



# Strategischer Einkauf



Mit Fach- und Methodenkompetenz Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

- ✓ Strategische Einkaufsplanung
- ✓ Einkaufsorganisation der Zukunft
- ✓ Instrumente des strategischen Einkaufs
- ✓ Modernes Lieferantenmanagement
- ✓ Effiziente Beschaffungsmarktforschung
- ✓ Qualitätsmanagement im Einkauf
- ✓ Erfolgreiches Global Sourcing
- ✓ Modernes Einkaufs-Controlling
- ✓ Herausforderung Risikomanagement
- ✓ In- und Externes Netzwerkmanagement
- ✓ Projekteinkauf als Bestandteil des strategischen Einkaufs
- ✓ Rechtsfragen im strategischen Einkauf
- ✓ Erfolgreiches Beschaffen in Asien

- » In nur 13 Wochen zum Einkaufs-Experten
- » Wöchentlich Zugriff auf neue Lerninhalte
- » Sie entscheiden, wann und wo Sie lernen
- » Kein Lerndruck – keine Fehlzeiten – keine Reisekosten
- » Spezielle Didaktik für maximalen Lernerfolg
- » Mit zahlreichen Praxistipps und Übungen
- » Inklusive qualifiziertem Teilnahmezertifikat
- » Ideal auch als Wissenspool zum Nachschlagen



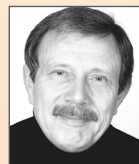
- ✓ Online-Lernplattform
- ✓ Optionale Printversion
- ✓ Mit iPad erhältlich

## Fachliche Leitung



### Prof. Dr. Werner Hug

Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Controlling und Supply Management, **Fachhochschule Südwestfalen**, Hagen



### Prof. Dr. Willi Muschinski

Professor für Einkauf und Logistik, **Hochschule Niederrhein**, Mönchengladbach

Wählen Sie jetzt Ihren individuellen Starttermin!

## Zum Lehrgang

Solide Fach- und Methodenkenntnisse des strategischen Einkaufs sind in Zeiten der immer weiter abnehmenden Fertigungstiefe und fortschreitender Globalisierung unabdingbar! Die Steigerung des Unternehmenserfolgs durch eine erfolgreiche Optimierung und Steuerung der Einkaufsprozesse wird so immer mehr zum Kern der Arbeit des strategischen Einkaufs. Gestalten Sie aktiv das Unternehmensergebnis mit!

## Qualität und Umfang

- Keine graue Theorie – bei uns zählen Aktualität und Praxisbezug
- Unsere Experten sind erfahrene Praktiker mit umfangreichem Fachwissen
- Wissen pur in Form von 13 didaktisch strukturierten Lektionen
- Exklusives Know-how aus erster Hand auf durchschnittlich 80 Seiten pro Lektion
- Profitieren Sie von zahlreichen Tipps, Checklisten und Übungen

## Zum Ablauf

Zum Start des Lehrgangs erhalten Sie Ihre persönlichen Zugangsdaten für die Nutzung der Online-Lernplattform. Auf Wunsch erhalten Sie zusätzlich Ihr eigenes iPad und/oder die gedruckten Lehrgangsunterlagen.

1. Lernen Sie 100%ig unabhängig und individuell mit Ihrem Smartphone, Tablet, PC/Mac und/oder mit der Printversion.
2. Für einen optimalen Lernrhythmus erhalten Sie wöchentlich eine weitere Lektion hinzu.
3. Planen Sie durchschnittlich ca. 6 Stunden Zeitaufwand pro Lektion ein.
4. Unser Tipp: Nutzen Sie den Nachrichtenbereich, um sich mit anderen Teilnehmern und den Autoren auszutauschen.
5. Die Lektionen enthalten zahlreiche Übungsaufgaben mit Lösungen – so kontrollieren Sie einfach und schnell Ihren Lernfortschritt.
6. Zum Abschluss erhalten Sie Ihr qualifiziertes Teilnahmezertifikat als Nachweis Ihrer Weiterbildung.

## Buchungsvarianten

Entscheiden Sie selbst, in welcher Form Sie den Lehrgang absolvieren.



Die Basisversion des Lehrgangs in digitaler Form als **Online-Lernplattform** mit Nachrichtenbereich und Diskussionsforum können Sie zusätzlich um folgende Optionen erweitern:



**gedruckte Lehrgangsunterlagen** inklusive Einstiegspaket

und/oder



**aktuelles iPad** (32 GB, Wi-Fi, Space Grau)\*.

\*Auf Wunsch bieten wir Ihnen gern auch andere iPad-Modelle an.

## Unsere Leistungen



Ihre persönliche Online-Lernplattform auf Ihrem PC/Mac, Tablet oder Smartphone



13 umfangreiche aufeinander abgestimmte Lektionen



Individuelle Unterstützung der Teilnehmer – auch persönlich durch die Autoren



Auf Wunsch Ihr eigenes iPad für noch mehr Mobilität und Flexibilität



Qualifiziertes Teilnahmezertifikat als Dokumentation Ihrer Weiterbildung



Optional: Printversion in Buchform als umfangreiches Nachschlagewerk

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

### Kombinieren Sie diesen Lehrgang mit einem Inhouse-Training.

Zu diesen und vielen anderen Themen bieten wir firmeninterne Weiterbildungen an. Vertiefen Sie diesen Lehrgang mit einer Inhouse-Schulung für einen optimalen Wissenstransfer.

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



**Daniela Rühl**

Tel.: +49 6196 4722-615

E-Mail: [daniela.ruehl@managementcircle.de](mailto:daniela.ruehl@managementcircle.de)

Web: [www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



## Sie haben Fragen?

Gern berate ich Sie persönlich. Rufen Sie mich einfach an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



**Erik Dreymann**

Senior Projektmanager Lehrgänge

Tel.: +49 6196 4722-685

E-Mail: [erik.dreymann@mc-edition.de](mailto:erik.dreymann@mc-edition.de)

## Leseprobe und Testzugang

Unter [www.mc-edition.de/lp-einkauf](http://www.mc-edition.de/lp-einkauf) erhalten Sie kostenlos den Auszug einer Lektion als Leseprobe und auf Wunsch einen Testzugang zur Online-Lernplattform. Überzeugen Sie sich von der außerordentlichen Qualität und Praxisnähe der Inhalte!

## Lektion 1

### Strategische Einkaufsplanung: Der Einkauf der Zukunft basiert auf einem wertschöpfungsübergreifenden Planungs- und Entwicklungsmodell

- Umsetzung von Unternehmensstrategien in Einkaufsstrategien
- Der Ablauf des Planungsprozesses im Unternehmen
- Ganzheitlicher Ansatz des integrierten Supply Chain Managements
  - Vernetzung mit Entwicklung, Vertrieb und Produktion
  - Einbeziehung von After-Sales, Rechnungswesen und Controlling
- Erfolgreiches Supplier Relationship Management
  - Lieferantenpflege und Lieferantenhierarchie
- Prozessorientierung und Wertschöpfung
- Simultaneous Engineering, Total Cost of Ownership
- Einsatz der Portfoliotechnik in der Beschaffung
  - Aufbau eines Portfolios zur Versorgungssicherung
  - Entwicklung von risikoorientierten Beschaffungsstrategien
- Elektronische Beschaffung
  - Portale, Marktplätze, Web-Shops, Lieferantensysteme
  - Arten und Ablauf von Auktionen
- Nachhaltigkeit, Compliance, Umwelt und Entsorgung
  - Umweltverantwortung, Arbeitsbedingungen, Personal
  - Korruption, Bestechung und Business Ethik
- Einkauf und Industrie 4.0
- Frühwarnsysteme im strategischen Einkauf

#### Prof. Dr. Helmut Wannenwetsch

Hauptamtlicher Dozent,  
DHBW – Duale Hochschule Baden-Württemberg Mannheim

## Lektion 3

### Instrumente des strategischen Einkaufs

- Instrumente zur Differenzierung der Einkaufsarbeit
  - ABC-Analyse: Lieferanten und Beschaffungsgüter klassifizieren
  - XYZ-Analyse: Verbrauchsverhalten und Disposition
- SWOT-Analyse: Stärken, Schwächen und Handlungsbedarfe
- Preisstrukturanalyse: Vorbereitung auf Preisverhandlungen
- Wertanalyse: Kreative Ansätze zur Reduzierung der Herstellkosten
- Portfoliotechnik
  - Marktmachtportfolio
  - Risikoportfolio
  - Lieferantenportfolios
- Sourcingkonzepte
  - Single/Multiple Sourcing
  - Unit/Modular/System Sourcing
  - Local/National/Global Sourcing
  - Stock/Order/Just-in-Time Sourcing
  - Specified/Forward Sourcing
  - Individual/Cooperate Sourcing
- Lieferantenanalyse und Lieferantenbewertung
  - Kriterienkataloge
  - Bewertungsverfahren
  - Maßnahmen

#### Prof. Dr. Birgit Ester

Professorin für Einkauf und Logistik,  
Hochschule für Technik und Wirtschaft, Karlsruhe

## Lektion 2

### Einkaufsorganisation der Zukunft

- Der Einkauf als zentraler Prozess in der Wertschöpfungskette
- Der Einkäufer als Prozessmanager
- Unterschiedliche Einkaufstypen mit unterschiedlicher strategischer Bedeutung
- Traditionelle Organisationsformen der Beschaffung
- Moderne Organisationsformen des Einkaufs
  - Implementierung eines operativen und strategischen Einkaufs
  - Zentralisation vs. Dezentralisation
- Materialgruppenmanagement (MGM)
- Lead-Buyer-Konzept
- Virtuelle Einkaufsorganisation
- Der qualifizierte Einkäufer/Einkaufsmanager als kritischer Erfolgsfaktor (Kompetenzprofile)
- Möglichkeiten der Personalentwicklung im Einkauf

#### Prof. Dr. Christian Rohm

Vorstand,  
DUO PLAST AG, Lauterbach

## Lektion 4

### Modernes Lieferantenmanagement

- Grundlagen des Lieferantenmanagements
  - Lieferanten als Erfolgspotentiale
  - Nachhaltige Entwicklung und Corporate Social Responsibility
  - Ebenen und Phasen von Lieferanten-Abnehmer-Beziehungen
  - Lieferantenstrukturanalyse
  - Aufgaben des Lieferantenmanagements
- Lieferantenauswahl
  - Wesen der Lieferantenauswahl
  - Neulieferantensuche, Bewertung und Vorauswahl
  - Verhandlung und Finalentscheidung
- Lieferantensteuerung
  - Kontrolle der Lieferanten-Abnehmer-Beziehung
  - Steuerung durch Nachverhandlung
  - Lieferantenförderung und -entwicklung
  - Beendigung von Lieferanten-Abnehmer-Beziehungen

#### Prof. Dr. Rudolf Large

Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre,  
Logistik und Beschaffungsmanagement,  
Universität Stuttgart

## Lektion 5

### Effiziente Beschaffungsmarktforschung

- Grundlagen der Beschaffungsmarktforschung
  - Begriff und Ziele der Beschaffungsmarktforschung
  - Arten und Prozess der Beschaffungsmarktforschung
- Marktforschungswürdige Beschaffungsobjekte
- Informationsbedarf
  - Informationsfeld Beschaffungsobjekt
  - Informationsfeld Beschaffungsmarkt
  - Informationsfeld Lieferant
  - Auswahl der Informationsinhalte
- Informationsquellen
  - Sekundärquellen
  - Primärquellen
  - Anhaltspunkte zur Auswahl der Informationsquellen
- Informationsmedien
  - Konventionelle Medien
  - Internet
  - Internationale Beschaffungsmarktforschung

#### Prof. Dr. Willi Muschinski

Professor für Einkauf und Logistik,  
**Hochschule Niederrhein**, Mönchengladbach

## Lektion 6

### Qualitätsmanagement im Einkauf

- Produktqualität und Verantwortung des Einkaufs
- Qualitätssicherung beim Zulieferer
  - QSV-Vereinbarungen
  - Produkthaftung
- Lieferanten-Audits
  - Gründe für die Auditierung von Lieferanten
  - Vorbereitung und Vorgehensweise
  - Systematische Durchführung
  - Auswertung und Ableitung von Maßnahmen
- Fehlermanagement mit Lieferanten
  - Fehler-Prävention
  - Problemidentifizierung
  - Problembehebung
- Qualitätskennzahlen im Einkauf

#### Heinrich Orths

Berater und Einkaufstrainer,  
**Durch Denken Vorne Consult GmbH**, Hilden

## Lektion 7

### Erfolgreiches Global Sourcing

- Einkaufen im System als Grundlage für eine erfolgreiche Global Sourcing Strategie
- Organisationsformen im internationalen Einkauf
- Strategien und Konzepte des Materialgruppenmanagements im Global Sourcing
- Erfolgreiche Lieferantenintegration (Anfragemanagement, Kostentransparenz, Verhandlungsstrategien, Produktanpassungen)
- Beschaffungsmärkte im Blick: Analyse und Verfolgung internationaler Beschaffungsmärkte

#### Prof. Dr.-Ing. Michael Höbig

Professor für Supply Chain Management,  
Leiter Digital Innovation Lab,  
**Hamburg School of Business Administration**

## Lektion 8

### Modernes Einkaufs-Controlling

- Der Wertbeitrag des Einkaufs
  - Von klassischen Einkaufskennzahlen zur BSC im Einkauf
  - Verknüpfung von strategischen und operativen Zielen
  - Aktionen und Projekte
  - Zielsetzung und Zielvereinbarung
- Instrumente im strategischen Einkaufs-Controlling
  - Traditionelle Preis- und Wertanalysen
  - Target-Engineering – integrierte Wettbewerbs- und Wertanalyse
  - Target-Setting, House of Quality, Target-Costing
  - TCO/Life-Cycle-Costs – unternehmensübergreifendes Wertschöpfungsmanagement
  - Beschaffungsobjekte – Produktionsmaterialien, MRO & Investitionsgüter
  - Projektmanagement und -controlling
- Kostenanalyse als effektives Controlling-Tool
  - Kaufteilpreisanalysen
  - Warengruppenanalysen
  - Bewertung der Einkaufsleistung
  - Revisionsfähigkeit von Einkaufsprozessen

#### Prof. Dr. Werner Hug

Professor für Betriebswirtschaftslehre,  
insbesondere Controlling und Supply Management,  
**Fachhochschule Südwestfalen**, Hagen

## Lektion 9

### Risikomanagement – eine Herausforderung im Einkauf

- Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren
- Typische Risiken im Einkauf
- Durchführen einer Risikoanalyse: Identifikation, Erfassung, Bewertung
- Risikomanagement in Einkaufsprozesse und -organisation integrieren
- Aktive Risikosteuerung – Von der Reaktion zur Prävention
- Frühwarnindikatoren einführen
- Notfallpläne erarbeiten
- Lieferantenauswahl unter Risikogesichtspunkten

#### Dipl.-Ing. Dimitrios Koranis

Geschäftsführer,  
**KORANIS Purchasing Solutions**, Stein

#### Bernd Hase

Head of Supplier Quality Global,  
**Webasto Thermo & Comfort SE**, Gilching

## Lektion 10

### Netzwerkmanagement – Zusammenarbeit mit in- und externen Partnern

- Aufbau und Gestaltung von cross-funktionalen und interkulturellen Teams
- In- und externe Netze effektiv steuern
  - Zusammenarbeit Einkauf und Entwicklung
  - Systempartnerschaften mit Schlüssellieferanten
- Den Einkauf intern vermarkten
- Gemeinsam Potenziale finden und umsetzen – gemeinsam effektiver agieren!

#### Werner Kalbfuß

**Die Implementierer GmbH**, Hahnheim

## Lektion 11

### Projekteinkauf als Bestandteil des strategischen Einkaufs

- Der Projekteinkauf als wichtiger Bestandteil im Geschäftsprozess
- Rolle, Einfluss und Optimierungspotenziale des Einkäufers im Beschaffungsprojekt
- Projektarten im Vergleich
- Operative und strategische Beschaffungsaufgaben
- Methoden und Tools des Projekteinkäufers
- Objektorientiertes Projektmanagement
- Besonderheiten des Investitionsgütereinkaufs mit Schwerpunkt Maschinen und Anlagen
- Besonderheiten des Einkaufs von Marketingleistung am Beispiel der Vergabe für eine Messe

#### Jörg Pfützenreuter

Geschäftsführer,  
**VerhandlungsWerkstatt**, Köln

#### Dr. Uwe Wildt

Leiter der Allgemeinen Beschaffung,  
**SKODA AUTO a.s.**, Mladá Boleslav/Tschechische Republik

## Lektion 12

### Rechtsfragen im strategischen Einkauf

- BGB, HGB, UN-Kaufrecht – wichtige Grundsätze
- Form, Inhalt und Abschluss von Verträgen
- Rechtsfolgen von Inhaltsmängeln, insbesondere Vertragsanfechtung
- Kündigung, Rücktritt, Anfechtung, Aufhebungsvertrag – welche Beendigungsmöglichkeit gilt wann?
- Pflichtverletzung in Schuldverhältnissen – neues Schuldrecht
- Minderung, Rücktritt, Schadenersatz
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Der internationale Handelskauf
- Produkthaftung, Produktsicherheit und Qualitätssicherungsvereinbarungen
- Rechtsfragen bei Systempartnerschaften
- Der richtige Umgang mit insolventen oder insolvenzgefährdeten Lieferanten
- Wo und wie setze ich meine Rechte als Einkäufer durch?

#### Christian Thomas Stempfle

Partner,  
**Reed Smith LLP**, München

## Lektion 13

### Erfolgreiches Beschaffen in Asien

- Überblick über die relevanten Beschaffungsmärkte
- Compliance-Management
- Vor- und Nachteil verschiedener Einkaufsplattformen
- Besonderheiten rechtlicher Fragestellungen
- Identifikation und Auswahl von Lieferanten
- Interkulturelles Know-how bei Kontaktaufbau und Verhandlungen mit asiatischen Lieferanten
- Erfolgreiches Lieferantenmanagement

#### Dr. Karl Waldkirch

CEO,  
**ASC – AsiaSuccessCompany**, Neustadt

# Das Autorenteam

## Fachliche Leitung



**Prof. Dr. Werner Hug** ist Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Controlling und Supply Management, an der **Fachhochschule Südwestfalen** am Standort Hagen. Seine Forschungs- und Arbeitsschwerpunkte liegen auf den Gebieten des Supply Chain Management und des unternehmensübergreifenden Controlling von Wertschöpfungsprozessen.



**Prof. Dr. Willi Muschinski** ist Professor für Einkauf und Logistik an der **Hochschule Niederrhein** in Mönchengladbach. Schwerpunkte seiner Lehr- und Forschungstätigkeit sind die Gebiete Kosten-, Materialgruppen-, Risiko- und Lieferantenmanagement. Zudem berät und qualifiziert er Unternehmen in Fragestellungen des Beschaffungsmanagements.



**Prof. Dr. Birgit Ester** ist Professorin für Betriebswirtschaftslehre, insb. für Einkauf und Logistik, an der **Hochschule für Technik und Wirtschaft**, Karlsruhe. Zuvor war sie in den Branchen Handel, Maschinenbau und Pharmazie tätig: Sie war Leiterin Supply Chain Management bei dm drogeriemarkt GmbH + Co. KG, Inhouse-Consultant und Leiterin Controlling im Strategischen Einkauf bei MAN-Roland AG sowie Logistikplanerin bei Boehringer Mannheim GmbH. Prof. Birgit Ester ist Mitglied des Regionsvorstandes Pfalz/Rhein-Neckar im BME Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik.



**Bernd Hase** war bis Februar 2010 Group Director Strategic Purchasing bei der **Webasto AG** in Stockdorf. Hier war er verantwortlich für die konzernweite strategische Einkaufsausrichtung. Dies beinhaltete u. a. Märkte, Prozesse, Lieferanten und Technologien. Bernd Hase ist seit 1988 bei Webasto tätig und seit 1995 Führungskraft im Einkauf. Heute verantwortet er im selben Konzern den Bereich Supply Chain Quality einer Division.



**Prof. Dr.-Ing. Michael Höbig** ist Professor für Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Logistik an der **Hamburg School of Business Administration (HSBA)**. Arbeits- und Forschungsschwerpunkte liegen auf dem Gebiet des Supply Chain Management, von Geschäftsmodellen sowie der Digitalisierung von Produktion und Beschaffung. Vor seiner heutigen Tätigkeit war er über fünfzehn Jahre im Beratungsgeschäft tätig unter anderem als Geschäftsführer der Pleyma GmbH in Hamburg und als Head of Supply Chain Strategy bei Siemens Wind Power in Brande (Dänemark).



**Werner Kalbfuß** war bis September 2010 Vice President Corporate Purchasing bei der Carl Zeiss AG in Oberkochen und Koordinator Materialgruppenmanagement. Zuvor war er fünf Jahre Leiter Einkauf, Investitionen, Dienstleistungen bei der Schott AG in Mainz. Werner Kalbfuß sammelte umfangreiche Berufserfahrungen in den Bereichen Vertrieb und Beschaffungslogistik. Er war Gewinner des BME-Innovationspreises für Materialgruppenmanagement und hat seither u. a. in Zusammenarbeit mit führenden Hochschulen wertvolle Beiträge zur kontinuierlichen Verbesserung der industriellen Einkaufskonzepte geliefert. Werner Kalbfuß gibt sein umfangreiches Fachwissen als Mitglied der **Implementierer GmbH** an interessierte Unternehmen, Vorstände und Führungskräfte weiter, die planen bzw. dabei sind, den Einkauf neu auszurichten und auf die Erfolgsspur zu setzen.

# Das Autorenteam



**Dimitrios Koranis**, Dipl.-Ing. und Dipl.-Wirtsch.-Ing., ist Einkauf- und Supply Chain Management Experte im industriellen Umfeld. Als Geschäftsführer der Unternehmensberatung **KORANIS**

**Purchasing Solutions** in Stein bei Nürnberg leitet er strategische und operative Beratungsprojekte im Einkauf, der Logistik und der Materialwirtschaft. Er erarbeitet außerdem Lösungen für Beschaffungs- und Lieferantenmanagement, Einkaufs-Controlling und -prozesse sowie im Bereich Risiko- und Kostenmanagement. Seine Tätigkeit als Interimsmanager im Einkauf von Industrieunternehmen sichert die Praxisnähe seiner Schulungen für Konzerne sowie kleine und mittlere Unternehmen. Vor seiner Beratertätigkeit sammelte Dimitrios Koranis umfangreiche Erfahrungen als Leiter Strategische Materialwirtschaft bei der Oechsler AG. Seine Einkaufslaufbahn startete er im Einkauf des Automobilzulieferers Webasto AG, bei der er zuletzt als Commodity Manager weltweit tätig war. Dimitrios Koranis ist Autor mehrerer schriftlicher Lehrgänge und Gast-Dozent bei der Georg-Simon-Ohm Hochschule in Nürnberg.



**Prof. Dr. Rudolf Large** ist Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Logistik und Beschaffungsmanagement an der **Universität Stuttgart**.

Seine Hauptforschungsgebiete liegen in den Bereichen Beschaffungs- und Logistikmanagement, Arbeit in der Logistik, nachhaltige Entwicklung und Logistikdienstleistungen. Auf diesen Gebieten berät er Unternehmen, öffentliche Institutionen und Arbeitnehmervertretungen.



**Heinrich Orths** ist Berater und Einkaufstrainer bei **Durch Denken Vorne Consult GmbH**, Hilden. Zuvor war er Global Commodities Director bei ABB

und in dieser Funktion für das Training und die Entwicklung der Einkaufsmitarbeiter weltweit verantwortlich. Davor leitete er für fünf Jahre als Business Area Supply Manager die weltweite Beschaffungskoordination für die Business Area Medium Voltage Products. Nach Abschluss einer kaufmännischen Ausbildung in der Stahlindustrie war Heinrich Orths zunächst im Vertrieb und der Verkaufsplanung beschäftigt, bevor er verschiedene Führungsaufgaben mit Schwerpunkt Einkauf übernahm.



**Jörg Pfützenreuter** ist ausgebildeter Dipl.-

Ingenieur und Dipl.-Kaufmann. Bevor er sich als Trainer, Coach und Berater für Manager, Führungskräfte in Einkauf und Verkauf selbstständig gemacht hat, arbeitete er viele Jahre in Management und Geschäftsleitung internationaler Konzerne und mittelständischer Firmen im In- und Ausland. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Berufspraxis und kann durch seine langjährige internationale Erfahrung als Projektmanager, Einkaufsleiter und Geschäftsführer auf vielfältige praktische Erfahrungen zurückgreifen. Heute ist er einer der **Top-Trainer** und Buchautor für Einkauf und Verkauf, sowie Rhetorik, Verhandlungsführung und Souveränität.



**Prof. Dr. Christian Rohm** ist Vorstand der **DUO PLAST AG**, Lauterbach, einem führenden Unternehmen im Markt für Verpackungsfolien: In dieser Funktion verantwortet er u. a. auch das Ressort Einkauf. Zuvor arbeitete er als Consultant und war viele Jahre als kaufmännischer Geschäftsführer (CFO) in der Verpackungsindustrie tätig. Seine fachlichen Schwerpunkte liegen in den Bereichen Strategie, Marketing, Organisation

und speziell im Management mittelständischer Unternehmen. In diesen Bereichen ist Prof. Dr. Rohm auch als Beirat tätig, hält Vorträge und ist Autor von Fachartikeln. Seit 2016 ist er Professor der Steinbeis Hochschule Berlin.



**Christian Thomas Stempfle**, Partner in der internationalen Anwaltskanzlei **Reed Smith LLP**, ist seit über 15 Jahren als Prozessanwalt tätig. Er vertritt Unternehmen und vermögende Privatklientel

national und international in gerichtlichen Auseinandersetzungen und Schiedsverfahren sowie in Wirtschaftsstrafverfahren. Wegen seiner stark international ausgerichteten Tätigkeit ist Herr Stempfle nicht nur in Deutschland, sondern auch in England zugelassen. Er publiziert regelmäßig zu prozessualen, insolvenz-, versicherungs- und haftungsrechtlichen Fragestellungen.



**Dr. Karl Waldkirch** ist CEO der **ASC – Asia Success Group** mit Außenbüros in Hong Kong und Shanghai sowie einer Präsenz in den relevanten Märkten

Asiens. Die ASC-Firmengruppe unterstützt als eine auf Asien spezialisierte Unternehmensberatungsgesellschaft die Mittelständische Industrie bei Aufbau, Organisation und Optimierung von Einkaufsaktivitäten in dieser Region. Außerdem berät Herr Dr. Waldkirch und sein lokales Team vor Ort Kunden in ganzheitlichen HR-Lösungen sowie im Compliance-Management. Weitere Schwerpunkte seiner Tätigkeit bilden Logistik- und Outsourcing-Fragestellungen sowie die Fremdvergabe von F&E-Leistungen in Asien. Herr Dr. Waldkirch bekleidet seit über 30 Jahren verschiedene Führungspositionen im Asien-Geschäft. Seine Management-Bücher und regelmäßig erscheinenden Fachartikel zu strategischen Fragestellungen des Asien-Geschäftes weisen ihn als pragmatischen Kenner der Region aus.



**Prof. Dr. Helmut Wannenwetsch** studierte und promovierte an der Ludwig-Maximilians-Universität in München und an der Universität Augsburg.

Er hat über 10 Jahre berufliche Praxis in internationalen Unternehmen des Maschinenbaus, Fahrzeugbaus und der Luft- und Raumfahrttechnik. Seit 1996 ist er Professor an der **Dualen Hochschule Baden-Württemberg**, Mannheim, Fachrichtung Industrie. Prof. Dr. Wannenwetsch lehrt die Bereiche Einkauf, Logistik, Materialwirtschaft, Lagerhaltung, Produktion und Supply Chain Management. Er ist Herausgeber und Autor zahlreicher Bücher zum Thema Beschaffung, Logistik, Materialwirtschaft, Supply Chain und Verhandlungsführung. Außerdem ist er Leiter des Steinbeis Institutes für Einkauf, Logistik und Materialwirtschaft.



**Dr. Uwe Wildt** ist seit Juli 2010 Leiter der Allgemeinen Beschaffung der **SKODA-AUTO a.s.** in Mladá Boleslav, Tschechien. Zuvor war er bei der **VOLKSWAGEN AG** in den vergangenen 20

Jahren in verschiedenen Führungspositionen im Geschäftsbereich Beschaffung tätig, zuletzt als Leiter der Konzernbeschaffung für Struktur und Betriebsmittel.

## AKTUELL UND AUF DEN PUNKT!

Nutzen Sie unseren E-Mail-Service, um zeitgemäß Ihre Top-Themen bequem per E-Mail zu erhalten.

Ihr persönliches Profil verwalten Sie unter:

[www.mc-edition.de/email](http://www.mc-edition.de/email)



## Wer an diesem Lehrgang teilnehmen sollte

**Leiter** und **leitende Mitarbeiter** der Bereiche **Einkauf, Projekt-einkauf, Beschaffung, technischer Einkauf, Materialwirtschaft, Einkauf von Dienstleistungen, strategischer Einkauf, Einkaufs-Controlling** und **(E-)Procurement**. Des Weiteren sprechen wir Mitarbeiter aus den Bereichen **Supply Chain Management** und **Logistik** sowie **Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsführung** an, die sich mit den komplexen Herausforderungen des strategischen Einkaufs vertraut machen möchten.

## Gute Gründe für Ihre Teilnahme

Erweitern Sie Ihre Fach- und Methodenkompetenz in Themen wie

- strategische Einkaufsplanung,
- Einkaufsorganisation der Zukunft,
- Instrumente des strategischen Einkaufs,
- modernes Lieferantenmanagement,
- effiziente Beschaffungsmarktforschung,
- Qualitätsmanagement im Einkauf,
- erfolgreiches Global Sourcing,
- modernes Einkaufs-Controlling u. v. m.

## Wählen Sie Ihre Buchungsvariante

- Basisversion des Lehrgangs in digitaler Form als Online-Lernplattform für € 1.695,- (zzgl. MwSt.)
- zusätzlich die gedruckten Lehrgangsunterlagen inklusive Einstiegspaket für weitere € 200,- (zzgl. MwSt.)
- zusätzlich das aktuelle iPad (32 GB, Wi-Fi, Space Grau)\* für weitere € 245,- (zzgl. MwSt.)

\* Auf Wunsch bieten wir Ihnen gern auch andere iPad-Modelle an.

## So melden Sie sich an

**Online-Anmeldung:** [www.mc-edition.de/sl-einkauf](http://www.mc-edition.de/sl-einkauf)

**PDF zum Ausdrucken:** [www.mc-edition.de/form-ml](http://www.mc-edition.de/form-ml)

**E-Mail:** [anmeldung@mc-edition.de](mailto:anmeldung@mc-edition.de)

**Telefonisch:** +49 6196 4722-700

**Per Post:** Management Circle Verlag GmbH, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)

## Teilnahmebedingungen

Dieser Lehrgang dauert 13 Wochen und umfasst 13 Lektionen. Die Teilnahmegebühr für die Basisversion des Lehrgangs mit Online-Lernplattform und qualifiziertem Teilnahmezertifikat beträgt pro Person € 1.695,-. Sie können die Basisversion um folgende Zusatzoptionen erweitern:

Für € 200,- mehr (Gesamtpreis € 1.895,-) erhalten Sie die gedruckten Lehrgangsunterlagen inkl. Einstiegspaket per Post.

Für € 245,- mehr (Gesamtpreis € 1.940,-) bekommen Sie das aktuelle iPad.

Die Kombination der Basisversion und beider Zusatzoptionen für € 445,- mehr (Gesamtpreis € 2.140,-) ist ebenfalls möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Ab der zweiten unternehmensinternen Buchung dieses Lehrgangs erhalten Sie einen **Preisnachlass von 10 %**. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie Anmeldebestätigung und Rechnung, die per Überweisung zu zahlen ist. Ihre Anmeldung können Sie innerhalb von 14 Tagen nach deren Eingang schriftlich widerrufen. Im Fall einer Stornierung kann ein ggf. gebuchtes iPad nur originalverpackt zurückgenommen werden.

## Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die **Management Circle Verlag GmbH** selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an [datenschutz@mc-edition.de](mailto:datenschutz@mc-edition.de) oder per Post an **Management Circle Verlag GmbH**, Abteilung Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn.

Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.mc-edition.de/datenschutz-verlag](http://www.mc-edition.de/datenschutz-verlag).