

## Veranstalter

Dieses Seminar wird vom Institut für Purchasing und Supply Management an der KFRU Knowledge Foundation in Zusammenarbeit von ArcBlue Consulting und der ESB Business School durchgeführt.

Veranstaltungsort ist die ESB Business School der Hochschule Reutlingen.

Es gelten die AGBs der KFRU  
([www.kfru.de/footer/agb](http://www.kfru.de/footer/agb))

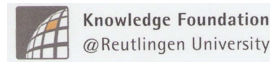
## Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für dieses zweitägige Seminar beträgt 1095,- Euro. Die Veranstaltungen des IPS sind von der Umsatzsteuer (MwSt.) befreit. Buchung ist bis drei Werktage vor Termin möglich.

## Kontakte

*Institut für Purchasing und Supply Management  
Knowledge Foundation @ Reutlingen University  
Alteburgstraße 150  
72162 Reutlingen*

*Kontakte für Anmeldung und Fragen:  
Dr. Robert Freidinger  
Institutsleiter  
Tel.: 07033 33793  
Fax: 07033 33792  
Email: [info@ips.college](mailto:info@ips.college)  
[www.ips.college](http://www.ips.college)*



**KFRU Knowledge Foundation @ Reutlingen University** ist eine gemeinnützige Stiftung an der Universität Reutlingen. Sie führt an den angegliederten Instituten Seminare und Studienprogramme für die Aus- und Weiterbildung für strategische Wissenserweiterung von Fachleuten, Unternehmen und anderen Organisationen durch.



**ESB Business School** ist eine der Fakultäten der Universität Reutlingen und führt nationale und internationale Masterstudiengänge in Vollzeit und berufsbegleitend, auch in Zusammenarbeit mit anderen Business Schools weltweit durch. Bei zahlreichen bundesweiten Rankings belegt die Hochschule Reutlingen bzw. die ESB Business School seit Jahren die vordersten Plätze.



**ArcBlueGlobal** ist eine internationale Organisation mit ca. 100 hochqualifizierten Trainern, Beratern und Fachleuten zu allen Themen des Einkaufs und der Supply Chain. Seit 30 Jahren zeichnet die Experten eine professionelle Erfahrung im Generieren von direktem Nutzen für die Kunden aus. Dabei wird ein Lernerfahrungsschatz kreiert, der Kunden, verbesserte Strategien, Kompetenzen, Werkzeuge und Techniken zur Steigerung des Unternehmenserfolges bringt.

## Seminar Strategischer Einkauf

**11.&12. Mai 2016 in Reutlingen**  
**11.&12. Juli 2016 in Reutlingen**  
**28.&29. September in Reutlingen**  
**12.&13. Oktober in Reutlingen (in englischer Sprache)**  
**26.&27. Oktober in Reutlingen**

## Warum dieses Seminar für alle Einkäufer wichtig ist

Preis- und Kostendruck im Einkauf steigen permanent. Somit ist eine professionelle und strategisch strukturierte Arbeit Ihrer Einkäufer mehr denn je von existenzieller Bedeutung.

Da Unternehmen heute 50-80% oder sogar mehr ihres Umsatzes bei Lieferanten beschaffen, gehört Ihr Einkauf zu einem Ihrer wichtigsten Wertgeneratoren. Besonders der Strategische Einkauf wird heute immer mehr zu der Stellschraube für Ihren Unternehmenserfolg.

Nur wenn Sie Ihren Einkauf vorausschauend sowie bereichsübergreifend gestalten und mit konsequent ausgerichteten Strategien betreiben, werden Sie trotz der gestiegenen Anforderungen auf den heutigen Märkten profitabel agieren können.

## Seminarziele und Ihr Nutzen

Dieses praxisorientierte topaktuelle Seminar vermittelt Ihnen die wesentlichen Methoden und Werkzeuge zur Entwicklung und Umsetzung moderner Beschaffungsstrategien. Sie richten Ihren Einkauf konsequent auf Ihre Unternehmensziele aus, vertiefen Ihre Kenntnisse und wenden effektive Instrumente an. Sie erfahren, wie Sie Ihr Beschaffungsportfolio und Ihre Einkaufsprozesse zielgerichtet segmentieren, optimal gestalten und aufgrund rationaler Entscheidungen erfolgsorientiert implementieren.

Professionelle Trainer mit langjähriger einschlägiger Berufserfahrung zeigen Ihnen anhand von Impulsvorträgen und ausgewählten Fallstudien, wie Sie die strategische Rolle des Einkaufs in Ihrer Wertschöpfungskette stärken und Ihre Ziele konsequent umsetzen können.

## Zielgruppe und Vorkenntnisse

Fach- und Führungskräfte, Mitarbeiter und Assistenten in Einkauf, Beschaffung, Supply Chain, Materialwirtschaft und Logistik.

Für dieses Seminar sind keine besonderen Vorkenntnisse erforderlich. Vorhandene Kenntnisse aus dem Bereich Einkauf & Beschaffung sind jedoch von Vorteil, damit ein fruchtbarer Erfahrungsaustausch stattfinden kann und sich somit eine bereichernde Gruppen- und Diskussionsdynamik entwickelt.

## Referenten

**Robert Freidinger**, Dr.-Ing., MCIPS, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung in Einkauf und Supply Chain, erfahrener Trainer und Berater im Strategischen und Operativen Einkauf in Großunternehmen, Mittelstand und Körperschaften des Öffentlichen Rechts.

**Karlheinz Hauber**, Dipl.-Kaufmann, mit mehr als 25 Jahren internationaler Erfahrung im Strategischen Einkauf und in der Supply Chain in mehreren Organisationen, Senior Experte für Beschaffung und Supply Chain.

## Methoden

Die Seminarbestandteile sind eine speziell gefächerte Mischung aus direktem Trainerinput mit Präsentationen, Kurzvorträgen und Diskussionen sowie aus Gruppenarbeit, Rollenspielen, Praxisfällen, Tipps und Lösungsvorschlägen und einem dazugehörigen Erfahrungsaustausch. Die Konzeption unserer Veranstaltungen ermöglicht den Teilnehmern das erworbene Wissen sofort in Ihrem Arbeitsalltag anzuwenden.

## Dokumentation und Praxishilfen

Detaillierte Seminarunterlagen für einen sofortigen Einsatz in Ihrem Unternehmen, inkl. u.a. Vorlagen für die tägliche Arbeit, Rezepte für die Warenkorb- und Lieferantanalyse, Strategietemplates, Einkaufsplan, Checklisten etc.

## Inhalte und Aufbau des Seminars

### Erster Tag 10:00h – 18:00h

- Begrüßung, Organisation und Lernvertrag
- Stärkung der Wertschöpfung durch Strategischen Einkauf
- Von der Unternehmensstrategie zum Strategischen Einkauf
- Die Kernschritte des Beschaffungszyklus und das strategische Potenzial in der Wertschöpfungskette
- Aktuelles und essenzielles Know-how zum Strategischen Einkauf
  - Fallstudie – „Licht aus, Spot an“ – Case 1
- Bedeutung und Umsetzung eines Warengruppenmanagements

Anschließend findet ein **Get-together** statt mit der Gelegenheit, sich mit den Experten und KollegInnen in einer lockeren Atmosphäre auszutauschen und die Netzwerke zu erweitern.

### Zweiter Tag 08:30h – 16:30h

- Kundensegmentierung – Die Lieferantensicht
- Fallstudie – „Licht aus, Spot an“ – Case 2
- Arten von Beziehungen und Stakeholderanalyse
- Das Spektrum der Lieferantenbeziehungen und Ihre Einflussmöglichkeiten
- Fallstudie „Der Lieferant als Partner“
- Die Basis des Einkaufserfolgs – die Entwicklung der richtigen Strategie
- Die eigene Strategie zielorientiert, konsequent und erfolgreich umsetzen
- Erläuterung des Konzepts mit Fallstudie
- Effektive Strategieverfolgung – der Einkaufsplan
- Wie messen/bewerten Sie die Strategieumsetzung
- Vervollständigen des Lernvertrags