

Kostenanalyse im indirekten Einkauf

SEMINARBESCHREIBUNG

Der indirekte Einkauf ist erst spät in den Fokus der Verantwortlichen gerückt. Mittlerweile liegt der Fokus der Optimierungsmaßnahmen aber auch im indirekten Einkauf und somit werden verstärkt Methoden und Tools des direkten Einkaufs auf den indirekten Bereich angepasst.

Lernen Sie die Vorgehensweise kennen, erfahren Sie den aktuellen Stand zu möglichen Tools und setzen Sie das Erlernte im Anschluss direkt in der Praxis um.

ZIELGRUPPE

Das Seminar richtet sich an alle Einkäufer für indirektes Material, die nicht mehr um den Preis feilschen, sondern sachlich begründet die Verhandlung zum Erfolg führen wollen.

Seminarleiter: Frank Bröker, Geschäftsführer von EBITengineers

Termine: 17.-18. September 2018

Seminargebühr: 1.295,- pro Person

In den Seminargebühren sind die Seminarunterlagen enthalten und für Ihr leibliches Wohl während des Seminars ist ebenfalls gesorgt.

Das heißt wir laden Sie zu Getränken, Snacks und Mittagessen ein.

Ein Abendessen ist nicht enthalten, da die meisten Teilnehmer den Abend gerne individuell gestalten möchten.

Die Hotelübernachtung ist bitte ebenfalls selbst zu entrichten.

Wir haben ein paar Zimmer für Sie reservieren lassen, bei Bedarf sollte zur Sicherheit aber eine rechtzeitige Buchung im Tagungshotel erfolgen.

Veranstaltungsort: Jagdhaus Waldfrieden (bei Hamburg)



SEMINARINHALTE

Kostenanalyse im indirekten Einkauf

- Herausforderungen bei der Kostenanalyse im indirekten Einkauf
- Abgrenzung zum direkten Einkauf
- Wertbeitrag des indirekten Einkaufs
- Potenzialanalysen
- Einkaufshebel des indirekten Einkaufs

Übersicht zu Kostenanalyse-Tools

- Kurzeinführung Kostenrechnung
- Bottom Up vs. Top Down
- Welche Ansätze eignen sich für den indirekten Einkauf?
- Stärken, Schwächen und Einsetzbarkeit der Tools
- Funktionsweise und Kosten der Tools
- Vorgehensweise und Auswahl des Tools

Identifizieren von Potenzialanalysen im indirekten Einkauf

- Kostensenkungsfelder identifizieren
- Kostenanalyse am Beispiel verschiedener Warengruppen und Dienstleistungen:

Büromaterial, Verpackung, Software, Reisedienstleistungen, Beratung, Marketing, Externe Montage, Facility Management

- Interpretation und Genauigkeit der Ergebnisse
- Ableiten von Handlungsempfehlungen

Realisierung der Potenziale

- Vorbereitung auf die Warengruppe
- Motive des Geschäftspartners hinterfragen
- Handlungsalternativen prüfen
- Klare Aufgabenstellung und Zielsetzung formulieren
- Entwickeln einer passenden Verhandlungsstrategie

Einführen von Kostenanalyse-Tools

- Bewerten der in Fragen kommenden Tools
- Eingrenzen der Favoriten
- Testen der Systeme - Proof of Concept
- Entscheidung herbeiführen
- Aufsetzen eines Projektteams zur Einführung

Mehr Transparenz schaffen: Kennzahlen und Controlling

- Controlling der Ergebnisse
- Kennzahlen für das Controlling
- Einsparungen nachweisen und präsentieren

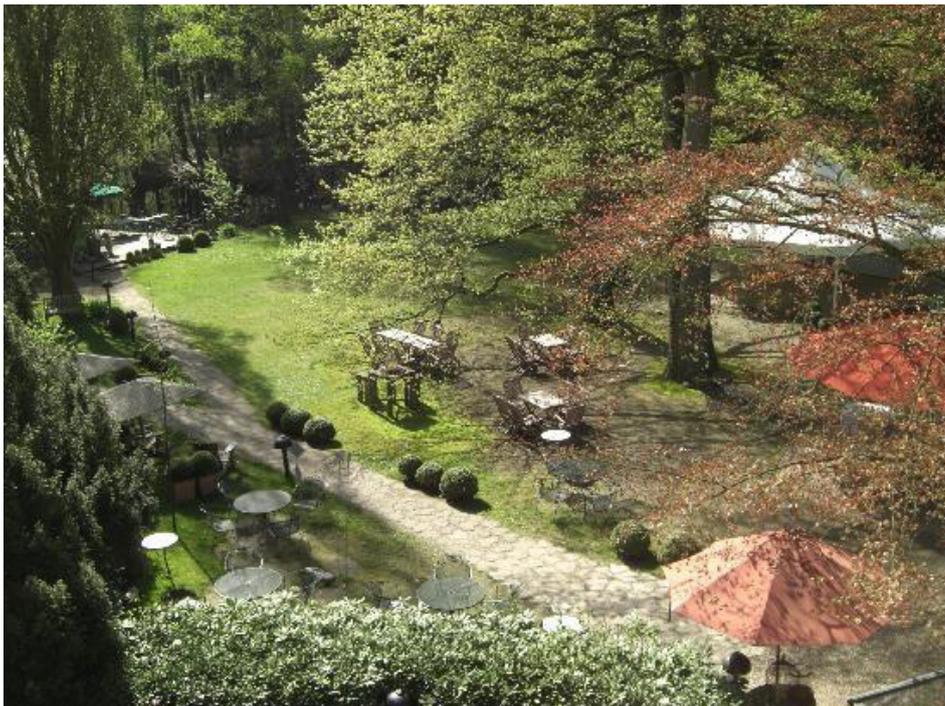


Hier noch Infos zum Veranstaltungsort

Jagdhaus Waldfrieden
Romantik Hotel und Restaurant
Kieler Straße 1
25485 Bilsen-Quickborn

Telefon +49 4106 610 20
Telefax +49 4106 691 96

info@waldfrieden.com
www.waldfrieden.com



ANFAHRT:

Auto:

A7 Ausfahrt Quickborn, über Ellerau zur B4 Richtung Bad Bramstedt. Auffahrt linker Hand zwischen Quickborn und Bilsen. Kostenlose Parkplätze vorhanden.

Bahn:

AKN Richtung Kaltenkirchen vom Hamburger Hbf. bis Quickborn. Bus Linie 294 bis Bilsen, Waldfrieden.

Kostenanalyse im indirekten Einkauf

SEMINARANMELDUNG:

Ort: Datum:

TEILNEHMER 1:

Name: Vorname:

Position: Abteilung:

Telefon: Fax:

E-Mail:

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

TEILNEHMER 2:

Name: Vorname:

Position: Abteilung:

Telefon: Fax:

E-Mail:

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Firma:

Branche:

Straße/Postfach: PLZ/Ort:

Telefon: Fax:

Datum/Unterschrift:

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung:

Straße/Postfach: PLZ/Ort: