

Optimaler Umgang mit dem Risikofaktor

Insolvenzgefährdete Lieferanten

Frühzeitiges Erkennen und proaktive Vermeidung
von Lieferanteninsolvenzen

Ihre Stellschrauben vor und im Ernstfall:

Risikomanagementsystem schnellstmöglich aufbauen

- Risikopotenziale erkennen und Risiken optimal streuen
- Mit Finanzkennzahlen Szenario-Analysen durchführen

Informationsquellen gezielt nutzen

- Richtige Fragen zur Lieferanten-Risikoanalyse stellen
- Scoring- und Ratingverfahren verwenden

Frühzeitig Alternativen schaffen

- Alternativlieferanten auswählen
- Einkaufsbedarf standardisieren

Den Lieferanten sinnvoll sanieren

- Krisenbewältigung und Neuanfang
- Alternativlieferanten ermitteln, Beziehungen beenden

Rechtliche Bedeutung von Lieferanteninsolvenzen:

- Maßnahmen zur Risikominimierung
- Das Antrags- und Insolvenzverfahren

Ihre Referenten:

Stefan Feckl

BEITEN BURKHARDT
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Chris Groger

Carl Zeiss SMT AG

Günther Hasselmann

Denso Management Consulting GmbH

Tobias Müller

RECARO GmbH & Co. KG

Vorbildliche Praxis:

◆ Carl Zeiss SMT AG:

Strategisches Lieferantenmanagement im Umfeld eines volatilen Marktes

- #### ◆ Recaro: Überprüfung der Finanzsituation mittels Finanzkennzahlen

Ihr besonderes PLUS:

FALLSTUDIE Finanzkennzahlen für Einkäufer – die richtigen Fragen, die richtige Interpretation

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

29. und 30. Juli 2010 in München

9. und 10. August 2010 in Frankfurt/M.

13. und 14. September 2010 in Hamburg

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Risiken erkennen und vermeiden – Krisen bewältigen

Ihr Seminarleiter:

Günther Hasselmann, Partner, **Denso Management Consulting GmbH**, Hamburg

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.15 Uhr**

9.00 Begrüßung durch den Seminarleiter

9.10 Die Folgen der wirtschaftlichen Situation: Zahlen, Daten, Fakten

- Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen – Krise oder Chance?
- Beschleunigte Auslese der Lieferanten
- Betriebswirtschaftliche Folgen – Gefahr für den Mittelstand

9.30 Lieferanteninsolvenz – Risiko für das Einkaufsmanagement

- Lieferanteninsolvenz – Ein Problem setzt sich fest
- Bedeutung für den Einkauf
- Aufgabenstellungen des strategischen Beschaffungsmanagements: Risikobewertung, Früherkennung, Bewältigung, Neuanfang

10.00 Kaffee- und Teepause

Lieferantenrisiken managen

10.30 Lieferantenrisiken frühzeitig erkennen

- Wesentliche Gründe der Lieferanteninsolvenz kennen und bewerten
- Ganzheitliche Analyse und Bewertung von Lieferantenrisiken

11.15 Bonitätsprüfung und Ausfallrisiko: die wirtschaftliche Situation des Lieferanten im Griff

- Bilanz und GuV von Lieferanten bewerten
- Auswirkungen des BilMoG – Bilanzpolitik 2.0
- Lieferantenselbstauskünfte und Kennzahlen
- Strategische Aspekte der Lieferanten-Risikoanalyse

12.00 Gemeinsames Mittagessen

13.15 Lieferantenrisikomanagement zur Vermeidung von Lieferengpässen

- Maßnahmen zur Verhinderung eines Lieferantenausfalles
- Analysen der Risiken eines möglichen Ausfalles
- Ermittlung von aussagekräftigen Finanzkennzahlen
- Analyse und begleitende Überprüfung der Finanzsituation mittels Finanzkennzahlen
- Einfluss der Finanzanalyse auf zukünftige Lieferantenbewertungssysteme

Tobias Müller

Leiter Product Value Management,

RECARO GmbH & Co. KG, Kirchheim unter Teck



14.45 Das finanzielle Scoring durch Banken und Kreditgeber

- Grundlagen von Scoring- und Ratingverfahren
- Nutzen für den Einkauf
- Daten von Wirtschafts- und Ratingagenturen sinnvoll einsetzen
- Identifizierung von Risiko-Clustern

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 Die Top-Finanzkennzahlen beim Umgang mit insolvenzgefährdeten Lieferanten

- Die richtigen Fragen, die richtige Interpretation von Unternehmensdaten
- Cashflow-Analysen durchführen und einsetzen
- Szenario-Analysen mit Finanzkennzahlen – Der Lieferanten-Stresstest

16.30 Grundlagen des strategischen Risikomanagements im Einkauf

- Risikopotenziale systematisch erkennen und bewerten
- Materialwirtschaftliche Risiken
- Produktions- und Vertriebsrisiken
- Finanzielle Risiken
- Aufbau eines Risikomanagementsystems

17.00 Strategien des Risikomanagements: Vorsorge für den Fall der Fälle

- Bevorratungsstrategien
- Dual- und Multi-Sourcing-Ansätze
- Standardisierung des Einkaufsbedarfs
- Financial Engineering

Lieferantenkrisen bewältigen

17.30 Lieferanten sinnvoll sanieren

- Eckpunkte des Insolvenzverfahrens – Insolvenzplanverfahren
- Unterstützung des Lieferanten im Insolvenzverfahren
- Wirtschaftliche Aspekte der Sanierung aus Sicht des Kunden

18.00 Krisenbewältigung und Neuanfang

- Maßnahmen der Krisenentschärfung
- Restrukturierung des Lieferantenportfolios
- Lieferantenbeziehungen beenden

18.30 Zusammenfassung und abschließende Diskussion

ca. **18.45** Ende des ersten Seminartages und Get-Together



Geschäftsbeziehungen zu einem insolventen Lieferanten managen – Insolvenzverfahren verstehen

Ihr Seminarleiter:

Stefan Feckl, Rechtsanwalt und Partner, **BEITEN BURKHARDT** Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Frankfurt/M.

9.00 Es geht weiter!

9.05 Strategisches Lieferantenmanagement im Umfeld eines volatilen Marktes



- Lieferantenselektion und Lieferantenentwicklung
- SUCCESS-Programm für aktives Lieferantenmanagement
- Möglichkeiten Insolvenzgefahr früh zu erkennen
- Mögliche Vorgehensweisen
- Aktives Risikomanagement: Die Auswahl von Alternativlieferanten

Chris Groger

10.45 Kaffee- und Teepause

Möglichkeiten zur Sicherung der eigenen Rechtsposition

11.15 Strategien bei Vertragsschluss

- Maßnahmen zur Risikominimierung vor Vertragsschluss
- Strategien bei Vertragsschluss mit in- und ausländischen Lieferanten
- Möglichkeiten der Anspruchssicherung durch die Einbeziehung Dritter

12.30 Gemeinsames Mittagessen

13.45 Sofortmaßnahmen bei Nicht-Vertragserfüllung

- Das Bargeschäftsprivileg
- Annahme von Leistungen an Erfüllungsstatt
- Der Verkauf von Forderungen (echtes/unechtes Factoring)
- Erwirkung eines Titels und Pfändung
- Rechtliche Probleme des Lastschriftverfahrens
- Einschaltung eines Inkassobüros

15.00 Kaffee- und Teepause

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

15.15 Problemschwerpunkte im Antrags- und Insolvenzverfahren

- Auswirkungen einer Verfahrenseröffnung auf nicht oder nicht vollständig erfüllte Verträge
- Die insolvenzrechtlichen Anfechtungstatbestände unter Einbeziehung der Neuregelungen des MoMiG
- Regelverfahren für Forderungen und Sondervorschriften der InsO
- Gläubigerrechte im Insolvenzverfahren
- Das Insolvenzplanverfahren als Chance für Gläubiger und Schuldner

16.30 Zeit für abschließende Fragen und Diskussion

ca. 16.45 Ende der Veranstaltung

Bitte beachten Sie auch unseren
13. Management Circle Einkaufskongress:



Value adding-Partner statt purer Savings-Provider
4. und 5. Mai 2010 in Köln

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Roman Kern**,
Tel.: 0 61 96/ 47 22-700 Fax 0 61 96/ 47 22-888
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Das sagen ehemalige Teilnehmer:

- *„Top organisiert, hochqualifizierte Dozenten, viel Praxiserfahrung.“*
A. Höfling, Fr. Lürssen Werft GmbH & Co. KG
- *„Lebendiger, anschaulicher Vortragsstil, gute Fallbeispiele.“* M. Korn, Siemens AG
- *„Gute Themenauswahl und Zusammensetzung, Aktive Einbindung und Austausch im Teilnehmerkreis.“*
A. Sauerborn, EADS Deutschland GmbH
- *„Sehr gutes Seminar, sehr hilfreich, bringt viele Anregungen aber auch Bestätigung, dass man auf dem richtigen Weg ist.“*
A. Schmidt, Andreas Stihl AG & Co. KG

- Sie haben ein großes Lieferantenportfolio, aber mit vielen strategischen Single Source Lieferanten?
- Sie schätzen Ihre Lieferanten als nicht kritisch ein, dennoch gehen sie insolvent?
- Sie stehen vor der Herausforderung, ein Risikomanagementsystem schnellstmöglich aufzubauen?
- Sie wollen das vorhandene Risikomanagement in Ihrem Unternehmen standardisieren?

Für Sie als Verantwortlicher im Einkauf ist der Ausfall von Lieferanten aufgrund von Insolvenzen ein erhebliches **Risiko**, auf das Sie und Ihre Einkaufsabteilung vorbereitet sein müssen. Der Ausfall auch nur eines wichtigen Lieferanten, der sich nicht kurzfristig substituieren lässt, kann einen **GAU**, das heißt einen **Produktions-Stopp**, in Ihrem Unternehmen auslösen. Wenn Ihr Lieferant Insolvenz anmeldet, ist hektisches Krisenmanagement angesagt – und dies kann Ihr Unternehmen sehr viel Geld kosten. „Auf viele Einkaufsabteilungen kommt damit die Aufgabe zu, das Lieferantenportfolio auf der Suche nach Wackelkandidaten zu durchforsten, damit es möglichst gar nicht erst zu Feuerwehreaktionen kommt.“ (Dow Jones Nr.6, 2009)

Insolvenzen lassen sich nicht mit Sicherheit vorhersagen. Aber sich anbahnende Krisen von Zulieferern müssen einem Einkäufer nicht verborgen bleiben. Voraussetzung hierfür ist, dass dieser sich mit seinem Lieferantenportfolio intensiv befasst. Es steht in Ihrer Macht, **Defizite, rückläufige Umsätze oder Qualitäts- und Kostenprobleme zu erkennen** – und zwar lange bevor dem Lieferanten das Geld ausgeht!

Projekterfahrene Experten zeigen Ihnen, wie Sie

- Lieferanteninsolvenzen prognostizieren und **frühe Signale systematisch erkennen**.
- **proaktiv** handeln, indem Sie ein **strategisches Risikomanagement** entwickeln und implementieren bzw. über die verschiedenen Standorte vereinheitlichen.
- **finanzielle Schwachstellen** eines Lieferanten **in den Unternehmensdaten** ausfindig machen und interpretieren.
- Aspekte eines **Debitorenmanagements**, Zahlen von Rating-Agenturen und Leistungen von Inkassobüros richtig anwenden.
- einen **Alternativlieferanten schnell finden** und richtig auswählen.
- **rechtliche Sicherungsmöglichkeiten** nutzen.
- Lieferantenkrisen bewältigen, indem Sie den **Lieferanten im Insolvenzverfahren unterstützen oder Ihr Lieferanten-Portfolio restrukturieren** und die Beziehung zum insolventen Lieferanten beenden.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



J. Marquardt

Jennifer Marquardt
Konferenz Managerin
Tel.: 0 61 96/47 22-632
E-Mail: marquardt@managementcircle.de

Stefan Feckl

ist Rechtsanwalt und Partner im Frankfurter Büro der **BEITEN BURKHARDT Rechtsanwalts-gesellschaft mbH**. Die anwaltliche Tätigkeit von Stefan Feckl umfasst die Bereiche Finanzdienstleistungen, Corporate Recovery und Insolvenzrecht. Spezialisiert ist er insbesondere auf Bank- und Kreditrecht, Kapitalmaßnahmen im Bereich der Sanierungsberatung sowie auf die Gestaltung und Erstellung von Insolvenzplänen. Stefan Feckl ist Verfasser von Veröffentlichungen auf dem Gebiet des Sanierungs- und Insolvenzrechts.

Chris Groger

leitet den Bereich Supply Chain Management – Strategie Mechanik bei der **Carl Zeiss SMT AG** in Oberkochen. In dieser Funktion ist er für die Entwicklung der Materialgruppenstrategien, das Risikomanagement und das strategische Lieferantenmanagement verantwortlich und betreut alle Bauteile, die aus Kunststoff, Gummi bzw. Metall gefertigt werden. Zuvor war er Teamleiter Zentraler Facheinkauf bei der ZF Lenksysteme GmbH in Schwäbisch Gmünd und dort verantwortlich für die Bereiche Kunststoff, Gummi, Stanz-, Zieh- und Biegeteile, Verbindungselemente, Lager, Sinter-teile und Etiketten.

Günther Hasselmann

ist Partner der **Denso Management Consulting GmbH** in Hamburg. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre übernahm er die kaufmännische Leitung in einem mittelständischen Unternehmen für Spezialtiefbau. Danach hat er als Prokurist eines international tätigen Beratungsunternehmens Projekte in unterschiedlichen Industrie- und Funktionsbereichen geleitet. Er berät heute Unternehmen des Mittelstands sowie Konzerne in den Bereichen Supply Chain Management, Beschaffungsoptimierung und Strategieentwicklung.

Tobias Müller

ist seit 2007 Leiter Product Value Management bei der **RECARO GmbH & Co. KG**. Zu seinen Hauptaufgaben gehört die Konzeptionierung und Einführung eines strategischen Product Value Management Systems für die RECARO Gruppe. Zuvor war er bei der Behr GmbH & Co. KG in der Produktkostenoptimierung Bereich Motorkühlung verantwortlich für Kostenanalysen, Target Costing, Wertanalyse, Lieferantenworkshops, Lean Manufacturing sowie Design to Cost. Tobias Müller hat an der Universität Karlsruhe (TH) Wirtschaftsingenieurwesen mit der Fachrichtung Unternehmensplanung studiert.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Zeitverlust – passgenau für Ihren Bedarf!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Kathrin Tremmel
Tel.: 0 61 96/47 22-615
E-Mail: tremmel@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



4 gute Gründe dieses Seminar zu buchen

- 1 Lieferanteninsolvenzen **frühzeitig erkennen, vermeiden und heilen.**
- 2 Ihr **Risiko optimal streuen** und **Krisenentschärfung** im „Worst-Case“ betreiben.
- 3 **Insolvenzrisiken vertraglich im Vorfeld abfedern.**
- 4 Ihre **Rechte als Gläubiger im Insolvenzverfahren** kennen und durchsetzen.

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Leiter und leitende Mitarbeiter** aus den **Bereichen strategischer und operativer Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft und Supply Management** sowie Leiter und Mitarbeiter aus den Bereichen **Interne Revision und Risikomanagement**. Des Weiteren sind **Mitglieder des Vorstands, der Geschäftsleitung sowie Kaufmännische Leiter** angesprochen, die sich mit dem Umgang insolvenzgefährdeter Lieferanten vertraut machen wollen.

Termine und Veranstaltungsorte

29. und 30. Juli 2010 in München

Fleming's Hotel München Schwabing
Leopoldstraße 132-134, 80804 München
Tel.: 089/20 60 90-0, Fax: 089/20 60 90-999
E-Mail: muenchen@flemings-hotels.com

9. und 10. August 2010 in Frankfurt/M.

Steigenberger Hotel Frankfurt-City, Lange Straße 5-9, 60311 Frankfurt/M.
Tel.: 069/219 30-0, Fax: 069/219 30-599
E-Mail: frankfurt-city@steigenberger.de


13. und 14. September 2010 in Hamburg

Radisson SAS Hotel Hamburg, Marseiller Straße 2, 20355 Hamburg
Tel.: 040/35 02-0, Fax: 040/35 02-35 30

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels (Tel.: 0 61 96/47 22-700).

Mit der Deutschen Bahn ab € 109,- zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn 

Über Management Circle



Management Circle steht für **WissensWerte** und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.795,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Insolvenzgefährdete Lieferanten

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 29. und 30. Juli 2010 in München** 07-65118
 9. und 10. August 2010 in Frankfurt/M. 08-65119
 13. und 14. September 2010 in Hamburg 09-65120

1 Name/Vorname _____
 Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
 Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
 Position/Abteilung _____

Firma _____
 Strasse/Postfach _____
 PLZ/Ort _____
 Telefon/fax _____

E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
 Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
 E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
 Internet: **www.managementcircle.de/07-65118**
 Postanschrift: **Management Circle AG
 Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**
 Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

