



## Ihr Vorsprung:

- 1. Einsparpotenziale erschließen:**  
Wie Sie im Einkauf den „Margen-Turbo zünden“.
- 2. Markt-Insider werden:**  
Die Welt der Vormaterial- und Rohstoffmärkte verstehen und nutzen.
- 3. Kostenstrukturanalyse einsetzen:**  
Damit erzielen Sie mehr als nur kurzfristige Einsparungen.

## Zielgruppe

Diesen Praxis-Workshop besuchen Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen:

- Einkauf / Beschaffung
- Materialwirtschaft
- Technischer Einkauf
- Dienstleistungseinkauf
- C-Teil- und Gemeinkosten-Beschaffung

*Maximal  
12 Teilnehmer!*

## Termine 2012

01. + 02. Februar	<b>Frankfurt</b>
14. + 15. März	<b>München</b>
28. + 29. November	<b>Hamburg</b>
05. + 06. Dezember	<b>Bielefeld</b>

## Termine 2013

27. + 28. Februar	<b>Frankfurt</b>
15. + 16. Mai 2011	<b>Hamburg</b>
04. + 05. Dezember	<b>Bielefeld</b>

## Buchung



Bitte per Fax  
05202/15 81 28 mit der  
Vorzugs-Reservierung



oder einfach online unter  
[www.einkaeufer-akademie.de](http://www.einkaeufer-akademie.de)

# Gewinnquelle Einkauf

Der sichere Weg zu erstklassigen Beschaffungserfolgen

## Heben Sie den „Gold-Schatz“ Ihrer Firma!

Jede Einkaufspreis- und Kostenreduzierung hebt den Gewinn Ihrer Firma sofort spürbar nach oben. Jedes Prozent zählt in der heutigen Zeit!

**Beispiel:** Eine durchschnittliche Kostensenkung von 2,9 % bedeutet bei einem jährlichen Einkaufsvolumen von 18 Millionen Euro eine direkte Gewinnsteigerung von mehr als einer halben Million Euro (genau 522.000 €).

Dieses gewaltige Gewinnpotenzial muss der Einkauf in der heutigen Zeit konsequent ausschöpfen. Wie? Durch offensive Einkaufsaktionen und -initiativen, aktives Lieferantenmanagement, Preisreduzierungen, Prozess- und Kostenanalyse mit Lieferanten, Einkaufsdienstleister, weltweite Beschaffung, Einkaufsverhandlungen...

**Ihre Teilnahme zahlt sich aus - garantiert!**

## Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ den Einkaufserfolg und Gewinn Ihrer Firma messbar steigern wollen.
- ✓ in die Methoden der Preis- und Kostenanalyse für Einkäufer („gläserner Lieferant“) eingeweiht werden möchten.
- ✓ Ihren „Werkzeugkasten“ füllen wollen und das Exklusive und Fortschrittliche suchen.

## Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen das Know-how und Insider-Wissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fach-Diskussionen runden den Wissenstransfer ab.

**Dresscode-Empfehlung:** bequem und locker.

## Sie erhalten in diesem Praxis-Workshop

- eine über **150 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- **25 sofort einsetzbare Aktionstexte** an Lieferanten
- **3 Excel-Tools** zur Preis- und Kostenanalyse
- ein **Muster-Einkaufshandbuch** (10 Kapitel)
- Zugriff auf das Arbeitshilfen-Portal [www.einkaeufer-download.de](http://www.einkaeufer-download.de)



## Ihr Trainer und Einkaufsexperte

Jens Holtmann, ausgewiesener Beschaffungs- und Seminarprofi, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“ und weit über 12.700 Seminargästen seit 1993.



Ihr Beschaffungsspezialist und  
Workshopleiter – Jens Holtmann.

## Geld-zurück-Garantie



Sollten Sie während oder nach dem Seminar das Gefühl haben, nicht auf Ihre Kosten gekommen zu sein, zahlen wir Ihnen die Teilnahmegebühr anstandslos zurück. Garantiert!

**Sie können also nur gewinnen.**

## Seminarpreis



Sie bekommen diese beiden lohnenden Praxistage für 980,- € + MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, alle Tools, der Downloadportalzugang, das Mittagessen, die Pausenerfrischungen und die Parkgebühren.

## 50,- € Sonderrabatt



Sie senken den Seminarpreis, wenn Sie nicht alleine kommen. Ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma reduziert sich der Preis um 50,- € pro Person.

**Bitte sofort buchen und sparen!**

## Buchung



Bitte per Fax  
05202/15 8128 mit der  
Vorzugs-Reservierung



oder einfach online unter  
[www.einkaeufer-akademie.de](http://www.einkaeufer-akademie.de)

## Sie erhalten die Tools für mehr Performance in jedem Einkauf

### 1. Tag

8:45 Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Workshop-Unterlagen

9:00 **Workshopstart:** Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

9:15 **Renditeturbo Beschaffung: So holen jetzt Sie noch mehr heraus**

- Purchasing Performance Management: Einkaufsstrategie, Beschaffungsziele und Lieferantenmanagement richtig justieren
- Ohne Zahlen und Fakten gibt es keine echten Spitzeneinkaufsergebnisse: Die Rohstoffmärkte zeigen uns den Weg
- 12 praxiserprobte Stellhebel, für alle, die es einfach und strukturiert mögen

9:45 **Preiserhöhungen schnell und sicher abwehren**

- 10 Methoden, wie Ihre Lieferanten versuchen höhere Preise durchzusetzen
- Schützen Sie Ihre Firma vor Preissteigerungen und senken Sie die Einkaufspreise
- So starten Sie die große Kostensenkungs-Offensive in Ihrem Einkauf

10:30 Kaffee- und Kommunikationspause

10:50 **Value Management: Das Comeback der Wertanalyse**

- Kosteneinsparungen zusammen mit dem Lieferanten und der Technik realisieren
- Ansetzen wo die Kosten entstehen – in Produktentwicklung, Einkauf und Fertigung
- Zielpreisanalyse, Einkaufspreisanalyse, Open Book Calculation ...

11:30 **Lieferanten, Purchasing & Supply Chain im Wandel**

- Was der Paradigmenwechsel allen Beteiligten abverlangt
- Die Kostenoptimierung in turbulenten Märkten
- Aufbau und Einführung der Kostenanalyse im mittelständischen Einkauf

12:30 Gemeinsames Mittagessen

13:30 **Insider-Spezial**

**Erfolgsschlüssel Nr. 1: Preisanalyse und Kostenstrukturanalyse**

- Wie Sie nachrechnen, ob Preiserhöhungen nur die Kassen Ihrer Lieferanten füllen
- Zuschlagskalkulation & Co.: So legen Ihre Lieferanten die Angebots- und Verkaufspreise fest
- Deckungsbeitrags-Rechnung: niedrige Zielpreise finden und erfolgreicher verhandeln
- Mit der Stückpreis-Degression niedrigere Preise erzielen

15:00 Kaffee- und Kommunikationspause

15:20 **5 schlagkräftige Verhandlungs-Werkzeuge**

- Blick hinter die Kulissen: Wie Verkäufer trainiert werden
- Verhandlungstaktik: Schwierige Verhandlungen mit Lieferanten sicher meistern
- Argumentation: Überzeugen Sie den Verkäufer mit der Leistungskette

16:30 Ende des 1. Workshop-Tages mit anschließendem Get-Together bis ca. 17:30 Uhr

### Get-Together

Ausklang des Tages in gemütlicher Runde. **Die Einkäufer-Akademie lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein.** Entspannen Sie in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Pausengespräche mit Jens Holtmann und den anderen Seminargästen! Ende ca. 17:30 Uhr.



**„Die Kosten sind der Erfolgsschlüssel.“**

Jens Holtmann

## Arbeitshilfen-Download



Die praktischen Leitfäden, Aktionsbriefe, Formulare und Checklisten aus Ihrer Arbeitsmappe stehen zusätzlich kostenlos

in unserem geschützten Download-Portal für Sie zum Herunterladen bereit. Sie können so alle Arbeitshilfen mit dem PC in Minutenschnelle nutzen.

## Ihr Zertifikat



Am Ende des Praxisworkshops erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues Gewinn bringendes

Einkaufs-Know-how dokumentiert.

## Seminarhotel



Der Praxis-Workshop findet in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel statt. Dort können Sie ein Zimmer zu

Sonderkonditionen buchen (Stichwort „Einkäufer-Akademie“). Das Abrufkontingent ist bis 14 Tage vor dem Workshoptermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit. Nach der Seminaranmeldung erhalten Sie die Wegskizze zusammen mit der Anmeldebestätigung.

## Buchung



Bitte per Fax  
05202/158128 mit der  
Vorzugs-Reservierung



oder einfach online unter  
[www.einkaeufer-akademie.de](http://www.einkaeufer-akademie.de)

## Reduzieren Sie die Einkaufskosten Ihrer Firma spürbar und dauerhaft!

### 2. Tag

9:00

#### Insiderwissen aus der Welt der Rohstoffe, Stahlpreise & Industriemetalle (Nickel, Kupfer, Aluminium ...)

- Studieren Sie genau die Beschaffungsseite Ihrer Lieferanten
- Wie Verkäufer das ständige Auf und Ab an den Börsen missbrauchen, um höhere Preise durchzusetzen und was sie dagegen tun müssen
- Die extremen Rohstoffpreis-Schwankungen „pulverisieren“ so manche Kalkulation und damit die Erträge

10:00

#### Einkaufsorganisation: Endlich raus aus der Zeitfalle!

- Maverick Buying ist schädlich und muss gestoppt werden
- Die Organisationsstruktur im Verkauf als Vorbild
- Das „Magische Viereck“ der schlagkräftigen Beschaffungsorganisation

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

#### Das 1 x 1 der weltweiten Beschaffung

- Wie Sie es professionell angehen und „blutige Nasen“ vermeiden
- Low-Cost-Countries: Erfolgreich einkaufen in Osteuropa, Indien, China ...
- Importkalkulation, Total-Cost-of-Ownership

11:30

#### Einkaufsdienstleister: „Management by Heinzelmännchen“

- Sie können problemlos 16 spezielle Einkaufsaufgaben extern erledigen lassen
- Welche Erfolge die weitverbreitete Do-it-yourself-Mentalität im Einkauf verhindert
- Der einzige Weg um schnelle und große Ergebnisfortschritte zu verwirklichen

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

#### Insider-Spezial

##### Einkaufscontrolling: „Procurement Cost Control“ für den Mittelstand

- Praktisches Einkaufspreis-Controlling mit der Indizes-Methode
- Die 24 wichtigsten Kennzahlen für den Einkauf
- Zielvereinbarung, Ergebniskontrolle und Erfolgsbeteiligung im Einkauf
- So messen und präsentieren Sie Ihrem Chef die jährlichen Einkaufserfolge

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

#### E-Procurement in der Praxis

- C-Artikel-Management: die Bestell- und Prozesskosten tatsächlich reduzieren
- Tradeboards und Ausschreibungsplattformen
- **Live-Demo:** Lieferanten- und Informationsrecherche

16:00

Ende des Praxis-Workshops

## Sinnvolle Aufbau-Seminare

Das Know-how dieses Workshops erweitern und vertiefen Sie sinnvoll mit diesen Seminaren:



**Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten**



**Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen**



**Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht**

# Vorzugs-Reservierung

Einfach ausfüllen und schnell per Fax zurücksenden: **(05202) 158128**

**Ja**, ich möchte gerne bei folgendem Praxis-Workshop dabei sein:

**Gewinnquelle Einkauf**

(Bitte Seminartitel eintragen)

am: \_\_\_\_\_ in: \_\_\_\_\_  
(Bitte Termin eintragen) (Bitte Ort eintragen)

Ich erhalte die schriftliche Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind. Andernfalls werde ich sofort informiert. Die Teilnahmegebühr von:

980 € + MwSt.

zahlen wir spätestens 8 Tage vor dem Seminar-Termin. Bei Stornierung bis 14 Tage vor dem Workshop wird eine Verwaltungsgebühr von 175 € berechnet. Danach wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich können Sie einen Ersatzteilnehmer schicken, es entstehen dann keine Stornokosten.

Bitte ausfüllen oder mit Firmenstempel versehen

## Absender:

Name: .....

Vorname: .....

Firma: .....

Straße: .....

Ort: .....

Telefon: ..... Fax: .....

E-Mail: .....

Datum: ..... Unterschrift: **X** .....

**50 € Sonderrabatt.** Bitte ankreuzen. Ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma reduziert sich der Seminarpreis um 50 € pro Person.

Wir freuen uns, Sie als Gast willkommen zu heißen:

**€INKÄUFER | AKADEMIE**

Welschenweg 72a, 33813 Oerlinghausen, Telefon (05202) 1581 31

**Schnell per Fax an: (05202) 1581 28**