantwortliche und Führungskräfte, die neue Erkenntnisse über die optimale Zeiteinteilung gewinnen wollen und die eigene Zeit und Arbeit beherrschen möchten, anstatt sich von ihnen beherrschen zu lassen. Angesprochen sind auch alle, die ihren Arbeitsalltag nicht von E-Mail-Flut und Zeitdiebstahl bestimmen lassen möchten.

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Selbstreflexionen, Filmbeispiele, Checklisten

REFERENT: Bernd Sehnert



SEMINARINHALTE

Zeit- und Arbeitsanalyse

- › Was für ein Zeit- und Arbeitstyp bin ich?
- › Der Block- oder Mosaiktyp
- › Wie gehe ich mit meiner individuellen Zeit um?

Umfassende Zielplanung

- › Was will ich in welcher Zeit erreichen?
- › Zeit-Zielplanung, eigene Ziele, fremde Ziele
- › Für wen mache ich was?
- › Ein Leben – ein Ziel – ein Zielplanbuch
- › ALPEN- und SMART-Methoden
- › Erarbeitung eines persönlichen Zeitplans
- › Die häufigsten persönlichen Zeitdiebe?

Zeitmanagement

- › Die 5 Stufen des Zeitmanagements
- › Zeitplanung ist Zeitgewinn

Planen ist einfach, denn jeder Tag hat nur 24 Stunden

- › Jahresplanung
- › Monatsplanung
- › Wochenplanung
- › Tagesplanung
- › Umgang mit Planungsstörern

Prioritätenmanagement

- › ABC-Aufgaben-Analysen
- › Wichtig, dringend oder beides?
- › Entscheidungen treffen
- › Ratio versus Emotion
- › Das Adenauerkreuz und andere Entscheidungshilfen
- › Das Eisenhower-Quadrat

Aufgabenmanagement

- › Aufgabenlisten
- › Zettelwirtschaft oder Aufgabenplanung?
- › Wie viele Aufgaben sind normal?

Terminplanung

- › Termine richtig vereinbaren
- › Terminvor- und -nachbereitung
- › Kalenderführung
- › Warum habe ich mehr Termine als Zeit?
- › „Nein“ sagen lernen und konsequent einsetzen

Arbeitsorganisation

- › Die persönliche Ablauforganisation
- › Protokolle und Produktivitätsanalyse
- › Effektive Büroorganisation
- › An und auf Ihrem Schreibtisch fängt es an ...
- › Sinnvolle Ablagesysteme
- › Outlook & Co.
- › Die E-Mail-Flut stoppen
- › Das Pareto-Prinzip

Effiziente Besprechungen und Konferenzen

- › Besprechungsplanung
- › Besprechungsdurchführung
- › Einladung, Agenda, Protokoll, Umsetzung

Für Arbeitsnomaden und Perfektionisten

- › Mein Mini-Büro, überall und zu jeder Zeit
- › Die richtigen Hilfsmittel für die effektive Arbeitsorganisation



- + Sofortige Zeitsouveränität!
- + Organisationstipps, die sofort umsetzbar sind!
- + Effizienzsteigerung durch Checklisten und ausgeklügelte Systeme!



05. – 06.09.2019
09. – 10.12.2019
10. – 11.03.2020



FRANKFURT
DÜSSELDORF
KASSEL

The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel
Hotel Nikko Düsseldorf
Renthof Kassel



351909010
351912025
352003045



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.



KOMPETENT IN KONFLIKTSITUATIONEN

KONFLIKTTTRAINING FÜR SCHWIERIGE SITUATIONEN IM ARBEITSALLTAG UND IN VERHANDLUNGEN

Der Beruf des Einkäufers birgt vielerlei Konflikte. Eine Verhandlung setzt einen Konflikt voraus, denn sonst müsste gar nicht verhandelt werden. Egal ob bei Reklamationsbearbeitungen, Besprechungen mit den Fachabteilungen, Gespräche mit Chefs oder Mitarbeitern und in Verhandlungen – Konflikte sind allgegenwärtig. Dieses Seminar zeigt Ihnen Wege auf, mit diesen Konflikten konstruktiv umzugehen, zu Lösungen zu gelangen und nicht selbst beschädigt zu werden.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte sowie Einkäufer und Projektverantwortliche, die in der Kommunikation und in Verhandlungen Konflikte kompetent und sicher lösen wollen

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Übungen, Selbstreflexionen

REFERENT: Bernd Sehnert

 bme.de/MET-KS1

SEMINARINHALTE

Konflikttheorie und Konfliktverhalten

- › Was ist ein Konflikt?
- › Wie entsteht ein Konflikt?
- › Die Macht der Erwartungshaltung
- › Sachkonflikte
- › Beziehungskonflikte
- › Heiße oder kalte Konflikte?
- › Die Konflikt-Eskalationsstufen
- › Instrumente der Konfliktbearbeitung und deren Grenzen

Konflikte im Team

- › Selbstorganisation und Selbstverantwortung versus Konfliktbearbeitung
- › Welche Konfliktsignale gibt es?
- › Wie ticken die einzelnen Konflikteilnehmer?
- › Gibt es im Team/Unternehmen eine Konfliktkultur?

Konflikte und Emotionen

- › Wie Emotionen Menschen beeinflussen
- › Gefühle entscheiden über unsere Wahrnehmung
- › Erkenntnisse aus der Neurowissenschaft
- › Was für ein Konflikttyp bin ich selbst?

Konflikt-Roadmap

- › Grafische Beurteilung von eigenen und fremden Interessen
- › Erkennen von Strukturen und „Hintermännern“ in einem Konflikt
- › Konflikt-Roadmap-Übung

Konflikte in Verhandlungen

- › Erkennen der Konflikt-Strategie des Verhandlungsgegenübers
- › Der Konflikt ist in der Verhandlung notwendig
- › Was tun, wenn in Verhandlungen Konflikte sehr persönlich werden und die Gegenseite aggressiv ist?
- › Wie wird der Konflikt in eine Verhandlung konstruktiv gesteuert?



- + Sie kennen Tools, um Konfliktgespräche konstruktiv zu führen!
- + Sie lernen, sich in Verhandlungen auf mögliche Konflikte einzustellen und diese zu steuern!
- + Sie positionieren sich als interner Konfliktmoderator und stärken Ihre Persönlichkeit!
- + “Master of cognitive neuroscience“ als Seminarleiter



26. – 27.09.2019
01. – 02.04.2020



DÜSSELDORF
NÜRNBERG

Maritim Hotel Düsseldorf
Adina Apartment Hotel Nürnberg



351909048
352004014



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



SOUVERÄN HANDELN IN SCHWIERIGEN SITUATIONEN

WIE SIE SICH AUCH UNTER DRUCK SELBSTBEWUSST UND KOMPETENT VERHALTEN

Sie lernen, wie Sie auch in schwierigen Situationen agieren können, anstatt nur zu reagieren. Im Fokus steht das Fördern Ihrer Souveränität durch Bewusstmachung und Veränderung Ihres Verhaltens. Sie lernen, wie Sie Beeinflussung und Manipulation erkennen und damit umgehen können. Sie erfahren, wie Sie unter Druck überlegt handeln. Sie lernen, Ihre Kommunikation und Ihr Verhalten zu optimieren und Ihr Gegenüber besser „lesen“ zu können. Sie erhalten kein Patentrezept, dafür aber viele praktische Anregungen für konkrete Änderungsmöglichkeiten Ihres Verhaltens.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte, bei denen Kommunikation und Verhandlungen einen wesentlichen Bestandteil ihrer Berufspraxis darstellen. Das Training richtet sich auch an jene, die ihr Handlungsrepertoire in Extremsituationen optimieren und ihre persönlichen Fertigkeiten erweitern möchten.

METHODIK: Mix aus Theorie und Praxis, aktives und intensives Trainieren von persönlichen Fertigkeiten in Einzel-, Rollen- und Gruppenübungen, Analysen, Selbst- und Fremdreflexion, individuelles Coaching, auf Wunsch ausführliches Trainer-Feedback

REFERENTEN: Gunther Lockner, Willi Riber

 bme.de/MET-SO1

SEMINARINHALTE

Warum sind wir so leicht durchschaubar oder wie funktionieren wir eigentlich?

- › Was bestimmt unser situationsspezifisches Verhalten?
- › Bewusste und unbewusste Einflussfaktoren
- › Die Fertigkeit eine Meta-Position einzunehmen – Selbstkontrolle
- › **Bewusstmachen des eigenen Verhaltens**

Zielgerichtete situative Kommunikation/Verhandlung

- › Gesetzmäßigkeiten der Kommunikation und Kommunikationsmodelle
- › Gemeinsamkeiten und Besonderheiten der situativen Kommunikation

Analyse des eigenen Kommunikations-/Persönlichkeitsstils

- › Welche bewussten und unbewussten Muster prägen Ihre Kommunikation/Ihr Verhalten?
- › Mögliche Störfaktoren im Kommunikationsverhalten
- › Wo liegen Ihre Stärken und Schwächen?
- › **Selbstreflexion, Schwächen- und Stärkenanalyse**

Welche Eigenschaften bringen Sie persönlich weiter?

- › Welche Eigenschaften gilt es konsequent auf- und abzubauen?
- › Einstellungen und Einstellungsveränderungen
- › Persönliche, fachliche und soziale Kompetenz

Resilienz – Faktor für Erfolg

- › Was ist Resilienz?
- › Wie kann man Resilienz trainieren?

Welche Bedeutung hat die Wahrnehmung in der Kommunikation?

- › Gesetzmäßigkeiten und Techniken der Wahrnehmung
- › Wahrnehmungsdefizite und Wahrnehmungsfiler

Beeinflussung und Manipulation im Verhaltensprozess

- › Was verbirgt sich dahinter?
- › Wie leicht sind Sie manipulierbar?
- › Welche Abwehrmöglichkeiten stehen Ihnen zur Verfügung?

Professionelle Vorbereitung auf schwierige Gespräche/Verhandlungen

- › Möglichkeiten und Grenzen der Vorbereitung
- › Wichtige Regeln

Wie Sie in Extremsituationen Stress kontrollieren und einen klaren Kopf behalten können

- › Wirkung von Stress auf die eigene Leistungsfähigkeit
- › Der eigene Umgang mit Stress
- › Entspannungstechniken für selbstbewusstes Agieren

Der richtige Umgang mit Konflikten

- › Umgang mit aggressiven und unfairen Gesprächspartnern
- › Wie können Gespräche konstruktiv geführt werden?
- › Strategien und Techniken zur Situationskontrolle



- + Expertenwissen mit Profi-Tipps und Hilfestellungen zu mehr Souveränität
- + Erfahrene Verhaltenstrainer direkt aus der Praxis mit nachweislich großen Verhandlungserfolgen
- + Zahlreiche Praxisbeispiele und Übungen mit individuellem Sofort-Feedback der Trainer



Nutzen Sie zusätzlich unseren **Vertiefungsworkshop** mit 2 weiteren Trainingstagen und noch mehr Zeit für zahlreiche Praxisbeispiele und Übungen!
22. – 23.10.2019 in Frankfurt
Weitere Informationen und Preise erhalten Sie auf Anfrage: anna.riedl@bme.de



26. – 28.11.2019
03. – 05.03.2020
23. – 25.06.2020



WIESBADEN
KASSEL
STUTT GART

Radisson Blu Schwarzer Bock
Renthof Kassel
Hotel Park Consul Stuttgart/Esslingen



351911064
352003034
352006032



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.795,- EUR zzgl. MwSt.



AUF DEN PUNKT GEBRACHT: SCHNELL – KLAR – ÜBERZEUGEND

EINFACH ERKLÄREN, EINDEUTIG FORMULIEREN, TREFFEND KOMMUNIZIEREN

Als Mitarbeiter des Einkaufs stehen Sie in vielfältigen Rede- und Kommunikationssituationen mit Kollegen, Vorgesetzten, mit internen und externen Lieferanten verschiedenster Fachabteilungen. Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, diese Situationen aus neuen Perspektiven zu betrachten und dadurch neue Handlungsimpulse zu erhalten. Im Seminar können Sie verschiedene Werkzeuge an eigenen Themen erproben. Sie trainieren Methoden, um schnell und präzise Ihre Position zu erkennen und zu vermitteln. Sie bekommen einen Einblick in mögliche Kommunikationserwartungen des Gegenübers, um Ihre Zuhörer oder Gesprächspartner abzuholen und gezielt anzusprechen und dabei Ihre eigenen Ziele zu vermitteln und möglichst zu erreichen.

ZIELGRUPPE: Fachkräfte, Projektleiter, Führungskräfte, Mitarbeiter aus allen Bereichen, insbesondere aus Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik, die neue Impulse, Anregungen und Methoden für ihre vielfältigen rhetorischen und kommunikativen Aufgaben suchen

METHODIK: Impulsreferate, abwechselnder Seminarablauf durch einen Mix an Einzel-, Rollen- und Gruppenübungen, „Baukasten“ mit unterschiedlichen Elementen, die flexibel einsetzbar und kombinierbar sind

REFERENT: Horst Müller



SEMINARINHALTE

Komplexität managen

- › Voraussetzung: Das eigene tiefe Verständnis
- › Kernpunkte herausarbeiten
- › Strategie, roter Faden zur Präsentation entwickeln
- › Sachverhalte für die Zuhörer passend aufbereiten und darstellen

Flexibel und erfolgreich in Redesituationen

- › Der rhetorische Blickwinkel auf Ihre mündlichen Beiträge, Berichte, Präsentationen
- › Schenken Sie dem Anfang und Ende mehr Aufmerksamkeit
- › Persönlichkeit und Präsenz als Erfolgsfaktoren
- › Stimme, Gestik, Mimik und Pausen (!) bewusst einsetzen

Strukturen als Erfolgsrezept: Ihre unsichtbaren rhetorischen Heinzelmannchen

- › Einfache Redestrukturen kennen und anwenden
- › Treffen Sie eine bewusste Entscheidung für eine Redestruktur
- › Zielgerichtet und zuhörerwirksam formulieren
- › Mündlich und schriftlich einsetzbare einfache, strukturierte Argumentationsketten

Beschleunigen Sie mit Mind Maps

- › Strukturieren Sie visuell
- › Machen Sie die Sachverhalte sichtbar für sich und andere
- › Vereinfachen und beschleunigen Sie Ihre Gesprächsnotizen mit Mind Maps
- › Erkennen Sie Engpässe, entscheidende Punkte, verborgene Bezüge

Ihre Position und die des Gegenübers

- › Erkennen Sie die Interessenslage Ihres Gegenübers
- › Persönlichkeitsmodelle zur Einschätzung Ihres Gegenübers
- › Welche persönlichkeitsbedingten Kommunikationsbedürfnisse werden Ihnen begegnen?
- › Sprechen Sie die Kommunikationsbedürfnisse des Gegenübers an

Umgehen Sie die „Mehr-desselben-Falle“

- › Erkennen Sie die Falle
- › Warum Sie immer wieder in diese Falle tappen
- › Lernen Sie die Falle zu umgehen

Nutzen Sie die „Verständlichmacher“

- › Passen Sie Ihre Detailtiefe der Verständnisebene der Zuhörer an
- › Vereinfachen Sie Struktur, Satzbau und Wortwahl
- › Visualisieren Sie vielfältig
- › Gewinnen Sie unmittelbaren Zugang zu den Zuhörern durch Metaphern und Analogien (sprachlichen Bildern)

Bringen Sie es auf den Punkt

- › Indem Sie für sich Klarheit schaffen
- › Indem Sie es anderen vermitteln
 - durch einen roten Faden
 - mit einer bewussten Zielsetzung
 - mit rhetorischen und visuellen Verstärkern



+ Arbeiten Sie mit eigenen Inhalten. Bringen Sie Themen, Materialien mit, die Sie vermitteln, präsentieren, auf den Punkt bringen wollen.



18. – 19.11.2019
22. – 23.06.2020



NÜRNBERG
MAINZ

Maritim Hotel Nürnberg
Novotel Mainz



351911029
352006025



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de



FRAUEN-POWER: MIT IHREN STÄRKEN AUF DER ÜBERHOLSPUR

Sie wollen im Arbeitsalltag Ihre Frau stehen, dabei kommt es neben Ihren Fachkenntnissen im Wesentlichen auf Ihre Persönlichkeit an. Sicheres und überzeugendes Auftreten sind die Schlüsselworte dabei. Ihre Unternehmen profitieren von Ihrem kompetenten und durchsetzungsstarken Verhalten. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre persönliche Kompetenz stärken und festigen. Das Seminar wendet sich an Frauen, die ihre Fähigkeiten stärken möchten, sich in männlich geprägten Unternehmens- und Führungsstrukturen zu bewegen. Es ermöglicht einen neuen Blick und damit neue Handlungsoptionen im Umgang sowohl mit Männern als auch mit Frauen und wirkt daher einem Schubladendenken in Bezug auf die Geschlechterwelten entgegen.

ZIELGRUPPE: Frauen, die ihre Fähigkeiten stärken möchten, um sich kompetent in (männlich geprägten) Unternehmens- und Führungsstrukturen zu bewegen

METHODIK: Fachlicher Input, Einzel- und Gruppenübungen, Diskussionen aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmerinnen

REFERENTIN: Sibylle May



[bme.de/MET-FRA](https://www.bme.de/MET-FRA)

SEMINARINHALTE

Gewinnen können Sie nur mit Ihren Stärken

- › Qualifikation ist nur die halbe Miete: „Klappern gehört zum Handwerk“ – Es ist immer Showtime
- › Ihre Konkurrenz schläft nicht: So stellen Sie sich Ihrem Wettbewerb
- › Warten Sie nicht bis Sie wachgeküsst werden – werden Sie sich Ihrer eigenen Stärken bewusst
- › Erfolgsfaktor: Marke-ICH
- › Selbstmarketing beginnt bei Ihnen: Ihr USP?
- › Wie Sie Ihr Anliegen und sich am besten „verkaufen“
- › Schärfen Sie Ihr Profil: Wie wirke ich auf Andere?
- › Wer bin ich? – Der Persönlichkeitscheck
- › Arbeiten Sie an Ihrer positiven Ausstrahlung

So überzeugen Sie Ihr Gegenüber

- › Wie Sie Interesse bei Ihrem Gesprächspartner wecken
- › Sagen Sie, was Sie sollen und Sie bekommen was Sie wollen
- › Positiv formulieren – so verbannen Sie die „negative“ Stimmung
- › So nutzen Sie die rhetorischen Stilmittel
- › Körpersprache wirkungsvoll einsetzen
- › Wie Sie gekonnt und zielgerichtet argumentieren
- › Gespräche kompetent und bewusst steuern
- › Wirken, überzeugen und begeistern

Jederzeit souverän durch mentale Stärke

- › So verbannen Sie die „negative“ Stimmung: Die Geheimwaffe Power Talking
- › Der Sieg ist Ihrer: Spontan und schlagfertig
- › Wie Sie Verbalattacken in den Griff bekommen
- › Provokative und persönliche Angriffe professionell abwehren
- › „Schlagfertigkeit“ – gekonnt kontern
- › Tricks und Tipps, wie sie den Moment der Sprachlosigkeit meistern

Umgang mit Kritik und Konflikten

- › Das konstruktive Kritikgespräch
- › Wie Sie mit Kritik umgehen und für sich „verwandeln“
- › Typisch „weibliche“ Konfliktsituationen
- › Erfolgreich in Konflikten
- › Ein paar Tipps zur Konfliktbewältigung



14. – 15.10.2019
30. – 31.03.2020



DÜSSELDORF Hotel Nikko Düsseldorf
FRANKFURT The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel



351910036
352003067



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de



TECHNIKEN ZUR AKTIVEN IDEENFINDUNG

INNOVATIONSTÄRKE UND LÖSUNGSORIENTIERUNG – SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN DER ZUKUNFT

Neue und gute Ideen werden immer gebraucht – für die Optimierung im Einkauf, die (Neu-)Produktentwicklung, die Optimierung von Prozessen, die ersten Schritte in einem Projekt u.v.m. In diesem Seminar erhalten Sie einen Überblick über Nutzen und Funktionsweise von mehr als 20 Techniken und Braintools zur kreativen Ideengenerierung. Sie erfahren, welche Technik sich am besten für welche Themenstellung eignet, und bekommen zahlreiche Tipps für den Praxiseinsatz. Sie lernen, über den Tellerrand hinauszuschauen und die Kompetenz des Querdenkens optimal zu nutzen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus allen Hierarchiestufen (z.B. Fach- und Führungskräfte, Projektleiter, Mitglieder von Projektteams) und Funktionsbereichen (z.B. Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik, F&E). Insbesondere Mitarbeiter, die sich für neue Ideen, neue Wege sowie Innovationen interessieren.

METHODIK: Fachlicher Input, praktische Beispiele, viele Übungen. Eigene Problemstellungen aus Ihrem Arbeitsalltag sind willkommen.

REFERENT: Sven Poguntke



SEMINARINHALTE

Voraussetzungen für zündende Ideen und Querdenken

- › Erkenntnisse aus der Hirn- und Kreativitätsforschung nutzen
- › Denkblockaden überwinden
- › Denkbrücken zu anderen Wissensgebieten nutzen
- › Informationen und Vorgehensweisen vernetzen
- › Projektkomplexitäten bewältigen

Lernen von Genies und Vordenkern

- › Vorgehen und Denkstrategien berühmter Persönlichkeiten
 - Lernen von Einstein, Gutenberg, Leonardo da Vinci und Hawkins
 - Denkstrategien von besonders kreativen Menschen
- › Wodurch sich unternehmerische Querdenker auszeichnen
 - Bionade, Ikea, Icaro Airlines, Slate Reinigung: Unternehmensbeispiele, die ganze Branchen revolutionieren

Schritte des kreativen Problemlösungsprozesses

- › Forschungsergebnisse zu „Kreative Problemlösung“
- › Rahmenbedingungen für kreative Höchstleistungen
- › Mittel gegen „Betriebsblindheit“ und „Scheuklappen“

Techniken zur kreativen Ideengenerierung

- › Techniken freier Assoziation
 - Brainstorming-Alternativen (z.B. Mitsubishi Brainstorming, Kopfstandtechnik)
 - Brainwriting (Sticky Brainstorming, Methode 635, Brainstation)
- › Techniken strukturierter Assoziation
 - Mind Mapping, Osborn-Checkliste, SCAMPER, Walt-Disney-Methode, 6-Hüte-Methode, Fragen Sie Persönlichkeiten
- › Kombinationstechniken
 - Analografie, Semantische Intuition, Morphologie, SIL-Methode, Tilmag-Methode, Value Innovation
- › Konfrontationstechniken
 - Reizwortmethode, Bionik, Provokationstechnik
- › Kreativität 2.0: Softwaretools und Apps
- › Imaginationstechnik: LEGO®-SERIOUS-PLAY®-Methode

Techniken zur Bewertung von Ideen

- › Checklisten
- › Force Field Analysis
- › SWOT-Analyse
- › Nutzwertanalyse

Was beim Einsatz der Techniken/Braintools zu beachten ist

- › Projektmeetings, Prozessoptimierung, Neuorganisation von Arbeitsabläufen – was bietet sich an?
- › Das Potenzial großer Gruppen: Mit kollektiver Intelligenz zu neuen Ideen
- › Ideen durchsetzen: Warum viele gute Ideen scheitern und was man dagegen tun kann
- › Was Sie persönlich tun können, um künftig besser „quer“ zu denken



- + Interaktive Methoden zur Ideenproduktion
- + Vermittlung von überraschenden und spannenden Grundlagen
- + Querdenktechniken und Braintools
- + Konkrete Praxisbeispiele und Tipps
- + Exemplarische Behandlung von Problemstellungen



28. – 29.10.2019
02. – 03.04.2020



DÜSSELDORF
NÜRNBERG

Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
Living Hotel Nürnberg



351910027
352004016



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.495,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de

BME-SERVICES UND ANMELDUNG

Inhouse-Schulungen	246
BME-Services	248
Veranstaltungshotels	252
Anmeldung	254
Ansprechpartner	255

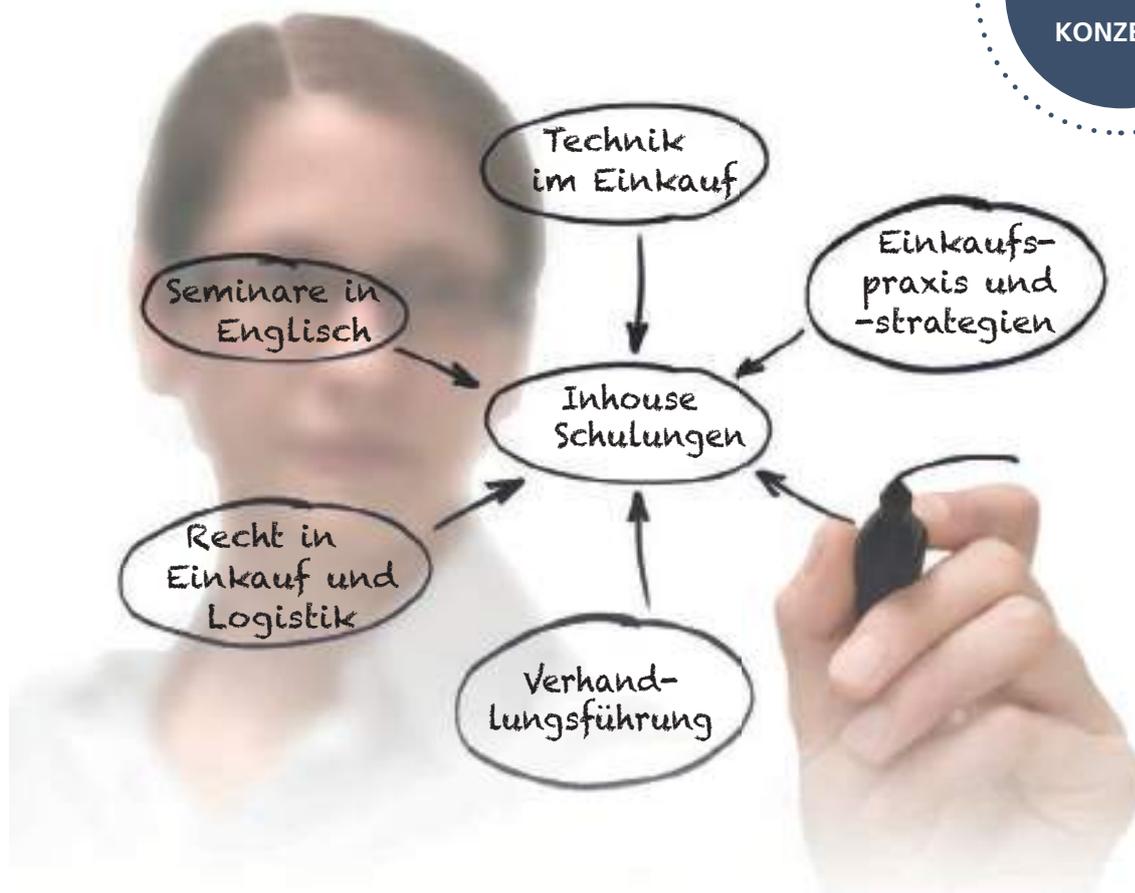


INHOUSE-SCHULUNGEN

INDIVIDUELL – UNTERNEHMENSSEZIFISCH – EXKLUSIV

Inhouse-Schulungen bieten jede Form der Weiterbildung als ganzheitliches Schulungskonzept oder als Einzellösung bei Ihnen vor Ort. Die gängigsten Formate für Ihre Schulungen sind Seminare, die in kleinen Gruppen interaktiv und praxisorientiert Wissen vermitteln, und Lehrgänge, die auf die verschiedenen Aufgabengebiete in Einkauf und Logistik abgestimmt sind und mit einer Zertifikats- bzw. IHK-Prüfung als Nachweis für einen definierten Wissensstand enden. Trainingsmaßnahmen, die strategisch zum Einsatz kommen, vermitteln nicht nur Wissen und Fähigkeiten, sie steigern auch die Motivation Ihrer Mitarbeiter und die Bindung an Ihr Unternehmen.

MASS-
GESCHNEIDERT
KONZEPTE



- › Unser vollständiges Trainingsportfolio können Sie 1:1 als Inhouse-Schulung übernehmen.
- › Auf Wunsch entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen maßgeschneiderte Qualifizierungskonzepte.
- › Wir klären mit Ihnen Ihre Bedarfe, suchen die für Sie richtigen Trainer, arbeiten gemeinsam mit Ihnen und Experten das Konzept aus und analysieren im Nachgang Ihre Schulung.

DIE RICHTIGEN EXPERTEN FÜR IHRE ANFORDERUNGEN

Unsere Trainer sind Experten mit weitreichendem Know-how, das sie in der Praxis erworben haben und zielorientiert, gerade in Bezug auf Ihre Anforderungen, an die Teilnehmer weitergeben. Dies ermöglicht einen intensiven und praxisorientierten Austausch zwischen Trainern und Teilnehmern.



Q

Unser Themenportfolio

- › Einkaufspraxis und -strategien
- › Verhandlungsführung
- › Einkauf – Direktes Material
- › Einkauf – Indirektes Material & Dienstleistungen
- › Technik im Einkauf
- › SAP® Anwenderschulungen im Einkauf
- › Recht in Einkauf und Logistik
- › Logistik & Supply Chain Management
- › Seminare in Englisch
- › Global Sourcing und interkulturelle Kompetenz
- › Kompetenz für Führungskräfte
- › Projektmanagement
- › Persönlichkeitsentwicklung & Arbeitstechniken
- › Zertifikatslehrgänge mit anerkannten Abschlüssen

+

Ihr Nutzen

- + Hohe Wirtschaftlichkeit durch Zeitersparnis und geringe Kosten pro Teilnehmer
- + Der Trainer vermittelt Ihren Mitarbeitern aktuelles Fachwissen, Methodenkompetenz und innovative Lösungsansätze
- + Flexible Bestimmung von Schulungsort und -zeiten
- + Einheitlicher Wissensstand im Unternehmen
- + Begleitende Trainingsmaterialien
- + Sie bestimmen Teilnehmerzahl und Gruppenzusammensetzung
- + Verbesserung der internen Zusammenarbeit durch abteilungs- und bereichsübergreifende Teilnehmergruppen
- + Internationale Schulungen möglich
- + Beachtung branchenspezifischer Anforderungen

IHRE ANSPRECHPARTNER FÜR IHRE INHOUSE-SCHULUNGEN



Michael Baumann
Vertriebsmanager Inhouse
Telefon: 06196 5828-204
E-Mail: michael.baumann@bme.de



Britta Friesen
Key Account Manager
Telefon: 06196 5828-203
E-Mail: britta.friesen@bme.de



Brigitte Binasch
Senior Bildungsmanager Inhouse
Telefon: 06196 5828-202
E-Mail: brigitte.binasch@bme.de



FACHGRUPPEN BEIM BME

Hier ist die Fachexpertise im BME gebündelt

Der Bundesverband als Fachverband für Einkauf, Supply Chain und Logistik hat sein Fachwissen in den BME-Fachgruppen gebündelt. Das hier erarbeitete Fachwissen fließt in Publikationen, Veranstaltungen und alle weiteren Aktivitäten des BME ein.

Eine Fachgruppe ist ein Arbeitskreis aus zirka 10 bis 20 Personen, die sich regelmäßig treffen und sich über ein bestimmtes einkaufs- oder logistik-relevantes Thema austauschen. Ziel unserer Fachgruppen ist es, den fachlichen Austausch zwischen Verbandsmitgliedern unabhängig von der Unternehmensgröße und Branchenzugehörigkeit zu fördern sowie im Ergebnis die Einkaufsprozesse gemeinsam zu verbessern und Standards zu schaffen.

In den drei Kategorien Einkauf, Logistik und Öffentliche Auftraggeber gibt es über 25 Fachgruppen mit unterschiedlichen Schwerpunkten, wie z.B. Strategie (u.a. Wertbeitrag, Prozesse, SCM), Branchen (u.a. Stadtwerke, Finanzdienstleister, Krankenhäuser) oder indirekter Einkauf (u.a. Marketing, Facility Management, Fuhrpark).

Nähere Informationen erhalten Sie unter  [bme.de/netzwerk/sektionen](https://www.bme.de/netzwerk/sektionen)

Know-how
in über 20 Fach-
gruppen



IHR ANSPRECHPARTNER

Matthias Berg
Leiter Sektion Fachgruppen
Personal und Karriere
Telefon: 06196 5828-128
E-Mail: matthias.berg@bme.de

YOUNG PROFESSIONALS

Beitragsfrei
bis zum Alter
von 27 Jahren
!

Die Young-Professionals-Initiative ist das Netzwerk des BME für Studierende und Young Professionals.

Zentrale Idee ist es, die mehr als 1.100 Nachwuchskräfte zu vernetzen und ihnen ein umfangreiches, branchenübergreifendes Forum zum Austausch zu bieten.

Die Mitgliedschaft ist für Studierende und Young Professionals bis zum Alter von 27 Jahren beitragsfrei!

 bme.de/yp

Young Professionals

Die Initiative des BME zur Nachwuchsförderung für Einkauf, SCM und Logistik



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Alina Tillmann
Telefon: 06196 5828-163
E-Mail: alina.tillmann@bme.de



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Derya Dikkaya
Referentin Regionen
Telefon: 06196 5828-154
E-Mail: derya.dikkaya@bme.de



PERSONAL UND KARRIERE

Arbeitgeber und Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Supply Chain und Logistik einfacher und schneller in Kontakt bringen – das ist das Ziel der BME-Services im Bereich Personal & Karriere.

UNTERNEHMEN

- › Stellenanzeigen veröffentlichen
- › Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber präsentieren
- › Kandidaten finden

KANDIDATEN

- › Jobs suchen und merken
- › Lebenslauf anlegen
- › Direkt online über BME-JobSource bewerben



BME-JobSource
www.jobsource.bme.de



IHR ANSPRECHPARTNER

Manuel Steckermayr
Telefon: 06196 5828-259
E-Mail: manuel.steckermayr@bme.de

 bme.de/personal-karriere

 jobsource.bme.de

BME-KARRIERELOUNGE FÜR IHRE BERUFLICHE ZUKUNFT IM EINKAUF



KARRIERE LOUNGE

BME-KARRIEREBERATUNG

Sie wollen wissen, wie Ihre nächsten Karriereschritte aussehen könnten?

In einem 60-minütigen persönlichen Gespräch widmen wir uns Ihren Fragen und Anliegen zu Ihrer Karriere.

BME-KANDIDATENPOOL

Treten Sie mit interessierten Arbeitgebern in Kontakt oder bewerben Sie sich direkt vor Ort.

Sie haben die Möglichkeit, Ihr aussagekräftiges Kurzprofil inklusive Bewerbungsunterlagen im BME-Kandidatenpool hochzuladen.

BME-KARRIEREWAND

Lassen Sie sich von Unternehmen überzeugen und begeistern – ganz einfach und ganz offline.

An der BME-Karrierewand können Sie sich über aktuelle Stellenanzeigen aus Einkauf, Supply Chain und Logistik informieren.

BME-FOTOSHOOTING

Ihr neues, professionelles Foto für Bewerbungen, XING oder LinkedIn

Nutzen Sie das BME-Special und lassen Sie sich kostenfrei von einem professionellen Fotografen ablichten. Im Anschluss wählen Sie die drei besten Bilder aus und nehmen diese direkt auf einem USB-Stick mit.



Für die Anmeldung zur BME-Karriereberatung sowie zum BME-Fotoshooting ist eine vorherige Registrierung auf www.jobsource.bme.de inkl. Hochladen Ihres aktuellen Lebenslaufs erforderlich. Ihre Anmeldung per E-Mail unter Angabe des gewünschten Specials und Ihrer Wunschtermine nimmt Manuel Steckermayr gerne entgegen: manuel.steckermayr@bme.de

!
Sie möchten eine Stellenanzeige in der BME-Karriere-lounge platzieren? Alle Informationen auf jobsource.bme.de



IHR ANSPRECHPARTNER

Manuel Steckermayr
Telefon: 06196 5828-259
E-Mail: manuel.steckermayr@bme.de

Weitere Informationen finden Sie unter:

- bme.de/personal-karriere
- jobsource.bme.de

Termine BME-Karriere-lounge

54. Symposium Einkauf und Logistik
11. BME-eLÖSUNGSTAGE 2020
Hannover Messe

13. – 15. November 2019
24. – 25. März 2020
20. – 24. April 2020

BERLIN
DÜSSELDORF
HANNOVER

Intercontinental
Maritim Hotel
Hannover Messe

4. Lake Constance SupplierDialogue

14. – 15.10.2019 | FRIEDRICHSHAFEN



CHANGE OR DIE

- Disrupt or be disrupted – wie muss die Zukunft aktiv gestaltet werden?
- Smart Supply Chain – was bringen Robotik, Big Data & AI?
- Agile New World – fit für die Arbeitswelt von morgen?

U.a. mit Beiträgen folgender Unternehmen:

Fachhochschule St. Gallen • Festo AG & Co. KG • OC Oerlikon AG • Resolto Informatik GmbH • Rolls-Royce Power Systems AG • Steinbeis-Hochschule Berlin • Universal Robots (Germany) GmbH • ZF Friedrichshafen AG



VERANSTALTUNGSHOTELS



BAD AIBLING

B&O Parkhotel Bad Aibling
Dietrich-Bonhoeffer-Straße 31
83043 Bad Aibling
Telefon: 08061 389990

BERLIN

ARCOTEL John F Berlin
Werderscher Markt 11
10117 Berlin
Telefon: 030 4050460

Maritim Hotel Berlin
Stauffenbergstraße 26
10785 Berlin
Telefon: 030 20650

Radisson Blu Hotel Berlin
Karl-Liebknecht-Str. 3
10178 Berlin
Telefon: 030 238280

**relexa hotel
Stuttgarter Hof Berlin**
Anhalter Straße 8-9
10963 Berlin
Telefon: 030 264830

Spreespeicher Berlin
Stralauer Allee 2
10245 Berlin
Telefon: 030 814590700

BONN

Hilton Bonn
Berliner Freiheit 2
53111 Bonn
Telefon: 0228 72690

Maritim Hotel Bonn
Godesberger Allee
53175 Bonn
Telefon: 0228 81080

BREMEN

Maritim Hotel Bremen
Hollerallee 99
28215 Bremen
Telefon: 0421 37890

DUISBURG

Mercure Hotel Duisburg City
Landfermannstraße 20
47051 Duisburg
Telefon: 0203 300030

DÜSSELDORF

Holiday Inn Düsseldorf City
Toulouser Allee 5
40211 Düsseldorf
Telefon: 0211 20541100

Hotel Nikko Düsseldorf
Immermannstraße 41
40210 Düsseldorf
Telefon: 0211 8342707

Maritim Hotel Düsseldorf
Maritim-Platz 1
40474 Düsseldorf
Telefon: 0211 52090

**Mercure Hotel Düsseldorf
City Nord**
Noerdlicher Zubringer 7 /
Moersbroicher Ei
40470 Düsseldorf
Telefon: 0211 989040

**Mercure Hotel Düsseldorf
Seestern**
Fritz-Vomfelde-Straße 38
40547 Düsseldorf
Telefon: 0211 530760

**relexa hotel Airport
Düsseldorf-Ratingen**
Berliner Str. 95
40880 Ratingen
Telefon: 02102 4580

DORTMUND

Steigenberger Hotel Dortmund
Berswordstr. 2
44139 Dortmund
Telefon: 0231 9021 0

FRANKFURT

H+ Hotel Bad Soden
Königsteiner Straße 88
65812 Bad Soden
Telefon: 06196 200 0

Com Center Frankfurt
Dreieichstraße 59
60594 Frankfurt am Main
Telefon: 069 9133090

Design Offices Frankfurt
Barckhausstraße 1
60325 Frankfurt am Main
Telefon: 069 24756890

Lindner Congress Hotel Frankfurt

Bolongarostraße 100
65929 Frankfurt am Main
Telefon: 069 3300200

**Mercure Hotel Frankfurt
Eschborn Ost**
Helfmann-Park 6
65760 Eschborn
Telefon: 06196 9010

**Mercure Hotel Frankfurt
Eschborn Helfmann Park**
Helfmann-Park 1
65760 Eschborn
Telefon: 06196 96970

**Mercure Hotel & Residenz
Frankfurt Messe**
Voltastraße 29
60486 Frankfurt am Main
Telefon: 069 79260

NH Frankfurt Niederrad
Lyoner Str. 5
60528 Frankfurt
Telefon: 069 666080

**The Rilano Hotel Frankfurt
Oberursel**
Zimmersmühlenweg 35
61440 Frankfurt am Main/
Oberursel
Telefon: 06171 5000

relexa hotel Frankfurt
Lurgiallee 2
60439 Frankfurt am Main
Telefon: 069 95 7780

Welcome Hotel Frankfurt
Leonardo-da-Vinci-Allee 2
60486 Frankfurt am Main
Telefon: 069 7706700

FREIBURG

Hotel Stadt Freiburg
Breisacher Straße 84
79110 Freiburg im Breisgau
Telefon: 0761 89680

**Mercure Hotel Freiburg
Am Münster**
Auf der Zinnen 1
79098 Freiburg im Breisgau
Telefon: 0761 38510

GRAINAU

**Sentido Zugspitze Berghotel
Hammersbach**
Kreuzeckweg 2-6
82491 Grainau
Telefon: 08821 983 0

HAMBURG

**Adina Apartment Hotel
Hamburg Speicherstadt**
Willy-Brandt-Straße 25
20457 Hamburg
Telefon: 040 3346080

ARCOTEL Rubin Hamburg
Steindamm 63
20099 Hamburg
Telefon: 040 241 929 0

**Courtyard by Marriott
Hamburg Airport**
Flughafenstraße 47
22415 Hamburg
Telefon: 040 531020

**IntercityHotel Hamburg
Hauptbahnhof**
Glockengießerwall 14/15
20095 Hamburg
Telefon: 040 248700

Lindner Park-Hotel Hagenbeck
Hagenbeckstraße 150
22527 Hamburg
Telefon: 040 800808100
Telefon: 040 391900

HANNOVER

Hotel Plaza Hannover
Fernroderstr. 9
30161 Hannover
Telefon: 0511 3388 0

IntercityHotel Hannover
Rosenstraße 1
30159 Hannover
Telefon: 0511 1699210

**Maritim Airport Hotel
Hannover**
Flughafenstraße 5
30669 Hannover
Telefon: 0511 97370



Mercure Hotel Hannover
Oldenburger Allee
Oldenburger Allee 1
30659 Hannover
Telefon: 0511 61550

KASSEL

Renthof Kassel
Renthof 3
34117 Kassel
Telefon: 0561 506680

KEMPTEN

Bayerischer Hof Kempten
Füssener Str. 96
87437 Kempten
Telefon: 0831 57180

KÖLN

AZIMUT Hotel Köln
Hansaring 97
50670 Köln
Telefon: 0221 888760

Com Center Köln
Stolberger Straße 309
50933 Köln
Telefon: 0221 48540

Design Offices Köln Dominium
Tunisstraße 19-23
50667 Köln
Telefon: 0221 65086400

H+ Hotel Köln Hürth
Kreuzstraße, Theresienhöhe 99
50354 Hürth
Telefon: 02233 94400

Maritim Hotel Köln
Heumarkt 20
50667 Köln
Telefon: 0221 20270

Novotel Köln City
Bayenstraße 51
50678 Köln
Telefon: 0221 801470

LEIPZIG

The Westin Leipzig
Gerberstraße 15
04105 Leipzig
Telefon: 0341 9880

MAINZ

Hilton Mainz
Rheinstraße 68
55116 Mainz
Telefon: 06131 2450

Hilton Mainz City
Münsterstraße 11
55116 Mainz
Telefon: 06131 2780

Novotel Mainz
Augustusstraße 6
55131 Mainz
Telefon: 06131 9540

MÜNCHEN

arcona Living München
Nymphenburger Straße 136
80636 München
Telefon: 089 5402270

Best Western Plus Parkhotel Erding
Am Bahnhof 3
85435 Erding
Telefon: 08122 4990

Maritim Hotel München
Goethestraße 7
80336 München
Telefon: 089 552350

The Rilano Hotel München
Domagkstraße 26
80807 München
Telefon: 089 360010

NÜRNBERG

Adina Apartment Hotel Nürnberg
Dr.-Kurt-Schumacher-Straße 1
90402 Nürnberg
Telefon: 0911 477350

IntercityHotel Nürnberg
Eilgutstraße 8
90443 Nürnberg
Telefon: 0911 2478s0

Living Hotel Nürnberg
Obere Kanalstraße 11
90429 Nürnberg
Telefon: 0911 9295660

Maritim Hotel Nürnberg
Frauentorgraben 11
90443 Nürnberg
Telefon: 0911 23630

Park Inn by Radisson Nürnberg
Sandstraße 2-8
90443 Nürnberg
Telefon: 0911 704040

OSNABRÜCK

Hotel Westerkamp Osnabrück
Bremer Straße 120
49084 Osnabrück
Telefon: 0541-97770

STUTTGART

arcona MO.HOTEL Stuttgart
Hauptstraße 26
70563 Stuttgart
Telefon: 0711 280560

DORMERO Hotel Stuttgart
Plieninger Straße 100
70567 Stuttgart
Telefon: 0711 7210

Holiday Inn Stuttgart
Mittlerer Pfad 25-27
70499 Stuttgart
Telefon: 0711 988880

Hotel Park Consul Stuttgart/ Esslingen
Grabbrunnenstraße 19
73728 Esslingen am Neckar
Telefon: 0711 41111-0

Maritim Hotel Stuttgart
Seidenstraße 34
70174 Stuttgart
Telefon: 0711 9420

Mercure Hotel Bristol Stuttgart Sindelfingen
Wilhelm-Haspel-Straße 101
71065 Sindelfingen
Telefon: 07031 6150

Mercure Hotel Stuttgart Airport Messe
Eichwiesenring 1/1
70567 Stuttgart
Telefon: 0711 72660

Mercure Hotel Stuttgart Böblingen
Otto-Lilienthal-Straße 18
71034 Böblingen
Telefon: 07031 6450

Mövenpick Hotel Stuttgart Airport
Flughafenstraße 50
70629 Stuttgart
Telefon: 0711 553440

Park Inn by Radisson Stuttgart Hauptstätter Straße
Hauptstätter Straße 147
70178 Stuttgart
Telefon: 0711 320940

Pullman Stuttgart Fontana
Vollmoellerstraße 5
70563 Stuttgart
Telefon: 0711 7300

ULM

Leonardo Royal Hotel Ulm
Mörikestr. 17
89077 Ulm
Telefon: 089 62039 779

WIESBADEN

Dorint Pallas Wiesbaden
Auguste-Viktoria-Straße 15
65185 Wiesbaden
Telefon: 0611 33060

Mercure Hotel Wiesbaden City
Bahnhofstraße 10-12
65185 Wiesbaden
Telefon: 0611 1620

Radisson Blu Schwarzer Bock
Kranzplatz 12
65183 Wiesbaden
Telefon: 0611 1550

WÜRZBURG

GHOTEL hotel & living Würzburg
Schweinfurter Straße 3
97080 Würzburg
Telefon: 0931 359620

Maritim Hotel Würzburg
Pleichertorstraße 5
97070 Würzburg
Telefon: 0931 30530

ANMELDUNG

06196 5828-299

anmeldung@bme-akademie.de



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn



Ja, ich melde mich an wie folgt:

Veranstaltungs-/Produkt-Titel

Veranstaltungs-Nr. 

Ort Datum

Teilnehmer 1

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Teilnehmer 2

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Firma

Branche

Straße/Postfach PLZ/Ort

Telefon Fax

 Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung

Straße/Postfach PLZ/Ort Internet

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr für Seminare zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.** In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen, Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. **Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.**

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung ist der Teilnehmer selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Rücktritt bei Veranstaltungen

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- EUR zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird. Gelten für Veranstaltungen gesonderte Rücktrittsregelungen, weist die BME Akademie GmbH im Einzelfall darauf hin. Bitte beachten Sie, dass bei Lehrgängen und Inhouse-Seminaren gesonderte Rücktrittsregelungen gelten.

Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz.

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb. Änderungen vorbehalten.

Bildquellen: BME-Bildarchiv, iStock.com, shutterstock.com, stock.adobe.com, fotolia.de

www.bme-akademie.de

DIE BME AKADEMIE – IHR PARTNER FÜR WEITERBILDUNG



INVESTITIONSSICHERUNG – RISIKOFREI BUCHEN!

Falsches Seminar gewählt? Sie haben die Möglichkeit, bis zur ersten Kaffeepause des ersten Seminartages zu entscheiden: Sollte das Seminar nicht Ihren Erwartungen entsprechen, können Sie selbstverständlich eine Neuauswahl aus unserem Programm treffen. In diesem Fall wenden Sie sich bitte direkt an den Referenten vor Ort oder unseren Customer Service! Bitte beachten Sie hierbei, dass Reise- und Übernachtungskosten nicht erstattet werden.

FÖRDERUNGSMÖGLICHKEITEN

Bei der BME Akademie können Sie eine Vielzahl der aktuell existierenden Förderungsmöglichkeiten von Weiterbildungsmaßnahmen in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik in Anspruch nehmen. Sparen Sie gleichzeitig Kosten für sich und Ihr Unternehmen – profitieren Sie von qualifizierter Weiterbildung!

Nähere Informationen erhalten Sie auf



[bme.de/foerderung](https://www.bme.de/foerderung)

VERANSTALTUNGSTICKET DER BAHN

Reisen Sie mit attraktiven Sonderkonditionen der Deutschen Bahn zu unseren Veranstaltungen.

Schon ab **54,90 EUR** können Sie von jedem DB-Bahnhof starten. Machen Sie Reisezeit zu Ihrer Zeit und nutzen Sie die An- und Abreise zum Arbeiten, Entspannen oder Genießen.

Nähere Informationen und den Link zur Online-Buchung finden Sie auf



[bme.de/bahn](https://www.bme.de/bahn)

Für einen besseren Lesefluss wird in diesem Katalog die männliche Sprachform als generisches Maskulinum verwendet.

WIR BEANTWORTEN GERNE IHRE FRAGEN – INDIVIDUELL UND AKTUELL

Gerne informiert Sie unsere Kundenberatung bei Fragen zu Terminen, Verfügbarkeiten und Anmeldungen:



Jacqueline Berger
Teamleiterin Customer Service
Telefon: 06196 5828-200
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de



Melanie Baum
Customer Service Managerin
Telefon: 06196 5828-201
E-Mail: melanie.baum@bme.de



Anna Kopecki
Customer Service Managerin
Telefon: 06196 5828-114
E-Mail: anna.kopecki@bme.de

Bei Fragen zu Seminarinhalten helfen Ihnen gerne:

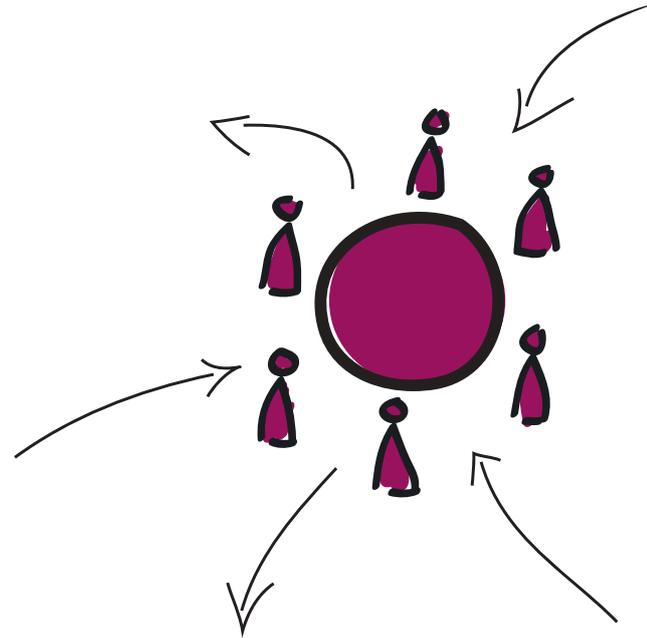


Anna Riedl
Teamleiterin Seminare
Telefon: 06196 5828-253
E-Mail: anna.riedl@bme.de

Adressänderungen nehmen wir gerne unter adresse@bme.de oder Telefon 06196 5828-219 entgegen.

www.bme-akademie.de

www.bme.de/social



BESUCHEN SIE UNS ONLINE

Nutzen Sie den Katalog als umfangreiches Informationswerk oder für den schnellen Überblick.

Sie haben ein Seminar gefunden, das Sie interessiert?

Über die URL, gekennzeichnet mit  auf jeder Seite, kommen Sie auf direktem Weg zum gewünschten Seminar und zur Online-Buchung!

Bleiben Sie mit uns in Kontakt.

