

Schaffen Sie mehr Potenziale für Ihre Einkaufsorganisation

# Projekteinkauf

✓ prozessoptimiert    ✓ kostensenkend    ✓ qualitätssichernd

## Projekteinkauf in der Wertschöpfungskette

- **Komplexität in der Einkaufsorganisation:** Effizientes Projekt- und Schnittstellenmanagement
- **Klare Kommunikation:** Projektteam und Stakeholder erfolgreich einbinden
- **Strategische Tools:** So gelingt die Erfolgsbewertung mit Kennzahlen und Checklisten
- **APQP Prozess, Projektaudit und 8-D Report:** Wie Sie konstante Qualität in Ihrem Projekt sicherstellen
- **Effektives Kostenmanagement:** Wo liegen Ihre versteckten Kosten und wo besteht Optimierungspotenzial?
- **Lieferanten- und Risikomanagement:** Passgenaue Herangehensweise bei der Auswahl Ihres Dienstleisters

### Exklusiv aus der Praxis

- ✓ Vom konventionellen Investitionseinkauf zum Einkauf des gewünschten Resultats
- ✓ Erneuerung der IT Infrastruktur – Fokus: Dienstleistungsverträge

Ihr Expertenteam



Martin Gut  
Spital STS AG, Spital Thun



Dipl.-Ing. Dimitrios Koranis  
KORANIS Purchasing  
Solutions



Stefan Schmerer  
KAMAX Gruppe

Mit zahlreichen Best Practice  
Beispielen und interaktiven  
Diskussionsgruppen

Bitte wählen Sie Ihren Termin  
19. und 20. Oktober 2021 in Frankfurt/M.  
22. und 23. November 2021 in Köln  
18. und 19. Januar 2022 in München



# Effektives Schnittstellenmanagement und Projektmanagement



Ihr Seminarleiter  
Dipl.-Ing. Dimitrios Koranis, Geschäftsführer, **KORANIS Purchasing Solutions**, Nürnberg

## Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und kurze Vorstellungsrunde
- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

## Aktuelle und zukünftige Herausforderungen im Projekteinkauf

- ROI und Einkaufsmöglichkeiten
- Der Projekteinkauf in der Wertschöpfungskette
- Aktuelle Trends
  - u. a. Internationalisierung, Preisvolatilität, Veränderungen in der Technologie

## Der Projekteinkauf in der Einkaufsorganisation

- Projekteinkauf als komplexe Sonderform
- Der Projekteinkauf im MGM-Umfeld (Manufacturing Execution Management/Produktionsleitsystem)
- Effektives Schnittstellenmanagement
- Projektmanagement als Eckpfeiler – Umgang mit ständig ändernden Anforderungen innerhalb der einzelnen Projektphasen

## Projekteinkauf: Erneuerung der IT-Infrastruktur einer Produktionshalle

- Vorbereitung und Durchführung der Ausschreibung
- Dienstleistungsverträge
  - Auf was sollte man achten?
- Sicherstellung des Projektablaufs
  - Meilensteine festlegen und erreichen
  - Abschluss



Stefan Schmerer,  
Purchasing Manager,  
**KAMAX Gruppe**,  
Homburg

## Projekteinkauf und Kommunikation

- Mitarbeit im Projektteam
- Anforderungen an die Projektbeteiligten
- Anforderungen an einen Projekteinkäufer
- Interkulturelle Herausforderungen und Einflüsse
  - Internationalisierung von Projekten führt zu einer Globalisierung der Supply Chain
- Virtuell verhandeln
- Professionelle Einbindung der Stakeholder

## Erfolgsfaktor Strategische Beschaffung

- Bausteine der strategischen Beschaffung
- Einsatz von Analysetools
- Vorbereitung von Beschaffungsvorgängen
- Module zur Verhandlungs- und Vergabestrategie

## Strategische Tools im Projekteinkauf

- ABC / XYZ-Analyse
- SWOT-Analyse
- Portfolio-Technik
  - Erfolgsbewertung durch Kennzahlen



Gelegenheit für Ihre Fragen, Ende des ersten Seminartages und anschließendes Get-together

## Get-together

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

# Qualitätssicherung und optimiertes Kostenmanagement

Ihr Seminarleiter  
Dipl.-Ing. Dimitrios Koranis

### Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Vorschau auf den zweiten Seminartag

### Lieferanten- und Risikomanagement im Projekteinkauf



- Beschaffungsmarktforschung und Global Sourcing
  - Herangehensweise bei der Auswahl von Dienstleistern
  - Angebotseinholung
- Lieferantenbewertung
  - Gewinnbringende Integration in den Projekteinkauf
- Einbindung des Lieferanten
- Chancen und Risiken im Projekt
- Risikoidentifikation
- Strategien zu Risikovermeidung
- Risikosteuerung

### Projektbeschaffungen und Beschaffungsprojekte oder doch innovative und wirtschaftliche Lösungen?



- Den Bedarf mit einem Angebot decken oder die eigene Nachfrage dem Anbietermarkt verkaufen?
- Die Komplexität des Projekteinkaufs auf ein Buying-Center reduzieren
- Innovative Anwendung des öffentlichen Beschaffungsrecht
- Im offenen Dialog mit den Anbietern die Selektion zur geeigneten und integral wirtschaftlichen Bedarfsdeckung
- Vom konventionellen Investitionseinkauf zum Einkauf des gewünschten Resultats
- Aus Fixkosten variable Kosten erzeugen
- Den Anbieter in einer Partizipation des eigenen Ertrags entschädigen



Martin Gut,  
Leiter Beschaffung & Logistik,  
**Spital STS AG, Spital Thun,**  
THUN

### Qualitätssicherung im Projekt



- APQP Prozess (Advanced Product Quality Planning)
  - Kontinuierliches Projektmanagement für Produkt- und Qualitätsplanung
  - Sicherstellung, dass das zu realisierende Produkt den Anforderungen des Kunden entspricht
  - Eignung für alle Phasen des Produktentstehungsprozesses
  - Fehlervermeidung vor Fehlerentdeckung stellen
- Projektaudit
  - Strukturierte Dokumentation
  - Erfolgreiches Führen eines Lasten- und Pflichtenheftes
- 8-D Report
  - 8 obligatorischen Disziplinen zur Bearbeitung einer Reklamation
  - Für welche Reklamationen er sich eignet

### Brennpunkt Kostenmanagement



- Organisations- und Prozessoptimierung
  - Wo liegen (versteckte) Kosten?
  - Abstimmung interner und externer Prozesse
- Kostenanalyse
- TCO (Total Cost of Ownership)
  - Direkte Kosten
  - Indirekte Kosten

Gelegenheit für Ihre Fragen und Abschluss des Seminars

### Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr			
	Beginn	Business Lunch	Ende
1. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	17.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.00 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit den Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

## Martin Gut

ist Leiter Beschaffung und Logistik bei der **Spital STS AG**, ein regionales Krankenhauszentrum der Gesundheitsversorgung des Berner Oberland. In seinem Beruf agiert er als Initiator und Innovator von diversen Projektbeschaffungen und Finanzierungsmodellen unter dem Fokus des qualitativ korrekten Ergebnis in der integral wirtschaftlichsten Lösung. Er verfügt über die eidgenössischen Diplome zum Spitalexperten und Logistikleiter, wie dem Fachausweis als Einkaufsfachmann. Nebenamtlich doziert er an einem Berufsbildungszentrum. Martin Gut ist Gewinner des Innovationspreis 2016 (vom Bundesministerium für Energie und Wirtschaft Berlin) und wurde mit weiteren Projekten nominiert für den Swiss Logistics Award, den Leipziger Preis für Krankenhauslogistik und den Innovationspreis 2020.

## Dipl.-Ing. Dimitrios Koranis

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 er umfangreiche Erfahrung als Leiter Strategische Materialwirtschaft und Einkauf bei zahlreichen Industrieunternehmen. Dimitrios Koranis ist Autor mehrerer schriftlicher Lehrgänge und Gast-Dozent bei der Georg-Simon-Ohm Hochschule in Nürnberg.

## Stefan Schmerer

ist Purchasing Manager und Teamleader bei der **KAMAX/4fastening GmbH**. Er hat umfangreiche Erfahrung im globalen Einkauf von Dienstleistungen, IT-Hard- und Software, Telekommunikation sowie Leasing. Zuvor war Stefan Schmerer als strategischer Einkäufer tätig.

## BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

### Generation Young verstehen, motivieren und führen

14. und 15. Oktober 2021 in Frankfurt/M.  
9. und 10. November 2021 in Köln  
6. und 7. Dezember 2021 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**  
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de  
Web: [www.managementcircle.de/M12946](http://www.managementcircle.de/M12946)

### Ihre Systemanforderungen für das Online-Seminar

- ✓ Internetzugang, aktueller Browser
- ✓ Headset oder Lautsprecher und Mikrofon
- ✓ Webcam
- ✓ Wir nutzen das Meeting-Tool Zoom. Mit diesem Link überprüfen Sie Ihre Systemkompatibilität: <https://zoom.us/test>
- ✓ Die digitalen Seminarunterlagen erhalten Sie vorab

### Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Spannende Themen. Interessante Referenten. Gute Atmosphäre.“
- ✓ „Tolle Veranstaltung. Alle Referenten sind echte Experten und wertvoll. Empfehlenswert.“
- ✓ „Für mich als Einsteiger in die Thematik ein sehr guter Überblick.“
- ✓ „Sehr informativ. Gute Dokumentation zu den Vorträgen. Gute Praxisbezüge.“

## 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 Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

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



#### Mandy Zunic

Tel.: +49 6196 4722-635

[mandy.zunic@managementcircle.de](mailto:mandy.zunic@managementcircle.de)

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

  
**MANAGEMENTCIRCLE®**  
**INHOUSE**  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

# Zum Seminarinhalt

Als Projekteinkäufer tragen Sie hohe Verantwortung: Sie sind aufgefordert, alle notwendigen Komponenten zu den bestmöglichen Konditionen zu erwerben und verbindliche Verträge für künftige Lieferanten auszuhandeln. Da jedes Projekt Neuland darstellt, werden an den Einkauf hohe Ansprüche gestellt. Internationalisierung, Preisvolatilität und die sich ständig verändernden Anforderungen im Zuge der Digitalisierung sind weitere Herausforderungen.

Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihren Projekteinkauf effizient organisieren und Ihre Projekte zum Erfolg führen. Die Praxis steht dabei im Vordergrund. Mindern Sie Ihre Risiken, die z. B. durch falsche Auswahl an Lieferanten oder fehlerhafte Kommunikation entstehen.

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie optimieren Ihre Projektorganisation im Einkauf.
- ✓ Sie binden Ihre Stakeholder richtig ein und stehen für eine reibungslose Zusammenarbeit im Team.
- ✓ Sie wissen, wie Sie Ihr Schnittstellenmanagement zukünftig noch effizienter gestalten.
- ✓ Sie lernen anhand strategischer Tools Ihren Projekteinkauf zu verbessern.
- ✓ Sie sichern eine konstante Qualität in Ihrem Projekt.
- ✓ Sie sind für die Herausforderungen im internationalen Projekteinkauf besser gewappnet.
- ✓ Sie erkennen Ihre versteckten Kosten und wissen wo Optimierungspotenzial besteht.
- ✓ Sie wenden eine passgenaue Auswahl bei Ihrem Dienstleister an.

## Ihre Vorteile auf einen Blick

### Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bereits erfolgreich in Management Circle Seminaren bewährt haben, trainiert und begleitet.

### Interaktive Workshop-Atmosphäre

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit unseren Experten zu klären.

### Unterstützung für Ihren Arbeitsalltag

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen durch konkrete Fallbeispiele, die Inhalte in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen.

### Ausführliche Seminarunterlagen

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich. Nutzen Sie die Dokumentation zur Nachbearbeitung und als hilfreiches Nachschlagewerk in Ihrem Tagesgeschäft.

### Intensives Networking

Sie reflektieren und diskutieren gemeinsam in der Gruppe Ihr individuelles Vorgehen. Dadurch erhalten Sie neue Impulse für Ihren Arbeitsalltag.

### Hohe Praxisrelevanz

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen durch konkrete Fallbeispiele, die Inhalte in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen.

### Ihre Fragen vorab

Sie erhalten ca. zwei Wochen vor dem Seminar einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre Fragen und Themenschwerpunkte mitteilen können. Unser Expertenteam kann sich so besser auf Ihre individuellen Interessen und Bedürfnisse einstellen.

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



H. Eckert

**Hannah Eckert**

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-668

[hannah.eckert@managementcircle.de](mailto:hannah.eckert@managementcircle.de)

Up to date mit dem

## Management Circle Blog

Hier finden Sie aktuelle Branchen-News, spannende Expertenmeinungen und exklusive Eindrücke von unseren Veranstaltungen!

Jetzt entdecken!

[www.managementcircle.de/blog](http://www.managementcircle.de/blog)

# Projekteinkauf

## ■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Leiter und leitende Mitarbeiter aus dem Einkauf, insbesondere Projekteinkauf im industriellen Umfeld mit Bezug auf auftrags- sowie kundenbezogenen Projekten. Angesprochen sind außerdem Experten aus dem operativen, strategischen und technischen Einkauf.

## ■ Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Völlig ortsunabhängig können Sie an allen Terminen online teilnehmen! Seien Sie live dabei und interagieren Sie mit Referenten und Teilnehmern. Weitere Informationen erhalten Sie von:



Stephan Wolf  
Teamleiter Kundenservice  
+49 6196 4722-800

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

**19. und 20. Oktober 2021 in Frankfurt/M.** 10-90037

Radisson Blu Hotel Frankfurt  
Franklinstrasse 65, 60486 Frankfurt/M.  
Tel.: +49 69 770155-3501, Fax: +49 69 77015510  
E-Mail: reservations.frankfurt@radissonblu.com

**22. und 23. November 2021 in Köln** 11-90038

Dorint An der Messe Köln  
Deutz-Mülheimer-Straße 22-24, 50679 Köln  
Tel.: +49 221 80190-111, Fax: +49 221 80190-190  
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

**18. und 19. Januar 2022 in München** 01-90039

Platzl Hotel  
Sparkassenstraße 10, 80331 München  
Tel.: +49 89 23703-722, Fax: +49 89 23703-727  
E-Mail: reservation@platzl.de

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.

## Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: [www.managementcircle.de/M12904](http://www.managementcircle.de/M12904)

PDF zum Ausdrucken: [www.managementcircle.de/form](http://www.managementcircle.de/form)

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

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

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**



**KOSTENLOSE  
RÜCKTRITTSGARANTIE**

Die kostenlose Stornierung ist bis zu  
4 Wochen vor Beginn des Seminars möglich

### Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.095,-. Die Gebühr für die Online-Teilnahme beträgt € 1.895,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Buchen ohne Risiko: Bis zu vier Wochen vor dem 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.

### Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.managementcircle.de/datenschutz](http://www.managementcircle.de/datenschutz).

### Ihre Sicherheit ist uns wichtig

Selbstverständlich werden wir alle gesetzlich vorgeschriebenen Hygienestandards zusammen mit unseren Vertragshotels, unseren Referenten und den Kollegen der Veranstaltungsbetreuung berücksichtigen. Wir bieten Ihnen bei all unseren Veranstaltungen täglich die Möglichkeit eines kostenlosen Corona-Selbsttests. Weitere Informationen erhalten Sie hier: [www.managementcircle.de/covid-19](http://www.managementcircle.de/covid-19)

## ■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.  
Infos unter: [www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)