



Interaktives PC-Planspiel: Strategischer Einkauf

Beschaffungsstrategien richtig formulieren & erfolgreich umsetzen

Sie lernen spielerisch...

- aus Einkaufszielen systematisch Einkaufsstrategien abzuleiten.
- gezielt strategische Einkaufsinstrumente einzusetzen.
- Lieferantenmanagement und -bewertung effizient zu gestalten.
- ein Kennzahlenmanagement aufzubauen und einzuführen.
- Kostentreiber und versteckte Kosten mit TCO zu identifizieren.
- interne und externe Einflussfaktoren zu bewerten.
- im Team Entscheidungen zu treffen und zu verantworten.
- unternehmerisch und entscheidungsfreudig zu handeln.

Nachhaltiger Lernerfolg durch eine völlig neue Trainingsmethode

Computergestütztes Planspiel in deutscher Sprache!

- Mix aus Theorie und interaktiven Simulationen
- Rollenspiel, Gruppenarbeit, Diskussion, Erfahrungsaustausch
- Teamorganisation und Teampräsentationen
- Feedback während des Planspiels
- Strukturierte Leitfäden
- Lernspaß

Termin:

Frankfurt:

28. – 29. April 2009

Düsseldorf:

15. – 16. September 2009

Hannover:

01. – 02. Dezember 2009

„Praxisnahe Simulation mit bereits im Seminar erkennbaren Lernerfolgen.“

Bernd Semken, Nordmilch AG

Ziel des Planspiels:

Ihnen wird interaktiv und nachhaltig vermittelt, dass allein eine strukturierte Vorgehensweise, eine gemeinsame interne Sprache und die konsequente Umsetzung von Portfoliotechniken zu einer sinnvollen Beschaffungsstrategie führen. Sie lernen, in einer **virtuellen Einkaufssituation** Entscheidungen vorzubereiten und zu treffen. Sie können sofort in „Echtzeit“ die **Auswirkungen** der von Ihnen getroffenen Entscheidungen **erleben**. Im Verlauf des Planspiels können Sie unter Verwendung der Ihnen im Spiel zur Verfügung gestellten Informationen Ihr **strategisches Handeln optimieren** und Ihr Repertoire an einkaufsspezifischen Tools erweitern.

Zielgruppe:

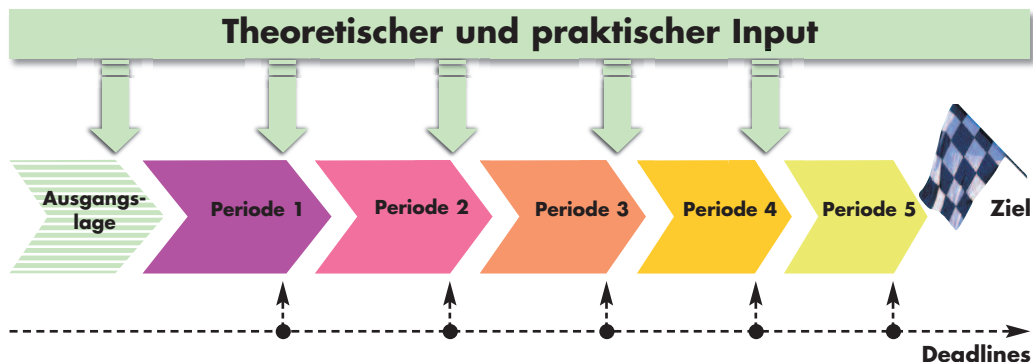
Das Planspiel richtet sich an heutige und zukünftige Mitarbeiter des strategischen Einkaufs. Das Planspiel eignet sich für alle, deren Hintergrund das Beschaffungsmanagement ist und die mehr über die Systematik des Strategischen Einkaufs wissen wollen. Angesprochen sind aber auch Führungskräfte aus angrenzenden Bereichen des Einkaufs (F&E, QS, etc.), die mehr zur Systematik der Entwicklung von Beschaffungsstrategien erfahren wollen. Das Planspiel ist insbesondere interessant für alle Unternehmen, die schon heute auf den Erfolg von interdisziplinären/ bereichsübergreifenden Teams setzen.

Wie funktioniert das Planspiel?

- Zur Vorbereitung erhalten die Teilnehmer vor dem Start des Planspiels ein „Briefing Book“, das sie auf die Beschaffungssituation im Spiel einstimmt.
- Die Teilnehmer bilden Teams und treten miteinander vernetzt als konkurrierende Firmen auf.
- Die Teams sind verantwortlich für den Einkauf von direkten und indirekten Materialien sowie Dienstleistungen.
- Die Firmen starten mit dem Ziel die Einkaufssituation zu entwickeln und zu verbessern.
- In 5 Spielrunden realisieren die Teilnehmer schrittweise ihre Einkaufsstrategie.
- Zwischen den einzelnen Spielrunden erhalten die Teilnehmer Feedback und theoretischen Input.
- Der Erfolg der virtuellen Firmen hängt ausschließlich von der Qualität der getroffenen Einkaufsentscheidungen ab.
- Die Teams können auf vorgegebene Marktinformationen und Einkaufsinstrumente zurückgreifen.

Ablauf des PC-Planspiels „Strategischer Einkauf“

- 5 intensive Spielperioden folgen aufeinander mit einer definierten Zeitvorgabe für die jeweilige Einkaufsentscheidung. Die Entscheidungsfreiräume verkürzen sich von Periode zu Periode.
- Jedes Team präsentiert und begründet im Plenum und im Rollenspiel regelmäßig seine gewählte Einkaufsstrategie.



Inhalte der Theorieabschnitte zwischen den einzelnen Perioden

- **Leitfaden zur Strategieformulierung**
 - Definition von Strategie
 - 5 Schritte zur erfolgreichen Strategieformulierung
- **Quellen der Marktanalyse und deren Nutzung**
 - Welche Quellen nutze ich wirklich sinnvoll
 - Welche Quellen sind am effektivsten
- **Lieferanten-Segmentierung**
 - Portfoliotechnik
 - Überprüfung der Positionierung auf Nachhaltigkeit
 - Risikoeinschätzungen
- **Materialgruppensegmentierung**
 - Bedeutung und Nutzen
 - Problematik der eindeutigen Zuordnung
- **„Die Sicht des Lieferanten“**
 - Klassifizierung der Kunden
 - Chancen
 - Bedeutung von Fehleinschätzungen
- **Welche Einkaufsinstrumente für welche Beschaffungssituation?**
 - Was macht wirklich Sinn?
 - Was ist effektiv?
- **Internes Kundenmanagement (Stakeholder Matrix)**
 - Wie verkaufe ich eine Strategie intern?
 - Wer hat ein Interesse an meiner Arbeit?
- **Fallstricke für die Umsetzung einer Beschaffungsstrategie**
 - Wie vermeide ich Frustration im Einkauferteam?

Die wesentlichen Merkmale des Planspiels „Strategischer Einkauf“

Jeder der 4 Laptops ist mit dem zentralen PC verbunden und wird zu folgenden Zwecken eingesetzt:

Verbindung zum Beschaffungsmarkt und dem Markt für Endverbraucher.

Jede Aktivität verbraucht Managementzeit und Budget – beide sind limitiert und Teams müssen Prioritäten setzen.

Informationsbeschaffung, Benchmarking, Einkaufsinstrumente, Einkaufsentscheidungen in „Echtzeit“.

„Deadlines“ für die Einkaufsentscheidungen werden zentral eingespielt.

Was immer ein Team entscheidet, es beeinflusst die anderen Teams – **Interaktiv!**

Spotmarktpreise, Spotmarktveränderungen oder Einflüsse werden in „Echtzeit“ eingespielt.

In jeder Periode müssen die Teams...



Informationen & Instrumente, die das Planspiel den Teams zur Entscheidungsfindung anbietet

Insgesamt 17 Beschaffungsinformationen, wie z.B.:

- RFI an Einzellieferanten
- RFQ an verschiedene Lieferanten
- Managementinfo zu Langzeitkontrakten
- Managementinfo zur Bündelung von Kontrakten
- Managementinfo zur Lieferantenreduzierung
- Untersuchung zu Innovationen in der Beschaffung
- Untersuchung zu Frachtführern des Lieferanten
- Managementbericht zum Logistikvertrag
- Managementbericht zum Facilitymanagement Vertrag
- Studie zur Nutzung von E-Auctions
- Studie zum Benchmarking von Lieferantenkosten

Insgesamt 19 Einkaufsinstrumente, wie z.B.:

- Lieferanten Preis-Benchmarking
- Langfristige Kontraktbindung mit Lieferanten
- Bündelung von Materialien mit einem Lieferanten
- Nutzung gemeinsamer Aktivitäten zur Verbesserung der Qualität
- Lieferantenreduzierung
- Lieferanten übernehmen Lagerfinanzierung (VMI)
- Nutzung von Innovationen durch Lieferantenexpertise
- Call Center Benchmarking
- RFQ für Distribution
- Vorbereitung und Ausführung von E-Auctions
- Herstellungskosten Benchmarking (Open Book)

So beurteilen Teilnehmer das Planspiel:

„Wir haben die Computersimulation als ein Schlüsselmodul für einen unser wichtigsten internationalen „Supply Management“ Kurse ausgewählt. Die Simulation am Ende des Kurses erlaubt den Teilnehmern unmittelbar die konzeptionellen Inhalte anzuwenden. Der Wettbewerbscharakter und das interaktive Element des Strategie-Planspiels erhöht den Lerneffekt erheblich. Ich bin davon überzeugt, dass dieses PC-Planspiel aufgrund der Interaktivität einmalig in seinem Markt ist.“

Philippe de Jongh, Director Capability Development, Global Supply Chain Management, Unilever

„Wir nutzen das Planspiel seit vielen Jahren als zentrales Schulungsinstrument für alle unsere Einkäufer in der EU und teilweise auch weltweit. Das Training erfreut sich eines sehr positiven Feedbacks der Teilnehmer. Insbesondere die gelungene Verknüpfung von firmenindividueller Strategie mit einer interaktiv aufgebauten Geschäftssimulation hat bei den Teilnehmern nachhaltige Wirkung. Viele der im Training vermittelten Inhalte werden in der täglichen Umsetzung sichtbar und stellen damit ein solides praxisnahes Fundament für unsere Mitarbeiter dar. Wir werden unsere Mitarbeiter weiterhin mit diesem Training schulen.“

Thomas Gehring, Director Procurement Chocolate EU, Kraft Foods

Ihr Trainer:

Dipl.-Ing. Hanno Dettlof

Nach seiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann und seinem Studium der Agrarwissenschaft war Herr Dettlof über 17 Jahre in der Konsumgüterindustrie tätig. In seinen Funktionen als Leiter Rohstoffeinkauf und Europäischer Einkaufsleiter war er für die Lieferantenkonsolidierung, Leitung internationaler Teams, Aufbau globaler Einkaufsstrukturen, Entwicklung von Warengruppenstrategien, Schulung von Einkäufern, Etablierung strategischer Allianzen verantwortlich. Darüber hinaus verfügt er über weitreichende Erfahrungen in der Qualifizierung von Einkäufern und in der Durchführung des Planspiels „Strategischer Einkauf“.

Ihre Ansprechpartner bei der BME Akademie GmbH:

Für inhaltliche Fragen:

Alexander Sehr
Tel.: 069 30838-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

Für Anmeldungen:

Michaela Cantarero
Tel.: 069 30838-200
E-Mail: michaela.cantarero@bme.de

Interaktives PC-Planspiel: Strategischer Einkauf

Beschaffungsstrategien richtig formulieren & erfolgreich umsetzen

BME Akademie GmbH · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main

Ich/wir melde/n mich/uns zu folgendem Termin an:

Frankfurt:
28. – 29. April 2009
Nr.: 330009896

Düsseldorf:
15. – 16. September 2009
Nr.: 330009897

Hannover:
01. – 02. Dezember 2009
Nr.: 330009898

Teilnehmer 1:

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

**gleiches Seminar
gleicher Termin
gleichzeitige Buchung**

Teilnehmer 2:

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Firma	
Branche	BME-Mitgliedsnummer
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Telefon	Fax
<input checked="" type="checkbox"/> Datum/Unterschrift	

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	PLZ/Ort

Ich interessiere mich außerdem für Ihre Angebote über:

- Seminare ManagementForen
 Inhouse Schulungen Lehrgänge/Zertifizierungskurse

Internet

Warum Sie dieses Planspiel besuchen sollten:

- Sie lernen sehr intensiv, wie Sie Einkaufsstrategien formulieren und Einkaufsinitiativen auswählen.
- Sie erleben im Training die direkten Auswirkungen der getroffenen Entscheidungen und können bei Bedarf unmittelbar reagieren.
- Sie entwickeln, verantworten und präsentieren Lösungen als Team.
- Sie verbessern Ihre interne Argumentation und schaffen so höhere Zufriedenheit im Einkaufsteam.

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Anfahrtsskizze, Telefon-/Fax- Nummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent aus Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Veranstaltungshotels

Frankfurt: 28. – 29. April 2009
Dorint Hotel Main Taunus Zentrum
 Am Main-Taunus-Zentrum 1, 65843 Sulzbach
 Tel.: 06196 763-0, Fax: 06196 72-996
 EZ: 111,- € inkl. Frühstück; bis 28.03.2009 abrufbar

Düsseldorf: 15. – 16. September 2009
Mercure Hotel Düsseldorf City Nord
 Noerdlicher Zubringer 7, Moersbroicher Ei, 40470 Düsseldorf
 Tel.: 0211 98904-0, Fax: 0211 98904-100
 EZ: 105,- € inkl. Frühstück; bis 15.08.2009 abrufbar

Hannover: 01. – 02. Dezember 2009
Mercure Hotel Hannover Medical Park
 Feodor-Lynen-Strasse 1, 30625 Hannover
 Tel.: 0511 9566-0, Fax: 0511 9566-333
 EZ: 84,- € inkl. Frühstück; bis 01.11.2009 abrufbar

Veranstaltungsgebühren

1.395,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
 1.495,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder
 Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher MwSt.

10 % Rabatt ab dem 2. Teilnehmer werden nur bei Buchung des gleichen PC-Planspiels zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar.

Veranstaltungszeiten

1. Tag: 09.00–18.00 Uhr
 2. Tag: 08.30–16.30 Uhr
 Die Pausen werden in Absprache mit den Referenten individuell festgelegt.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnehmergebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- € zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie GmbH.