



Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Empfohlenes Praxis-Wissen, seit 1994.

S E M I N A R – Programm

Juni - Dezember 2011

für

Controlling ● Kostenrechnung ● Finanzen

Einkauf ● Materialwirtschaft ● Logistik

BWL für technische Führungskräfte

www.stiemer.com

STIEMER – Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Postfach 2502 ● 72015 Tübingen
FON +49 (0) 7071 / 49270 ● FAX +49 (0) 7071 / 49524
mgr@stiemer.com

Inhaltsverzeichnis

1

SEMINARE: CONTROLLING ● KOSTENRECHNUNG ● FINANZEN 4

Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) des Monatsabschlusses	5
Bilanz und Erfolgsrechnung – so analysieren Sie mit Kennzahlen	7
Controlling für Einsteiger – Basiswissen für Nichtfachleute	9
Controller-Praxis – Aufbaukurs mit vielen Umsetzungshilfen	11
Einkaufscontrolling – so steuern Sie Ihre Einkaufsprozesse	13
Vertriebscontrolling – bewährtes Basiswissen für Nichtfachleute	15
Target Costing – die Zielkosten erreichen	17
Kostenrechnung und Kalkulation – Basiswissen für Nichtfachleute	19
NEU ! Investitionscontrolling – Entscheidungen sicher treffen	21

SEMINARE: EINKAUF ● MATERIALWIRTSCHAFT ● LOGISTIK 23

Einkauf und Materialwirtschaft: Einkäufer - Basiswissen kompakt	25
Jung Einkäufer - Young Professionals im Einkauf	27
Lieferanten-Risiko-Management - Lieferanten auswählen und beurteilen	29
Einkaufscontrolling / Materialwirtschaftscontrolling – so erreichen Sie Ihre Ziele	31
Reporting im Einkauf – so berichtet man Einkaufserfolge	33
Preiserhöhungen abwehren - so senken Sie die Einkaufspreise	37
Preisanalyse im Einkauf - Kostentransparenz der Einkaufspreise	39
Erfolgreiche Materialdisposition - hohe Lieferfähigkeit - angemessene Lagerbestände	41
Einkauf von Transportleistungen - so minimieren Sie Frachtkosten	35
Logistik für Einsteiger - Basiswissen für Nichtfachleute	43
Lkw - Fuhrpark - Controlling - die Fuhrparkkosten gezielt senken	45

SEMINARE ● BWL für technische Führungskräfte ● 48

<u>Betriebswirtschaft für technische Führungskräfte I: Controlling - Investitionsbeurteilung - Einkaufsbasics</u>	49
<u>Betriebswirtschaft für technische Führungskräfte II: Kostentransparenz - Kalkulationen - Einkaufs- und Vertriebszusammenhänge</u>	51

● FAX – Anmeldeformular	53
--------------------------------	----

● Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	54
--	----

Ein weiteres Seminarangebot wie viele andere ? - Sicherlich **N E I N !**

Markante Differenzierungen:

- Ihre MitarbeiterInnen erhalten nach dem Seminar per Mail wertvolle Excel-Dateien, Checklisten ... Damit lassen sich die während der Schulung manuell erarbeitenden Fallstudienenergebnisse unmittelbar am Arbeitsplatz in die Praxis umsetzen.
- günstiges Preis- / Leistungsverhältnis (Verzicht auf Papierprospekte und -kataloge). Den Kostenvorteil geben wir direkt an Sie weiter,
- Frühbucher-, Mehrfachbucherrabatte, ESF-Förderung (Annahme v. Bildungsgutscheinen),
- Beginn 2-tägiger Seminare am 1.Tag um 10 Uhr - Ihre MitarbeiterInnen sparen eine Übernachtung,
- zentrale Lage der Veranstaltungshotels in Hauptbahnhofnähe der bundesweit ausgewählten Metropolen,
- beste Referenzen (siehe Homepage)
- langjährige Kooperation mit starken Partnerorganisationen,
- unmittelbare Einbringung des aktuellsten Praxis - Beratungswissens in unsere Seminarinhalte,
- kompakte Wissensvermittlung mittels praktischer Fallstudien,
- gestandene Praktiker mit hochkarätiger Beratungs-, Seminar- und Berufserfahrung,
- durchgängige Coaching- / Seminarerfahrung - seit 1982,

Von Dipl.-Betriebswirt (BA) H.-P. Stiemer im Jahre 1994 gegründet, hat sich STIEMER - Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling in den Geschäftsfeldern „Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik“ fest etabliert.
Unsere Devise: - **Klein – aber hoch spezialisiert fein !**

Ein seit Jahren vorhandenes, aufeinander eingespieltes Netzwerk aus Freiberuflern arbeitet deutschlandweit sowie im benachbarten Ausland projektbezogen zusammen.

Speziell die Verknüpfung des Themas "Controlling" u.a. mit "Einkauf, Materialwirtschaft, Logistik" und "Vertrieb" zeichnet unsere Spezialisierung aus. Controlling - und das damit verbundene Reporting ist für eine gezielte Steuerung der Fachabteilungen unverzichtbar.

Bislang haben mehr als 10.000 zufriedene SeminarteilnehmerInnen die Einkaufs-, Materialwirtschafts-, Kostenrechnungs- und Controllingseminare besucht. Diese werden seit 1994 selbst und in Zusammenarbeit mit Partnerorganisationen inhouse wie auch offen durchgeführt.

Das Seminarangebot ist modular aufgebaut, d.h., dass zunächst die Einstiegs- / Basisseminare gefolgt von Aufbau- und Spezialisierungs-Seminaren aufgeführt sind. Neben den Seminarüberschriften sind ergänzend Symbole aufgeführt:

Level → = keine Vorkenntnisse erforderlich
Level →↑ = Vorkenntnisse sind von Vorteil

Unser Team wünscht Ihnen viel Freude bei der Lektüre des Angebots. Wir freuen uns von Ihnen zu hören. Stellvertretend verbleibe ich bis dahin

Ihr

H.-P. Stiemer, im Mai 2011



de

SEMINARE

für

Controlling – Kostenrechnung - Finanzen



STIEMER – Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Postfach 2502 ● 72015 Tübingen
FON +49 (0) 7071 / 49270 ● FAX +49 (0) 7071 / 49524
mgr@stiemer.com



Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) des Monatsabschlusses

Level →

1-tägig

Teilnehmerkreis

Unternehmer, Geschäftsführer und Führungskräfte kleiner und mittelständischer Unternehmen aller Branchen, Vertreter öffentlicher Unternehmen und Verwaltungen.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524

mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

Informationen aus dem Rechnungswesen, wie die monatliche BWA (= Betriebswirtschaftliche Auswertung) leiden oft an einer wenig empfängerorientierten, kaum aussagefähigen Aufbereitung und Darstellung. Dabei sollte sie den Entscheidungsträgern im Jahresverlauf auf einen Blick die erforderlichen Eckdaten liefern, die zu einer positiven Beeinflussung und Steuerung des Unternehmensergebnisses unerlässlich sind. Eine Vielzahl der Betroffenen gibt an, daß Sie mit der BWA ohne zusätzliche Hilfestellung (eigene Controllingabteilung, Steuerberater ...) zur Analyse des Monatsabschlusses nichts anzufangen vermag.

Das Seminar versetzt Sie mittels praktischer Fallstudien in die Lage

- die für Sie wichtigen Daten zielgenau und schnell zu erfassen,
- übersichtliche und einfache Kennzahlen zur Unternehmensanalyse und -steuerung zu formulieren,
- ein aussagefähiges Berichtswesen aufzubauen, das komplexe Daten verständlich und ansprechend (präsentationsreif) darstellt,
- geeignete BWA-Auswertungssoftware anhand objektiver Kriterien für Ihre spezifischen Einsatzzwecke auszuwählen.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) – ...)

Zweck, Aussagegehalt der monatlichen Standard-BWA

Inhalt und Aufbau der BWA (DATEV-Schema)

Wie ergeben sich einzelne Zeilen bzw. woher stammen die einzelnen Daten? Gliederungslogik.

Auf welche Daten kommt es an ?

Erkennen, extrahieren und aufbereiten der liquiditäts- und rentabilitätsrelevanten Daten.

Bildung einfacher und Übersicht schaffender Kennzahlen

Quick checks zur monatlichen Rentabilitäts- und Liquiditätsanalyse und -steuerung. Die zehn wichtigsten "Muß"-Kennzahlen.

Welche Daten sind speziell für das Rating nach Basel II von Interesse ?

Aufbau des monatlichen Berichtswesens / Reportings

One page management - Prinzip. Empfängerorientierte Darstellung und Visualisierung.

Schnittstellen zu einer weiterführenden Profitcenter- und Kostenstellenrechnung

Flankierende Softwarelösungen

Auswahlkriterien, Leistungsstandards, Demo.

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	550,- (+)	08.06.11	
STIEMER Trainingsportal	Köln	550,- (+)	15.07.11	
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	550,- (+)	31.08.11	
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	550,- (+)	19.10.11	
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	550,- (+)	18.11.11	
STIEMER Trainingsportal	München	550,- (+)	05.12.11	

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.5 der AGB im Anhang

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit!



Bilanz und Erfolgsrechnung – so analysieren Sie mit Kennzahlen

Level →

1-tägig

Eine professionelle Analyse des Jahresabschlusses setzt detaillierte Fachkenntnisse und ein spezielles Kennzahlen – System voraus. Insbesondere durch den gezielten Einsatz von Kennzahlen erkennen Sie Risiken hinsichtlich der Vermögensstruktur, Ertragskraft und der Bonität bereits frühzeitig und können diese damit ausschließen. Darüber hinaus verbessern Sie Ihr Reporting und sind für anstehende interne / externe Jahresabschlussbesprechungen bestens vorbereitet.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte, auch aus nicht kaufmännischen Ressorts, sowie qualifizierte Mitarbeiter/innen aus Finanz- und Rechnungswesen und Controlling, die Bilanzen auswerten bzw. lesen können sollten und dafür die spezifischen Kenntnisse benötigen.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie werten mit Hilfe von speziellen Kennzahlen gezielt die Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung (G+V) aus und sind in der Lage, Liquiditäts-, Wirtschaftlichkeits- und andere Schwachstellen zu erkennen.
- Sie kennen die Grenzen der Aussagefähigkeit der Kennzahlen und wissen wie Abhilfe geschaffen werden kann.
- Sie eignen sich das Vorgestellte anhand zahlreicher, aus der Praxis entwickelter Fallstudien „von der Praxis - für die Praxis“ an.
- Sie wissen, daß Infos aus dem Finanz- und Rechnungswesen sehr oft an einer höchst mangelhaften Aufbereitung und Darstellung leiden. Sie sind in der Lage, diesen Mißstand durch das Gelernte zu optimieren und die erforderlichen Informationen zu extrahieren.
- Sie lernen Kennzahlen kennen, die für die Kreditwürdigkeitsprüfung eine besondere Rolle spielen und können so im Vorfeld Einfluß auf das Rating nach Basel II nehmen.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Bilanz und Erfolgsrechnung – so analysieren Sie ...)

Lexikon der wichtigsten Begriffe

Der Jahresabschluß und sein Aussagegehalt

- Grundaufbau des Jahresabschlusses - leicht verständlich erklärt (Bilanz, G+V, Anhang / Lagebericht)
- Jahresabschluss – Aufbereitung für die nachfolgende Analyse
- Handelsbilanz - Steuerbilanz (Unterscheidung, Grundsätze)
- Kennzahlen zur Jahresabschlußanalyse
 - Beurteilung der Vermögensstruktur
 - Beurteilung der Kapitalstruktur (= Finanzierung)
 - Beurteilung der Liquidität

- Kennzahlen zur Auswertung der Gewinn- und Verlustrechnung
 - Eigenkapital-, Gesamtkapital-, Umsatzrentabilität, ROI, ROCE, EB-Kennzahlen (EBIT ...), Cash Flow ...
 - Spezielle Kennzahlen zur Beurteilung der Investitionstätigkeit, zum Lagerumschlag, zum Forderungsumschlag ...
- Besondere Auswertung: Betriebsergebnis (operatives Ergebnis) / Neutrales Ergebnis
- Wichtige Quick – Check - Kennzahlen
- Erkennen der Grenzen der Kennzahlen - Aussagefähigkeit

Bedeutung der Publizitätspflicht

- Gültigkeitsbereich / Rechenschaftspflichten
- Gesetzliche Grundlagen
- Umfang der Prüfungspflicht bei kleinen, mittleren und großen Kapitalgesellschaften

Wesentliche Unterschiede zwischen der Rechnungslegung nach HGB / BilMoG, IFRS / IAS und US-GAAP

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Köln	550,- (+)	08.07.11	
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	550,- (+)	26.08.11	
STIEMER Trainingsportal	Köln	550,- (+)	23.09.11	
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	550,- (+)	02.11.11	
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	550,- (+)	23.11.11	
STIEMER Trainingsportal	München	550,- (+)	16.12.11	

(+) zzgl. 19% MwSt.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Controlling für Einsteiger – Basiswissen für Nichtfachleute

Level →

2-tägig

Sie möchten sich systematisch das notwendige Know-how aneignen, um in diesem Bereich erfolgreich tätig zu sein? Dieses Intensiv-Seminar vermittelt Ihnen das spezifische Fachwissen, das Sie kennen müssen, um Aufgaben im Controlling erfolgreich wahrnehmen zu können.

Teilnehmerkreis

- Mitarbeiter/innen aus kaufmännischen Ressorts, die über **keine controllingfachspezifische Ausbildung** verfügen, jedoch zunehmend in diesem Bereich Aufgaben wahrnehmen sollen.
- Führungskräfte aus nicht kfm. Abteilungen, die Unterlagen und Daten aus dem Controlling auswerten und interpretieren können und darauf aufbauend Entscheidungen treffen müssen.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen grundlegende Controlling-Begriffe und –Zusammenhänge kennen. Der Schwerpunkt liegt im operativen Controlling.
- Sie entlasten Ihre/n Vorgesetzte/n im Vorfeld der Entscheidungsfindung noch qualifizierter und effizienter.
- Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern die praktische Umsetzung.
- Besonders Teilnehmer/innen mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an.
- Sie sind umfassend über die Einsatzmöglichkeiten der operativen Controllinginstrumente informiert.
- Sie präsentieren und überzeugen künftig noch besser nach der 60:40-Regel.
- Sie werten u.a. ein SAP-verwandtes Programm-Listing aus und runden Ihr Praxiswissen damit ideal ab.
- Sie interpretieren Berichte und Daten aus dem Controlling zielsicher.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Controlling für Einsteiger – Basiswissen für ...)

Lexikon der wichtigsten Begriffe, deutsch und US-amerikanisch

zur Sicherstellung einer effizienten Kommunikation im Berichtswesen

Grundverständnis des Controlling

- Fachliche und persönliche Voraussetzungen
- Operative und strategische Betrachtungsweise und deren Bedeutung als Steuerungskomponenten

Operative Controllinginstrumentarien

- Der Info-Lieferant - das betriebliche Finanz- und Rechnungswesen (Zusammenhänge der Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung)
- Darstellung und Kritik der klassischen Ist-Kostenrechnung (Betriebsabrechnungsbogen, Kalkulationsverfahren), Einführung in die flexible Plankostenrechnung, Kritik der Vollkostenrechnungsverfahren, ein- und mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung,

Detaillierte Auswertung des Datenmaterials

- Plan-Ist-Vergleich und Abweichungsanalyse anhand praktischer Beispiele
- Gezielte Einleitung von Gegensteuerungsmaßnahmen

Überblick über die Präsentationstechnik

- Darstellung der Grundlagen des Berichtswesens anhand des One-Page-Management-Prinzips.

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	04.07.11	05.07.11
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	895,- (+)	18.08.11	19.08.11
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	12.09.11	13.09.11
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	27.10.11	28.10.11
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	895,- (+)	29.11.11	30.11.11
STIEMER Trainingsportal	München	895,- (+)	19.12.11	20.12.11

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.5 der AGB im Anhang

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit!



Controller-Praxis: Aufbaukurs mit vielen Umsetzungshilfen

Level **↑**

2-tägig

Ein gut funktionierendes Controlling hat entscheidenden Einfluss auf die Sicherung des Unternehmenserfolges. Die Basis hierfür bildet das betriebliche Rechnungswesen. Wie Sie dieses zu einem modernen, akzeptierten Controlling-System weiterentwickeln, erfahren Sie in dieser Intensiv-Schulung.

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und Mitarbeiter/innen aus Controlling, Planung, Rechnungswesen, Finanzen und Betriebswirtschaft sowie aus fachfremden Ressorts, die sich zum Thema Controlling mit Tiefgang informieren wollen.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie werden systematisch mit den Anforderungen und Instrumenten eines modernen, erfolgsorientierten Controllings vertraut gemacht.
- Als Grundlage für ein effektives Controlling erarbeiten Sie Aufbau und Zusammenhänge einer integrierten Unternehmensplanung.
- Ausführliche Fallstudien versetzen Sie in die Lage, wirksames Controlling selbständig einzuführen bzw. das in Ihrem Unternehmen vorhandene Controlling zu verbessern oder weiterzuentwickeln.
- Umfangreiche Arbeitsunterlagen erleichtern die Umsetzung in der betrieblichen Praxis.
- Ein einfach verständlich aufgebautes Seminar, das auch TeilnehmerInnen mit geringen Vorkenntnissen optimale Umsetzungserfolge bringt.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Controller-Praxis: Aufbaukurs mit vielen ...)

Aufgaben, Funktion, Zeitrahmen (operativ / strategisch) des Controlling

- Zusammenhänge zwischen Buchhaltung, Betriebsabrechnung, Kalkulation
- Verbesserung der Gemeinkostenverrechnung durch Activity-based-costing
- Vollkosten- oder Deckungsbeitragsansatz? – Der Titanic-Effekt bei zu treffenden Entscheidungen
- Verfahren zur Einbeziehung der qualitativen Kriterien in den Controlling - Prozess

Zeitgemäßes kostenrechnerisches Controlling-Instrumentarium

- Aufbau eines Betriebsabrechnungsbogens auf Plan- und Istkostenbasis
- Erstellung eines flexiblen Vollplankosten-BAB's mit fixen und variablen Bezugsgrößensätzen

Moderne Kalkulationsverfahren im Controlling-System

- Mängel der klassischen, weit verbreiteten Kalkulationsverfahren
- Aufbau einer verursachungsgerecht aufgebauten Prozeßkostensatzrechnung

Strategische Controlling-Instrumente

- Praktisches Portfolio-Management mit Auswertung (Gruppenarbeit)
- Balanced Scorecard

Aufbau eines aussagefähigen Berichtswesens (Reporting)

- Häufig anzutreffende Fehler(quellen) bei der Ergebnisdarstellung
- Visualisierungsregeln
- Präsentationsanlässe und Ausgabemedien

Wie gut ist Ihr vorhandenes Controlling-System?

- Selbsttest / Fragenkatalog (Stärken-Schwächen-Analyse)

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	895,- (+)	15.09.11	16.09.11
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	04.10.11	05.10.11
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	895,- (+)	20.10.11	21.10.11
STIEMER Trainingsportal	Freiburg	895,- (+)	01.12.11	02.12.11
STIEMER Trainingsportal	München	895,- (+)	14.12.11	15.12.11

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.5 der AGB im Anhang

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Einkaufs- und Materialwirtschaftscontrolling – so steuern Sie Ihre Einkaufsprozesse

2 - täglich

Level →↑

Der Beschaffungs- und Materialwirtschaftssektor stellt einen der strategisch bedeutsamsten Liquiditätsverbesserungs- und Kostensenkungsbereiche des Unternehmens dar. Um den Stand der Plan-Zielerreichung messen und geeignete Gegensteuerungsmaßnahmen einleiten zu können bedarf es deshalb eines speziellen Analyse- und Steuerungsinstrumentariums.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Teilnehmerkreis

- LeiterInnen aus Einkauf, Materialwirtschaft, EinkaufsgruppenführerInnen, ControllerInnen, kfm. LeiterInnen, Einkaufsassistenten sowie Abteilungsverantwortliche aus fachfremden Ressorts, die sich einen Überblick verschaffen wollen, qualifizierte MitarbeiterInnen, die künftig Aufgaben in diesen Funktionen übernehmen sollen.

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen spezielle operative und strategische Controllinginstrumente kennen, die Sie in die Lage versetzen, Erfolgspotentiale zu erkennen und zu erschließen
- Aussagefähige Kennzahlen helfen Ihnen bei der Zahlenaufbereitung und –darstellung
- Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern zuverlässig die praktische Umsetzung
- Ein einfach verständlich aufgebautes Seminar, das auch für TeilnehmerInnen mit geringen Vorkenntnissen geeignet ist
- Sie werden in die Lage versetzt, ein praxisorientiertes Controllingsystem selbst einzuführen bzw. bestehende Systeme auszubauen
- Sie wissen, wie Sie Ihre Erfolge im Unternehmen „verkaufen“

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Einkaufs- und Materialwirtschaftscontrolling – so ...)

Operative Einkaufs- u. Materialwirtschaftscontrollinginstrumente

- Verfahren zur Analyse und Planung der Lieferantenstruktur
- Verfahren zur Analyse und Planung der Materialstruktur
- Kennzahlen der verschiedenen Einkaufsprozesse und ihre wirksame Anwendung
- Kennzahlen zur Materialdisposition und Steuerung des Lagers
- Gemeinkostenanalyse durch spezielle Prozesskostenkennzahlen
- Optimale Bestellmengen- und –wertplanung
- Stücklistenauflösungsverfahren
- ABC-Dispo-Verfahren
- Einkaufslimitplanungs- und –Kontrollrechnung

Strategische Einkaufs- u. Materialwirtschaftscontrollinginstrumente

- Einkaufscontrolling und Balanced Scorecard

Aufbau eines aussagefähigen Berichtswesens (Reporting)

- Häufig anzutreffende Fehler(quellen) bei der Ergebnisdarstellung
- One-page-management-Prinzip

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	30.05.11	31.05.11
Partnerorganisation *	Darmstadt	nach Anfrage	09.06.11	10.06.11
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	18.07.11	19.07.11
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	895,- (+)	01.09.11	02.09.11
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	895,- (+)	11.10.11	12.10.11
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	07.11.11	08.11.11
Partnerorganisation *		nach Anfrage	24.11.11	25.11.11
STIEMER Trainingsportal	München	895,- (+)	08.12.11	09.12.11

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.5 der AGB im Anhang

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit!



Vertriebscontrolling – bewährtes Basiswissen für Nichtfachleute

Level →↑

1-tägig

Aufgrund des anhaltenden Wettbewerbsdruckes ist die Steuerung des Vertriebs mittels spezieller Kennzahlen und Vertriebscontrolling - Instrumente ein Muß. Damit ist es möglich, Umsatz- und Deckungsbeitragspotentiale gezielt auszuschöpfen und Transparenz in den Vertrieb zu bringen.

Teilnehmerkreis

UnternehmerInnen, GeschäftsführerInnen, Verantwortliche aus Marketing und Vertrieb, ControllerInnen.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft, Logistik, Marketing und Vertrieb namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524 mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen anhand von Fallstudien mehrfach praxisbewährte, sofort umsetzbare Vertriebssteuerungsinstrumente kennen.
- Sie decken wirkungsvoll und zuverlässig Erfolgspotentiale auf.
- Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern die praktische Umsetzung.
- Besonders TeilnehmerInnen mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an.
- Sie decken brachliegende Rationalisierungsreserven auf.
- Sie steuern Ihr Fachressort zielgerichteter und damit gewinnorientiert.
- Sie sind in der Lage, das vorgestellte Instrumentarium in Ihrem Unternehmen einzuführen, bzw. das vorhandene effizient weiterzuentwickeln.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Vertriebscontrolling – bewährtes Basiswissen für ...)

Grundverständnis

- Aufgaben / Funktionen des Vertriebscontrolling
- Kostenrechnerische Grundzüge und Voraussetzungen (Vollkosten- versus Deckungsbeitragsrechnung)

Gezielte Analyse- und Steuerungsverfahren / -instrumente

- Zeitgemäße Verfahren zur Analyse und Planung der Kundenstruktur, Umsätze und Kosten
 - Deckungsbeitragsrechnung - einer der wesentlichsten Schlüssel zum Erfolg
 - Spezielle Vertriebssteuerungskennzahlen
 - Analyse der Nutzenschwelle (Break-Even-Analyse)
 - Plan-Ist-Vergleich
 - Portfolio-Management
- Fallstudien: ABC-Analyse, Voll- und Teilkostenrechnungen, Plan-Ist-Vergleich mit Auswertung, Break-Even-Analyse ...

Aufbau eines aussagefähigen Berichtswesens

Literatur- und viele Praxistips

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	550,- (+)	27.05.11	
STIEMER Trainingsportal	Köln	550,- (+)	08.07.11	
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	550,- (+)	26.08.11	
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	550,- (+)	07.10.11	
STIEMER Trainingsportal	München	550,- (+)	16.12.11	

(+) zzgl. 19% MwSt.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Target Costing – die Zielkosten erreichen

Level →↑

1-tägig

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und qualifizierte Mitarbeiter/innen aus Materialwirtschaft / Einkauf, Logistik, F+E, Konstruktion, Entwicklung, QS, Produktion.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

Der Großteil der produktbedingten Kosten wird bereits im F+E- (Forschungs- und Entwicklungs-) Stadium festgeschrieben. Die daraus resultierenden Materialkosten stellen den zweitgrößten Kostenblock im Unternehmen nach den Personalkosten dar. Flacher werdende Fertigungsstrukturen verschieben diese Relation weiter. Die betriebswirtschaftliche Bedeutung des Themas Zielkostenmanagement wird damit künftig weiter zunehmen. Target Costing bietet geeignete Verhaltensweisen und Instrumentarien an, um die festgelegten Zielkosten zu erreichen.

- Mittels Fallstudien wird Ihnen das erforderliche Wissen vermittelt, das Sie benötigen, um als Target Costing - Team-Mitglied erfolgreich an der Einführung und Umsetzung des Target - Costing- Konzeptes mitzuwirken.
- Sie lernen alle aktuellen Zielkostenerreichungs-Instrumente anhand eines durchgängigen Praxisfalles kennen.
- Sie sind in der Lage, die Materialkosten im Vorfeld des Fertigungsstadiums aktiv mit zu beeinflussen.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Target Costing – die Zielkosten erreichen)

Grundvoraussetzungen für Target Costing (Zielkostenmanagement)

- Was ist eigentlich so neu und anders am Zielkosten-Denkprozeß?
- Was versteht man unter Zielkosten und wie sind sie strukturiert?

Vorher - Effekt: Wie wurde bislang gedacht und kalkuliert?

- Entwicklung und Fertigung des Prototyps und Stücklistenenerstellung
- Behandlung der Kosten im klassischen Vorkalkulationsschema
- Kalkulationsbeispiel aus der Praxis (Fallstudie)
- Kritik der traditionellen Kalkulationsverfahren

Vorgehensweise des Target Costing

- Planung der Zielkosten
 - Feststellung des zu erwartenden Marktpreises
 - Errechnung des Zielgewinnes
 - Auflösung der Zielkosten in ihre Bestandteile
 - Detaillierte Funktions- und Kundenanalyse
 - Referenzproduktanalyse
 - Kalkulationsbeispiel aus der Praxis (Fallstudie)
- Permanenter Plan - Ist- Vergleich der Zielkostenrealisierung
 - Zu schaffende Voraussetzungen hierfür
 - Analyse der sich ergebenden Abweichungen
 - Einleitung geeigneter Gegensteuerungsmaßnahmen
 - Eigenfertigung oder Fremdbezug?
 - Value Engineering ...
 - Schwachstellenanalyse im Produktionsvorfeld
 - Freigabepremissen für die laufende Fertigung

Methodik

Referate, Fallstudien mit Gruppenarbeit, viele Praxisbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, ausführliches Manuskript.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	550,- (+)	27.05.11	
STIEMER Trainingsportal	Köln	550,- (+)	08.07.11	
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	550,- (+)	26.08.11	
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	550,- (+)	02.11.11	
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	550,- (+)	23.11.11	
STIEMER Trainingsportal	München	550,- (+)	16.12.11	

(+) zzgl. 19% MwSt.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Kostenrechnung und Kalkulation - Basiswissen für Nichtfachleute

Level →

2-tägig

Um in der Kostenrechnung tätig werden bzw. qualifiziert mitreden zu können bedarf es der grundlegenden Kenntnis der Zusammenhänge der einzelnen Funktionsbausteine des betrieblichen Rechnungswesens. Dieses Wissen wird Ihnen kompakt anhand anschaulicher Fallbeispiele vermittelt.

Teilnehmerkreis

MitarbeiterInnen aus kaufmännischen (Geschäftsleitung, Einkauf, Verkauf, Buchhaltung ...) und nicht kaufmännischen Ressorts (AV, Produktion, F+E, ...), die über keine spezifische Ausbildung im Rechnungswesen verfügen, sich aufgrund der gestiegenen Anforderungen jedoch damit konfrontiert sehen, Daten aus dem Rechnungswesen weitgehend selbst zu interpretieren.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen die in der Praxis erforderlichen Kostenrechnungs- und Kalkulationsbegriffe und -zusammenhänge kennen.
- Sie sind in der Lage, Berichte (Betriebsabrechnungsbögen, Kalkulationen, ...) zu interpretieren bzw. selbst zu erstellen.
- Sie eignen sich dieses Wissen anhand zahlreicher, aus der Praxis entwickelter Fallstudien „von der Praxis - für die Praxis“ an.
- Sie sind mit den Einsatzmöglichkeiten der verschiedenen Kostenrechnungs- und Kalkulationsinstrumente vertraut.
- Besonders Teilnehmer/innen mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Wissen an.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Kostenrechnung und Kalkulation - Basiswissen für ...)

Lexikon der wichtigsten Begriffe

Grundaufbau und -zusammenhänge des betrieblichen Rechnungswesens

- Gewinn- und Verlustrechnung / Betriebsergebnis als Ausgangspunkt,
- Gliederung, Erfassung und Verrechnung der Kostenarten (fix / variabel) nach Art der Verrechnung und dem Verhalten bei Beschäftigungsschwankungen.

Kostenstellenrechnung (Betriebsabrechnung), BAB

- Kostenstellen-Einteilungsmöglichkeiten,
- Verteilungsmöglichkeiten der Gemeinkosten,
- Aufbau und Funktion des ein- und mehrstufigen Betriebsabrechnungsbogens.

Kostenträgerrechnung (Kalkulation)

- Ermittlung von Gemeinkostenzuschlags- und Prozesskostensätzen,
- Kalkulationsbeispiele aus der Praxis,
- Verbesserungsmöglichkeiten der Gemeinkostenverrechnung,
- Kritik der Vollkostenkalkulationsverfahren.

Kalkulation mit Deckungsbeiträgen

- Einstufige Grenzplankostenrechnung (Direct costing),
- mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung.

- Kalkulation von Grund- und Zusatzgeschäften,
- Bestimmung von Preisuntergrenzen,
- Vor-, Zwischen- und Nachkalkulationsverfahren.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	13.07.11	14.07.11
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	895,- (+)	29.08.11	30.08.11
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	895,- (+)	11.10.11	12.10.11
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	16.11.11	17.11.11
STIEMER Trainingsportal	München	895,- (+)	06.12.11	07.12.11

(+) zzgl. 19% MwSt.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Investitionscontrolling

- Entscheidungen sicher treffen

Level →

2-tägig

Investitionen verursachen über viele Jahre eine hohe Bindung flüssiger Mittel und daraus resultierend immense Kostenbelastungen in Form der Abschreibungen. Über den Gesamtbetrachtungszeitraum hat eine Investition eine Rendite zu erwirtschaften, die deutlich über dem einer Kapitalanlage im Finanzsektor liegen sollte. Investitionsentscheidungen sind daher von strategischer Tragweite und Fehlentscheidungen unverzeihbar. Eine entsprechend sorgfältige Vorbereitung ist unabdingbar. Neben quantitativen müssen obligatorisch auch qualitative Aspekte mit einbezogen werden. Die klassischen, aus dem Finanz- und Rechnungswesen stammenden Controllinginstrumente sind für derartige Untersuchungen weitgehend unbrauchbar. Mit Hilfe der vorgestellten Instrumente kann ein Grossteil der Investitionsrisiken mit einbezogen und damit die Investitionsentscheidung optimiert werden.

Teilnehmerkreis

Abteilungsübergreifend / interdisziplinär tätige Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen. Interessierte Mitarbeiter/innen aus den Ressorts Controlling, Kostenrechnung, Einkauf / Materialwirtschaft, Verkauf ... Betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

Sie erfahren im Detail und durch Praxisbeispiele untermauert,

- wie und wo Sie die relevanten Daten finden und in die entsprechend anzuwendenden Rechenschemas einbauen.
- wie Sie die wichtigsten Wirtschaftlichkeits- und Investitionsrechnungsverfahren sicher einsetzen.
- wie Sie das Erlernte mittels intensiver Fallstudien- und Gruppenarbeit in Ihrem Arbeitsumfeld einsetzen.
- wie Sie Begriffe wie ROI, Pay-back-period, Break-Even-Point, DCF (Discounted-Cash-Flow), Barwert etc. künftig souverän in Fachgesprächen benutzen.
- wie Sie unter zusätzlicher Einbeziehung der qualitativen Beurteilungskriterien eine maximal objektivierte Investitionsentscheidung erreichen.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Investitionscontrolling - Entscheidungen sicher treffen)

Operative Instrumente des Investitionscontrolling

- Einführender Überblick über die gängigsten Investitionsrechnungsverfahren:
Kosten-, Gewinn-, Rentabilitäts-, Amortisationsvergleichsrechnung, Kapitalwert-, Annuitäten-, DCF-Methode.
- Kritische Würdigung sämtlicher Verfahren.
- SPEZIAL-Fallstudie aus der betrieblichen Praxis:
Beurteilung eines umfangreichen Investitionsobjektes unter Einbeziehung aller verfügbaren qualitativen, Wirtschaftlichkeits-, Rentabilitäts- und steuerlichen Gesichtspunkte.

Methodik der Investitions - Entscheidungskriterienfindung

Nutzwertanalyse zur Einbeziehung der qualitativen Aspekte in den Investitionsentscheidungsprozess

Planung und Controlling der Investitionen

- Bewährte Arbeitshilfsmittel:
Investitionsvorschlagsliste, Investitionsplan, ... Checklisten.

Strategische Instrumente des Investitionscontrolling

- Gap - Analyse - zur Schließung der Versorgungslücke
- Portfolioanalyse
- Stärken-Schwächen-Analyse

Literatur- und viele Praxistips

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, ausführliches Manuskript.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	15.06.11	16.06.11
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	895,- (+)	13.07.11	14.07.11
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	895,- (+)	08.09.11	09.09.11
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	29.09.11	30.09.11
STIEMER Trainingsportal	München	895,- (+)	28.11.11	29.11.11

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.5 der AGB im Anhang

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



SEMINARE

für

Einkauf – Materialwirtschaft - Logistik



STIEMER – Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Postfach 2502 ● 72015 Tübingen
FON 49 (0) 7071 / 49270 ● FAX +49 (0) 7071 / 49524
mgr@stiemer.com



Einkauf und Materialwirtschaft: Einkäufer - Basiswissen kompakt

Level →

2-tägig

Sie möchten sich systematisch das notwendige Basiswissen aneignen, um in Einkaufs- und / oder Materialwirtschaftsfragen erfolgreich mitreden oder tätig werden zu können? Dieses Intensiv-Seminar vermittelt Ihnen das spezifische Fachwissen, das Sie kennen müssen, um die auf Sie zukommenden Aufgaben bzw. Fragen souverän lösen zu können.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Teilnehmerkreis

- MitarbeiterInnen aus kaufmännischen oder technischen Ressorts, die über **keine einkaufsfachspezifische Ausbildung** verfügen, jedoch zunehmend in diesem Bereich Aufgaben wahrnehmen sollen.
- Führungskräfte aus nicht kfm. Abteilungen, die von der Tätigkeit des Einkaufs und der Materialwirtschaft tangiert sind und künftig die Schnittstellenprozesse zwischen den Abteilungen mit optimieren möchten.

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen grundlegende Einkaufs- und Materialwirtschaftsbegriffe und –zusammenhänge kennen.
- Sie senken meßbar die Kosten und Kapitalbindung bei Sicherung der Lieferfähigkeit
- intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern zuverlässig die praktische Umsetzung
- Sie erhalten wichtige Praxishinweise für die optimale Umsetzung und Einführung der vorgestellten Instrumente an Ihrem Arbeitsplatz
- Besonders Teilnehmer/innen mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Einkauf u. Materialwirtschaft: Einkäufer – Basiswissen ...)

Grundverständnis

- Wichtige Begriffe, verständlich erklärt

Bestandsoptimierende Einkaufs- und Materialdispoverfahren

- ABC-Analyse und ABC-Dispoverfahren
- XYZ-Analyse
- Gleitende wirtschaftliche Losgröße - WiLo
- Gängige Verfahren zur Bestimmung des Bestellzeitpunktes
- Kanban - Systeme
- Just in time Versorgung (Videofilm!)

Hilfsmittel zur Steuerung und Überwachung des Lagers und der Bestände

- Kennzahlen
 - Durchschnittlicher Lagerbestand, Umschlagshäufigkeit
 - Lagerdauer, Lagerzinssatz
 - Meldebestand, Eiserner Bestand, Höchstbestand
 - Einfluß der Lagergröße auf das Betriebsergebnis

Analyse und Planung der Lieferantenstruktur im Einkauf

- Single / Global sourcing
- Operativer / Strategischer Einkauf
- Praktisches Lieferantenauswahl- und -bewertungsverfahren

Kaufvertrags-Know-how ohne zuviel Paragraphenballast - gezeigt an einem durchgängigen Praxisbeispiel

- Kaufvertragsstörungen
 - Mängelrüge, Annahmeverzug, Zahlungsverzug ..., Mustertextblöcke

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Videofilm, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	895,- (+)	15.09.11	16.09.11
Partnerorganisation *	Berlin	nach Anfrage	17.10.11	18.10.11
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	16.11.11	17.11.11
STIEMER Trainingsportal	München	895,- (+)	06.12.11	07.12.11

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.5 der AGB im Anhang

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit!



Jung Einkäufer - Young Professionals im Einkauf

Level →

1-tägig

Sie sind neu im Einkauf und möchten sich als Jungeinkäufer / Nachwuchseinkäufer / Young Professional schnell zu einem kompetenten und sicher auftretenden Gesprächspartner weiter entwickeln? Sie möchten sich dazu kompakt das notwendige Fachwissen aneignen, um sich optimal auf die Verhandlung mit Lieferanten vorbereiten zu können? Dann sind Sie in diesem Seminar bestens aufgehoben und herzlich willkommen!

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Teilnehmerkreis

- Jungeinkäufer / innen / Nachwuchseinkäufer / innen, Young Professionals im Einkauf
- Mitarbeiter / innen aus nicht kfm. Abteilungen, die als Nebeneinsteiger künftig Aufgaben im Einkauf wahrnehmen sollen.

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen grundlegende Einkaufs- und Materialwirtschaftsbegriffe und –zusammenhänge kennen und sicher in Ihren beruflichen Alltag einzubringen.
- Sie kennen die wichtigsten Anfrageverfahren und die gängigen Kalkulationsverfahren der Lieferanten und sind damit in der Lage, sich preisanalytisch in Verhandlungen einzubringen.
- Sie wissen, wie eine objektivierte Lieferantenbewertung und -auswahl vorgenommen werden kann.
- Sie nutzen sicher die Grundlagen des stilistischen Sprachgebrauchs und die Deutung der Körpersprache zur eigenen Auftrittssicherheit.
- Sie kennen die wichtigsten Verhandlungstechniken (der Verkäufer) und sind in der Lage, Ihre Argumentation zielgerichtet in Ihrem Sinne weiter zu verfolgen.
- Sie erhalten unmittelbar verwertbare Anregungen, wie Sie Verkäufererwände bzw. -ausreden gekonnt meistern.
- Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern zuverlässig die praktische Umsetzung
- Besonders Teilnehmer/innen mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Unterlagen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Jungeinkäufer / Nachwuchseinkäufer – Crashkurs)

Lexikon der wichtigsten Begriffe

- Wichtige Begriffe, einfach und verständlich erklärt

Anfrage / Anfrageverfahren

- Preisanalyse durch partiellen Preisvergleich
- Preisanalyse durch Anfragendiversifikation

Lieferanten und ihre Kalkulation (-sverfahren)

- Woher erhalte ich die einzelnen Kalkulationsbestandteile ?
(Maschinenstundensätze, Indizes, Verbandszahlen ...)
- Tipps zum Aufbau einer Gegenkalkulation

Auswahl und Bewertung von Lieferanten

- Kriterien der Bewertung, praxisrelevante Bewertungsverfahren

Rhetorik- und Verhaltensgrundlagen

- Satzbau, Wortwahl, Pausentechnik, Sprechtechnik
- Körpersprache und ihre Deutung
- Auftrittssicherheit – eine Frage der persönlichen Einstellung

Verhandlungstechnik

- Verhandlungstechnik der Verkäufer
- Einsatz von Fragetechniken
- Win – Win – Aspekte sichten und nutzen
- Partnerschaft – was sich der Einkäufer vom Verkäufer wünscht

Aufbau einer Checkliste zur Vorbereitung von Einkaufsverhandlungen

Freier Praxisthementeil / Diskussion zum Ausklang, z.B.

- Preisermittlung: Wann ist der Lieferant bei seinem niedrigsten Preis ?
- Suche neuer Lieferanten (Risiken ...)
- Verhandlung festgefahren – wie geht's weiter ?
-

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Videofilm, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Köln	550,- (+)	08.07.11	
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	550,- (+)	26.08.11	
STIEMER Trainingsportal	Köln	550,- (+)	23.09.11	
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	550,- (+)	02.11.11	
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	550,- (+)	23.11.11	
STIEMER Trainingsportal	München	550,- (+)	16.12.11	

(+) zzgl. 19% MwSt.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit!



Lieferanten - Risiko - Management - Lieferanten auswählen und beurteilen

Level →

1-tägig

Dieses Spezialseminar vermittelt praxisnah anhand aus der Praxis stammender Fallstudien die Kenntnisse und Verfahren, die für eine sichere und objektivere Beurteilung der Lieferanten erforderlich sind. Diese benötigen Sie, um Ihre eigenen unternehmenspolitischen Ziele besser erreichen zu können. Darüber hinaus machen Risikofaktoren, Outsourcing und Lean Management eine sorgfältige und gezielte Auswahl der Lieferanten unabdingbar. Der Erfahrungsaustausch bringt Ihnen eine Fülle neuer, praktisch verwert-barer Hinweise.

Teilnehmerkreis

MitarbeiterInnen aus Einkauf, Disposition, F+E / Konstruktion, QS, Produktion ...

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen Verfahren kennen, die es Ihnen in kürzester Zeit ermöglichen, wichtige von weniger wichtigen Lieferanten zu trennen.
- Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern zuverlässig die praktische Umsetzung.
- Sie sind in der Lage auch unter Einbeziehung der qualitativen Beurteilungskriterien eine abteilungsübergreifende, maximal objektivierte Lieferantenbewertung und -auswahl vorzunehmen.
- Sie wissen, wie ein spezifisches Supplier Risk Management System aufzubauen ist und wie Sie einen präventiven Maßnahmenkatalog erstellen.
- Sie kennen die zeitgemäßen (auch softwaremäßigen) Hilfsinstrumente, um die Lieferantenbeurteilung und –auswahl vom Arbeitsaufwand her zu minimieren und vom Ergebnis her zu dokumentieren.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Lieferantenrisikomanagement – Lieferanten auswählen ...)

Informationsbeschaffung über Lieferanten durch zeitgemäße Hilfsinstrumente

Analyse der Leistungen, des Services und der Kosten

Entscheidungskriterien für die Lieferantenauswahl

Praxisbewährte Bewertungsverfahren

- Vorauswahl mit Hilfe der ABC-Analyse
- Bewertung einfacher Merkmale und Indikatoren mit Hilfe eines aktuellen Auditbogens während des Lieferantenbesuchs
- Eindimensionale Verfahren
- Mehrdimensionale Verfahren (Scoring-Modell, Kennzahlen ...)
- Stärken – Schwächen – Profil
- Checklisten
- PC-Programmhilfen

Einflüsse der ISO 9000 ff.

Fallstudien zu den o.g. Bewertungsverfahren

Risikomanagement bei Lieferanten – Supplier Risk Management

- Identifikation von Risiken in der Supply Chain
 - Erfassung der finanziellen, technologischen und strategischen Risikofaktoren
 - Bestimmung von geeigneten Risk Indicators
 - Bewertung der einzelnen Risikofaktoren
 - Aufbau eines Forecast – Systems
 - Szenarien verschiedener Risk Cases
 - Entwicklung entsprechender Notfallpläne
 - Behandlung systemrelevanter Supplier
 - Festlegung eindeutiger Richtlinien
- (Wer behält welches Risiko im Auge?! Wer wird wann informiert?! ...)

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, ausführliches Manuskript.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	550,- (+)	08.06.11	
STIEMER Trainingsportal	Köln	550,- (+)	15.07.11	
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	550,- (+)	14.09.11	
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	550,- (+)	26.10.11	
STIEMER Trainingsportal	München	550,- (+)	05.12.11	

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.5 der AGB im Anhang

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Einkaufscontrolling / Materialwirtschaftscontrolling – so erreichen Sie Ihre Ziele

Level →↑

2-tägig

Der Beschaffungs- und Materialwirtschaftssektor stellt einen der strategisch bedeutsamsten Liquiditätsverbesserungs- und Kostensenkungsbereiche des Unternehmens dar. Um den Stand der Plan-Zielerreichung messen und geeignete Gegensteuerungsmaßnahmen einleiten zu können bedarf es deshalb eines speziellen Analyse- und Steuerungsinstrumentariums.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Teilnehmerkreis

- LeiterInnen aus Einkauf, Materialwirtschaft, EinkaufsgruppenführerInnen, ControllerInnen, kfm. LeiterInnen, Einkaufsassistenten sowie Abteilungsverantwortliche aus fachfremden Ressorts, die sich einen Überblick verschaffen wollen, qualifizierte MitarbeiterInnen, die künftig Aufgaben in diesen Funktionen übernehmen sollen.

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen spezielle operative und strategische Controllinginstrumente kennen, die Sie in die Lage versetzen, Erfolgspotentiale zu erkennen und zu erschließen
- Aussagefähige Kennzahlen helfen Ihnen bei der Zahlenaufbereitung und –darstellung
- Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern zuverlässig die praktische Umsetzung
- Ein einfach verständlich aufgebautes Seminar, das auch für TeilnehmerInnen mit geringen Vorkenntnissen geeignet ist
- Sie werden in die Lage versetzt, ein praxisorientiertes Controllingsystem selbst einzuführen bzw. bestehende Systeme auszubauen
- Sie wissen, wie Sie Ihre Erfolge im Unternehmen „verkaufen“

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Einkaufscontrolling / Materialwirtschaftscontrolling – so ...)

Operative Einkaufs- u. Materialwirtschaftscontrollinginstrumente

- Verfahren zur Analyse und Planung der Lieferantenstruktur
- Verfahren zur Analyse und Planung der Materialstruktur
- Kennzahlen der verschiedenen Einkaufsprozesse und ihre wirksame Anwendung
- Kennzahlen zur Materialdisposition und Steuerung des Lagers
- Gemeinkostenanalyse durch spezielle Prozesskostenkennzahlen
- Optimale Bestellmengen- und –wertplanung
- Stücklistenauflösungsverfahren
- ABC-Dispo-Verfahren
- Einkaufslimitplanungs- und –Kontrollrechnung

Strategische Einkaufs- u. Materialwirtschaftscontrollinginstrumente

- Einkaufscontrolling und Balanced Scorecard

Aufbau eines aussagefähigen Berichtswesens (Reporting)

- Häufig anzutreffende Fehler(quellen) bei der Ergebnisdarstellung
- One-page-management-Prinzip

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	30.05.11	31.05.11
Partnerorganisation *	Darmstadt	nach Anfrage	09.06.11	10.06.11
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	18.07.11	19.07.11
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	895,- (+)	01.09.11	02.09.11
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	895,- (+)	11.10.11	12.10.11
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	07.11.11	08.11.11
Partnerorganisation *		nach Anfrage	24.11.11	25.11.11
STIEMER Trainingsportal	München	895,- (+)	08.12.11	09.12.11

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.5 der AGB im Anhang

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit!



Reporting im Einkauf – so berichtet man Einkaufserfolge

- Quellen – Instrumente – Darstellung

Level →↑

1-tägig

Ergebnisdarstellungen aus dem Einkauf leiden sehr oft unter einer unzureichenden Aufbereitung. Das liegt nicht etwa an der Oberflächlichkeit der mit der Zusammenstellung der Zahlen betrauten Personen, sondern an der weithin verbreiteten Unkenntnis, wo und wie fundiertes Ergebnisdarstellungsmaterial gezielt erfaßt und komprimiert bereitgestellt werden kann. Eine hervorragende Datenquelle stellt hier z.B. das Controlling und das Berichtswesen dar. Da Ergebnisdarstellung zu einem Großteil auch das „Verkaufen und Präsentieren der eigenen Person“ bedeutet, ist es erforderlich, die grundsätzlichen Spielregeln eines Berichtswesensystems zu kennen. Die betriebswirtschaftliche Bedeutung des Einkaufs und der Materialwirtschaft wird damit erkennbar gestärkt und die erzielten Einkaufserfolge ins rechte Licht gerückt.

Teilnehmerkreis

- Führungskräfte und qualifizierte MitarbeiterInnen aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik mittelständischer Unternehmen.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524

mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie sind in der Lage, Einkaufsergebnisse und den dahinter stehenden Einkaufserfolg deutlicher in den Vordergrund zu stellen.
- Sie lernen mittels praktischer Fallstudien die erforderlichen Ergebnisquellen auszuwerten und die richtigen Instrumentarien anzuwenden.
- Sie lernen wichtige Kennzahlen kennen, die Ihnen die Zahlenaufbereitung und –darstellung erleichtern. Graphische Präsentationsbeispiele werden mit einbezogen, bilden jedoch nicht den Schwerpunkt der Abhandlung.
- Sie „verkaufen“ sich und ihre Zahlen erfolgswirksamer, indem Sie Ihr Berichtswesen optimieren.
- Sie sind auch als Anfänger mit geringen Vorkenntnissen herzlich willkommen, da das Seminar einfach und verständlich aufgebaut ist.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Reporting im Einkauf – so berichtet man ...)

Häufig anzutreffende Fehler(quellen) bei der Ergebnisdarstellung

Lohnende Informationsquellen für die Ergebnisdarstellung

- ABC-Analyse auf Lieferanten- und Materialbasis
- Wertanalyse
- ABC-Dispo-Verfahren
- Kennzahlen zur Planung und Analyse der Lieferanten-, Material- und Gemeinkostenstruktur
- Einkaufsbudgetierungs- und –kontrollrechnung (Soll- / Ist-Auswertungen)
- Jahres(bonus)vereinbarungen ...
- Make-or-buy-Auswertungen (Outsourcingrechnung)

Exkurs: Der Einkauf als Profitcenter

- Vorschlag eines Näherungsweges
- Führung durch Zielvereinbarung

Aufbau eines aussagefähigen Berichtswesens

- Visualisierungsregeln
- Präsentationsanlässe und Ausgabemedien
- One-page-management-Prinzip
- Präsentationsfallstudie

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	550,- (+)	31.08.11	
STIEMER Trainingsportal	Köln	550,- (+)	23.09.11	
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	550,- (+)	07.10.11	
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	550,- (+)	18.11.11	

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.5 der AGB im Anhang

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Einkauf von Transportleistungen – so minimieren Sie Ihre Frachtkosten

Level →

1-tägig

Die Frachtkosten machen in vielen Unternehmen einen Anteil von 10–15 % des Umsatzes aus und zählen damit zu den kostenintensivsten externen Dienstleistungen. Durch die immer flacher werdenden Fertigungsstrukturen und dem damit einhergehenden verstärkten Mehrzukauf von Gütern und Dienstleistungen kommt es zwangsläufig auch zu einem erhöhten Transportleistungsaufkommen. Hier besteht ein immenses Rationalisierungspotenzial, das genutzt werden muss, um im immer schärfer werdenden Wettbewerb weiter erfolgreich bestehen zu können.

Teilnehmerkreis

- Führungskräfte und qualifizierte Mitarbeiter/innen aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524

mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie bekommen die Grundkenntnisse zum qualifizierten Einkauf von Transportleistungen vermittelt.
- Sie lernen die wichtigsten Leistungsarten und deren Beschaffungsmärkte kennen.
- Sie sind in der Lage, mit den vorgestellten Arbeitshilfen Transportleistungen erfolgreich einzukaufen und damit nachhaltig die Transportkosten zu senken.
- Sie eignen sich dieses Spezialwissen mittels praktischer Fallstudien an.
- Sie erhalten umfangreiche Arbeitsunterlagen, die die Umsetzung in Ihre betriebliche Praxis gewährleisten.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Einkauf von Transportleistungen – so minimieren Sie ...)

Logistikzielsetzung und Entwicklung der Transportmärkte

Make or buy / Outsourcing von Transportleistungen

Fundiertes Einkaufs-Know-how für Transportleistungen:

- Struktur und Gewichtung der relevanten Transport-Einkaufskriterien
- Frachtkosten- und Kalkulations-Know-how
(Güternah-, Güterfern-, Sammelgut-, Luftfrachtverkehr, KEP-Dienste)

Bewährte Musterarbeitshilfen

- Kalkulationstabellen
- Angebotsvergleich
- Ausschreibung
- Logistikvertrag
- Optimierungsscheckliste

Hilfen im Internet (Frachtenbörsen . . .)

Absicherungsmöglichkeiten von Transportleistungen

- Überblick über den Haftungsumfang einzelner Verkehrsträger
- Konkretisierung des Ausschreibungsinhaltes – Schadensprävention im Vorfeld
- Transportschadenquotenabhängige Preisgestaltung
- Systematische Bewertung der Speditionsleistungen durch Kennzahlen

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	550,- (+)	25.05.11	
Partnerorganisation *	Freiburg	nach Anfrage	26.05.11	
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	550,- (+)	08.06.11	
STIEMER Trainingsportal	Köln	550,- (+)	15.07.11	
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	550,- (+)	31.08.11	
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	550,- (+)	19.10.11	
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	550,- (+)	18.11.11	
STIEMER Trainingsportal	München	550,- (+)	05.12.11	

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.5 der AGB im Anhang

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Preiserhöhungen abwehren – so senken Sie die Einkaufspreise

Level →↑

2-tägig

Einkäufer sehen sich ständig mit Preiserhöhungsforderungen der Lieferanten konfrontiert. Für den Einkäufer eine sehr unbequeme Situation: Wie wehre ich Preiserhöhungen effektiv ab? Wie gehe ich mit den strikten Forderungen der Außendienstmitarbeiter des Lieferanten am Besten um? Wie erreiche ich ein optimales Verhandlungsergebnis, ohne die Liefer-beziehung zu gefährden?

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und qualifizierte Mitarbeiter/innen aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie kennen die wichtigsten Kalkulationsarten und –methoden, um sich in die Kalkulationen der Lieferanten hineindenken und Ihre Fragen kompetenter stellen zu können.
- Sie sind in der Lage, Zielpreise zu definieren bzw. vorgegebene zu analysieren.
- Sie beherrschen die Methodik der Verhandlungstechnik zur Abwehr von Preiserhöhungen.
- Sie sind in der Lage, geeignete Verhandlungsargumente zu entwickeln, um hocheffektive Preisverhandlungen zur Senkung der Einkaufspreise zu führen.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Preiserhöhungen abwehren – so senken Sie die ...)

Zielpreisfindung mit Hilfe der Kalkulationsanalyse

- Kalkulationsgrundlagen mit Hintergrundwissen der Kostenarten- und Kostenstellenrechnung.
- Kalkulationsverfahren und ihre Vor- und Nachteile
- Maschinenstunden, prozentuale Zuschläge, Prozesskosten, Target Costs ...
- Vollkosten- kontra Teilkosten- bzw. Deckungsbeitragsrechnung.
- Arbeitspläne als Grundlage für die Preisanalyse.

Anfrageverfahren zur Zielpreisanalyse

- Partieller Preisvergleich
- Anfragendiversifikation

Einkäuferische Argumentation zur Kostensenkung

Methoden der Abwehr von Preiserhöhungen

- Kalkulation bei Erhöhung einzelner Preisbestandteile
- Vielfältige, kreative Argumentationen und Maßnahmen, um Preiserhöhungen abzuwehren (Fragetechniken der Verkäufer, Bewältigung von Konfliktsituationen ...)

Aufbau einer Einkaufsverhandlungs-Checkliste

Methodik

Vortrag, Fallstudien, Gruppenarbeit, Diskussion.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	04.07.11	05.07.11
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	895,- (+)	18.08.11	19.08.11
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	12.09.11	13.09.11
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	27.10.11	28.10.11
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	895,- (+)	29.11.11	30.11.11
STIEMER Trainingsportal	München	895,- (+)	19.12.11	20.12.11

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.5 der AGB im Anhang

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Preisanalyse im Einkauf - Kostentransparenz der Einkaufspreise

Level →↑

2-tägig

MitarbeiterInnen im Einkauf wird zunehmend mehr Kompetenz und Wissen gegenüber Ihren Lieferanten-Gesprächspartnern abverlangt, um die optimalsten Konditionen für das eigene Unternehmen zu erzielen. Dies setzt voraus, sich in die Kostensituation und Kalkulation seines Gegenübers mittels Preisanalyse hineindenken zu können. Damit entsteht eine weitgehende Kostentransparenz der Einkaufspreise und eine hervorragende Ausgangsbasis für anstehende Preisverhandlungen.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Teilnehmerkreis

- MitarbeiterInnen aus dem Einkauf, die Aufträge an Lieferanten vergeben und sich in die Kalkulation Ihres „Gegenübers“ besser hineindenken wollen.
- Betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind nicht zwingend erforderlich.

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen anhand von praktischen Fallbeispielen die Grundlagen des betrieblichen Kostenmanagements kennen
- Sie erarbeiten sich die für Ihre Verhandlungen erforderlichen betriebswirtschaftlichen Argumente, um ergebniswirksame Entscheidungen optimaler treffen zu können
- Sie wissen wie Sie die Kostenstruktur der Lieferanten analysieren, bewerten und diese Erkenntnisse in Preisverhandlungen zu Ihrem Vorteil nutzen können
- Sie sind in der Lage dieses Wissen auch intern in Ihrem Unternehmen erfolgreich anzuwenden

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht

Kostentransparenz im Einkauf durch kompaktes Kalkulations-Knowhow

- Deutsch / amerikanisches Lexikon der wichtigsten Begriffe (Rentabilität, Liquidität, Cashflow, Deckungsbeitrag ...)
- Zusammenhänge zwischen Kosten und Preis

(Preisanalyse im Einkauf - Kostentransparenz der ...)

Schnellüberblick über die Hauptfunktionen der Kosten- und Leistungsrechnung

- Kostenartenrechnung (Finanzbuchhaltung)
- Kostenstellenrechnung (Betriebsabrechnung)
- Kostenträgerrechnung (Kalkulation)

Wo sind die für Einkaufsverhandlungen relevanten Infos zu finden?

Kostenartenrechnung (Fibu)

- Liquiditätsinfos aus Jahresabschluß / Bilanz
- Rentabilitätsinfos aus G+V, Betriebsergebnis und Neutralem Ergebnis
- Bildung von Kennzahlen und die Grenzen ihrer Aussagefähigkeit

Welche Einkaufsargumente gewinnen Sie durch dieses Wissen für Ihre Verhandlungen?

Kostenstellenrechnung (Betriebsabrechnung)

- Einzel-, Sondereinzel-, Gemeinkosten
- Variable und fixe Kosten und ihr Verhalten bei Beschäftigungsschwankungen
- Betriebsabrechnungsbögen und ihr Aufbau
- Auswertung anhand eines Praxisbeispiels

Welchen Einfluß hat der Organisationsaufbau auf die Kosten(stellen)rechnung des Lieferanten und was können wir daraus ableiten?

Kostenträgerrechnung (Kalkulation)

- Kalkulationen auf Vollkostenbasis
 - Zuschlagskalkulation mittels Gemeinkostenzuschlagssätzen
 - Prozesskostenkalkulation (Stundensätze ...)
 - Zielkostenkalkulation (Target Costing)
 - Total Cost of Ownership (TOCO)
- Kalkulation auf Deckungsbeitrags- / Teilkostenbasis
 - Kritik der Vollkostenkalkulationsverfahren
 - Einsatzprämissen Voll- versus Teilkostenrechnung
 - Break-Even-Analyse (Make-or-buy ?)
 - Auswirkungen der Auslastung auf Kosten und Gewinn

Welche Einblicke in die Kalkulation des Lieferanten ermöglicht dieses Wissen?

Möglichkeiten der Kostenstrukturerfassung des Lieferanten

- Erfassung der potentiellen Einzel- und Gemeinkostenstrukturen durch
 - Lieferantenbesuche und Audit
 - Verbandszahlen, Statistische Ämter ...

Wie kann eine „Gegenkalkulation“ für Verhandlungszwecke aufgebaut werden?

Zusammenfassung: Wie wär's mit einer Einkaufsargumentations-Checkliste?

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	29.06.11	30.06.11
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	26.09.11	27.09.11
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	09.11.11	10.11.11
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	895,- (+)	16.11.11	17.11.11

(+) zzgl. 19% MwSt.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Erfolgreiche Materialdisposition: hohe Lieferfähigkeit – angemessene Lagerbestände

Level →

2 - t ä g i g

Überhöhte Materialbestände binden unnötig Liquidität und verursachen darüber hinaus entsprechend hohe Kosten für Verwaltung, Kapitalbindung, Flächen und Räume. Ein erfolgreicher Materialdisponent verfolgt damit das Hauptziel, diese Stellgrößen zu optimieren ohne die Lieferfähigkeit zu gefährden.

Teilnehmerkreis

- MitarbeiterInnen aus Einkauf, Disposition, Lagerhaltung und Materialwirtschaft sowie aus Arbeitsvorbereitung, Fertigung, PPS ...

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen wirkungsvolle Dispositionstechniken sicher beherrschen
- Sie senken meßbar die Kosten und Kapitalbindung bei Sicherung der Lieferfähigkeit
- Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern zuverlässig die praktische Umsetzung
- Sie erhalten wichtige Praxishinweise für die optimale Umsetzung und Einführung der vorgestellten Dispositionsinstrumente
- Besonders Teilnehmer/innen mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Erfolgreiche Materialdisposition – hohe Lieferfähigkeit ...)

Grundbegriffe und Aufgaben der Materialdisposition

- Bruttobedarf, Nettobedarf ...
- Versorgungssicherheit und Bestandsverantwortung
- Zielkonflikte zwischen den einzelnen Abteilungsinteressen

(Erfolgreiche Materialdisposition – hohe Lieferfähigkeit ...)

Praxis der Bedarfsermittlung

- Verbrauchsgesteuerte Dispoverfahren
- Auftragsgesteuerte Dispoverfahren
- Anschauliche Vorstellung gängiger Dispoverfahren
(ABC-Dispoverfahren, XYZ-Analyse, gleitende wirtschaftliche Losgröße, Stücklistenauflösungsverfahren, Kanban, Just in time – Versorgung (Video!) ...)
- Das A und O: Wiederbeschaffungszeit (Lead Time) und Verbrauchshöhe
- Festlegung von Melde- und Sicherheitsbeständen

Flankierende Maßnahmen des Einkaufs

- Berücksichtigung der Lieferantenzuverlässigkeit
- Bestandsverantwortliche Bestellauslösung
- Umgang mit Überlieferungen
- Berücksichtigung von Verbrauchsschwankungen

Klassische Probleme der Bedarfsermittlung

- Stücklisten und andere Stammdaten
- Bestandsdifferenzen
- Versorgungsengpässe
- Stornierung von Kunden- und Produktionsaufträgen

Bestandscontrolling in der Praxis

- Analyse und Planung der Materialstruktur
- Praktikable Kennzahlen zur Identifizierung von Schwachstellen (Umschlaghäufigkeit ...)
- Analyse von Verbrauchsschwankungen zur künftigen Reduktion derselben
- Verringerung der Wiederbeschaffungszeiten
- Erhöhung der Lieferzuverlässigkeit und Versorgungssicherheit:
 - Pufferlager beim Lieferanten
 - Umstellung auf Systemlieferanten
 - Konsignationslager
 - ...
- Darstellung des Einflusses der Lagergröße auf das eigene Betriebsergebnis

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Videofilm, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
Partnerorganisation *	Frankfurt	nach Anfrage	06.06.11	07.06.11
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	06.07.11	07.07.11
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	895,- (+)	22.08.11	23.08.11
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	19.09.11	20.09.11
Partnerorganisation *	Stuttgart	nach Anfrage	13.10.11	14.10.11
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	03.11.11	04.11.11
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	895,- (+)	29.11.11	30.11.11
STIEMER Trainingsportal	München	895,- (+)	12.12.11	13.12.11

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.5 der AGB im Anhang

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Logistik für Einsteiger – bewährtes Basiswissen für Nichtfachleute

Level →

2-tägig

Die Bedeutung der Logistik wird in den nächsten Jahren volumen- und wertmäßig weiter wachsen. Damit kommt ihr eine maßgebliche Schlüsselrolle für die gesamtunternehmensbezogene Liquiditäts- und Rentabilitätssteuerung zu. Dies stellt an die mit Logistikfragen beschäftigten Mitarbeiter/innen völlig neue, erweiterte Anforderungen. Oftmals müssen die Beteiligten erkennen, daß das vor Jahren fachspezifisch Erlernte nicht ausreicht, um die anstehenden Entscheidungen fundiert treffen zu können. Das Seminar schafft wirkungsvolle Abhilfe, indem aktuelles Basiswissen mittels konkreter Praxisanwendungen vermittelt wird. Die gezeigten Lösungsansätze können dann unmittelbar am eigenen Arbeitsplatz umgesetzt werden.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter/innen aus den Ressorts Einkauf, Disposition, Lagerhaltung, Materialwirtschaft und Logistik sowie interessierte Mitarbeiter/innen aus Arbeitsvorbereitung, Fertigung, PPS ..., die über keine fachspezifische Ausbildung im Bereich der Logistik verfügen.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- Grundlegende Logistikbegriffe und –zusammenhänge (Push, Pull, Postponement, Pick-up-Verfahren, EVZ, Supplier-Managed-Inventory, Milk-Run-Verfahren, CRP, ECR ...) beherrschen Sie und können Sie richtig einordnen.
- Fallstudien und Gruppenarbeit statt grauer Theorie sichern die praktische Umsetzung.
- Besonders Teilnehmer/innen mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an.
- Sie können die vorgestellten Instrumente in Ihrem Unternehmen mit einführen, bzw. vorhandene konstruktiv weiterentwickeln.
- Umfangreiche, gut verständlich aufgebaute Arbeitsunterlagen sichern die vermittelten Inhalte.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Logistik für Einsteiger – bewährtes Basiswissen für ...)

Grundverständnis

- Wichtige Begriffe, verständlich erklärt

Logistikzielsetzung bzw. -aufgaben und ihre betriebswirtschaftlichen Auswirkungen

Betriebswirtschaftliche Zielsetzungen im Logistikmanagement

- Value – Chain, Supply – Chain, Demand - Chain

Grundlagen und Prinzipien der Logistik

Beschaffungslogistik

Beschaffungslogistikkonzepte der Industrie

- Push - Prinzip
 - Just - in - Case (JiC)
- Pull - Prinzip
 - Just in Time (JiT), Just in Sequence (JiS), Kanban (Videofilm), Pick up - Verfahren, Externes Versorgungszentrum (EVZ)
- Postponement - Konzept
- Milk - Run - Verfahren

Beschaffungslogistikkonzepte des Handels

- Pull - Prinzip
 - Efficient Consumer Response (ECR), Cross Docking (CD), Vendor Managed Inventory (VMI), Efficient Unit Loads (EUL), ...

Lagerlogistik

- Ermittlung und Auswertung der Lagerumschlags- und -gerätekosten für Ein- und Auslagerung, Lagerverwaltungs- Lagerungs-, Kommissionierkosten.
- Lagerkostenkalkulationsmöglichkeiten

Transportlogistik

Produktionslogistik

Distributionsslogistik

Entsorgungslogistik

Logistikdienstleister (LDL) und ihre Angebotsformen

- First Party Logistics Provider
- Second Party Logistics Provider
- Third Party Logistics Provider
- Fourth Party Logistics Provider

Fallstudien, Gruppenarbeit und Diskussion

(+) zzgl. 19% MwSt.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	30.05.11	31.05.11
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	11.07.11	12.07.11
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	895,- (+)	18.08.11	19.08.11
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	21.09.11	22.09.11
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	27.10.11	28.10.11
STIEMER Trainingsportal	München	895,- (+)	19.12.11	20.12.11

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Lkw – Fuhrpark – Controlling – die Fuhrparkkosten gezielt senken

- Controlling bei Beschaffung, Wartung und Auslastung der Fahrzeuge -
Level →↑

2-tägig

Ihr Fuhrpark ist ein zentraler Baustein in der logistischen Kette und ein enormer Kostenfaktor. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten mit z.B. steigenden Kraftstoffkosten und sonstigem Kostendruck wird das Fuhrpark-Controlling zu einer immer größeren Herausforderung. Kostensenkungspotentiale bestehen bei Investitionen, Wartung und Beschaffung. Nachhaltige Konzepte zur Reduzierung der Fuhrpark-Kosten sind gefragt.

Referent

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling – alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524

mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Teilnehmerkreis

Logistikleiter, Fuhrparkleiter, Fuhrparkmanager, Controller, Spediteure aus KMU's, Fuhrparkverantwortliche öffentlicher Verkehrsbetriebe, Stadtwerke, Verantwortliche für Fuhrparkcontrolling, Lkw-Fuhrparkcontrolling. Das Seminar ist grundsätzlich auch für Verantwortliche geeignet, die sich neu mit dieser Spezialthematik beschäftigen oder ihr Basiswissen auffrischen möchten.

Das Thema - Ihr Nutzen

- Sie decken Potentiale und Schwachstellen im Lkw-Fuhrpark systematisch auf.
- Sie identifizieren die wesentlichen Kostentreiber und sind damit in der Lage, die Kosten wesentlich zu reduzieren.
- Sie lernen wichtige Kennzahlen für die Steuerung des Fuhrparkeinsatzes kennen.
- Sie sind in der Lage, sich eine einfache Transportmittelkostenrechnung für den gesamten Fuhrpark und die einzelnen Fahrzeuge aufzubauen.
- Sie sind mit dem Aufbau einer einfachen Verfahrenswahlrechnung zur Beantwortung der Frage „Eigen- oder Fremdtransport“ vertraut.
- Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern die praktische Umsetzung.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Lkw – Fuhrpark-Controlling – die Fuhrparkkosten ...)

Den Lkw-Fuhrpark systematisch analysieren und organisieren

Verbesserung der Kostenstruktur des eigenen Fuhrparks

- Wirtschaftlichkeit als Ansatzpunkt zur Kostensenkung
- Erfassungszeitraum und praktische Durchführung
- Kostenabhängigkeiten im Fuhrpark
- Überwachung der Leistungserstellung als wichtigstes Mittel zur Kostensenkung
- Überwachung des Fahrzeugs und seines Personals
- Überwachung der Ladekapazitätsausnutzung
- Aufbau einer aussagefähigen Transportmittelkostenrechnung
- Platzkostenrechnung für den einzelnen Lkw
- Betrachtungszeitraum - Praktische Durchführung - Auswertung - Fallstudie

Transparente Kosten- und Leistungserfassung im Lkw-Fuhrpark

- Kostenstrukturanalyse des eigenen Fuhrparks
- Messgrößen und Instrumente auswählen
- Kostenabhängigkeiten berücksichtigen
- Auslastung der Fahrzeuge

Aufbau einer aussagefähigen Transportmittelerfolgsrechnung

- Aufdeckung der Kosten der einzelnen Transportmittel
- Verbesserungspotentiale identifizieren
- Voll- oder Teilkostenrechnungsbetrachtung?
- Erstellung einer Transportmittelerfolgsrechnung am Fallbeispiel

Kennzahlen im Lkw-Fuhrpark-Controlling

- Anforderungen an Lkw-Kennzahlen
- Fuhrparkplanung und -steuerung auf Basis aussagefähiger Kennzahlen
- Aufbau eines individuellen Kennzahlensystems
- Besonderheiten beim Lkw-Fuhrpark

Prozesskostenrechnung – Was kosten Lkw-Fuhrparkprozesse?

Aussagefähiges Lkw - Fuhrpark-Reporting

- Grundregeln der Berichterstellung und -gestaltung
- Berichtsarten und -systeme
- Wie werden Zahlen zu Informationen?
- Optimale Berichtgestaltung und Visualisierung

Lkw-Fuhrpark-Audit: Bestandsaufnahme zur Aufklärung von Fuhrpark-Potentialen

- Fuhrpark-Auslastung im IST
- Bestandsaufnahme der Fuhrpark-Kosten im IST
- Strukturkosten außerhalb der reinen Fuhrpark-Kosten
- Qualitative Einflussfaktoren
- Beteiligung/Einfluss der (internen) Organisation auf den Fuhrpark
- Alternative Gestaltungsmöglichkeiten beim Fahrzeugeinsatz

Aufbau eines leistungsfähigen Controlling – Systems !

Lkw-Fuhrpark-Dienstleister-Steuerung

- Basisvereinbarungen
- Service-Level-Agreements
- Wartung und Reparatur
- Controllingtools der Dienstleister mit Kennzahlensystemen (MES)

Optimale Verfahrenswahl zwischen Eigen- und Fremdtransport

- Argumente Eigen- kontra Fremdtransport
- Ermittlung der Kosten des Eigen- und Fremdtransport
- Kostenbestandteile - Berechnung der Kosten der einzelnen Tour
- Verfahrenswahl mit Hilfe der Auslastung
- Entwicklung eines brauchbaren Vergleichsverfahrens
- Abgrenzung des Dispositionszeitraumes (kurzfristig/langfristig)
- Praktische Durchführung - Fallstudie
- Nutzwertanalyse – Einbeziehung der qualitativen Kriterien in den Entscheidungsprozess

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	04.07.11	05.07.11
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	24.08.11	25.08.11
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	07.11.11	08.11.11
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	08.12.11	09.12.11

(+) zzgl. 19% MwSt.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



SEMINARE

BWL für technische Führungskräfte



STIEMER – Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Postfach 2502 ● 72015 Tübingen
FON +49 (0) 7071 / 49270 ● FAX +49 (0) 7071 / 49524
mgr@stiemer.com



Betriebswirtschaft für technische Führungskräfte I:

Controlling - Investitionsbeurteilung - Einkaufsbasics

Level →

2-tägig

In der heutigen Berufswelt ist interdisziplinäres, abteilungsübergreifendes Wissen eine unabdingbare Voraussetzung für erfolgreiches Arbeiten. Technische Führungskräfte sind nicht mehr ausschließlich mit technischen Problemstellungen konfrontiert, sondern müssen in der Lage sein, auch gezielt betriebswirtschaftliche Aspekte in ihre Entscheidungsfindung mit einzubeziehen.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Teilnehmerkreis

Technische Führungskräfte aus F+E, AV, QS, Fertigung etc., die zum Treffen optimierter Entscheidungen auch das entsprechende BWL-Know-how "im Griff" haben müssen.

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie beherrschen das betriebswirtschaftliche „Fachchinesisch“ und nutzen dieses künftig souverän in Besprechungen / Meetings und im Zusammenwirken mit den kaufmännischen Abteilungen
- Intensive Fallstudienarbeit und gezielte Einzelübungen statt grauer Theorie sichern die praktische Umsetzung
- Sie interpretieren Berichte und Daten besser und sind damit in der Lage, Ihren Bereich optimal zu steuern
- Sie sind mit den Steuerungsinstrumenten und Zusammenhängen vertraut, die für eine positive Beeinflussung des Unternehmenserfolges unerlässlich sind
- Sie kennen die gravierende Kosten- und Kapitalbindungsintensität, z.B. von Einkauf und Materialwirtschaft und können im Vorfeld positiv darauf mit einwirken

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Betriebswirtschaft für technische Führungskräfte I)

Rechnungswesen und Controlling

- Lexikon der wichtigsten Begriffe, einfach und verständlich
- Aufgaben und Aufbau des betrieblichen Rechnungswesens, funktionsübergreifendes Controlling
- Bilanz und G+V, Betriebsergebnis, Neutrales Ergebnis
- Betriebsabrechnung(sbogen), Kostenstellen, Profitcenter
- Kalkulation nach Voll- und Teilkostengesichtspunkten (Deckungsbeitragsrechnung), Einsatzkriterien; Berücksichtigung von Kunden-Sonderwünschen in der Kalkulation

Investitionen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen

- Lexikon der wichtigsten Begriffe
- Break-even-Analyse
- Investitionsrechnungsverfahren (statische und dynamische)
- Nutzwertanalyse (Einbeziehung der qualitativen Entscheidungskriterien)
- Fallstudie: Beurteilung eines umfangreichen Investitionsobjektes unter Einbeziehung aller verfügbaren Wirtschaftlichkeits- und Renditegesichtspunkte (ROI, Pay-back-period ...)

Einkauf und Materialwirtschaft

- Lexikon der wichtigsten Begriffe, einfach und verständlich
- wichtige Beschaffungsanalyseverfahren und ihre betriebswirtschaftliche Bedeutung für das Gesamtunternehmen (ABC-Analyse, ABC-Dispo-Verfahren, Lieferantenauswahl- und -bewertungsverfahren)

Methodik

Referate, Fallstudien mit Gruppenarbeit, viele Praxisbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, ausführliches Manuskript.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	30.05.11	31.05.11
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	11.07.11	12.07.11
Partnerorganisation *	Freiburg	nach Anfrage	20.07.11	21.07.11
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	895,- (+)	24.08.11	25.08.11
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	21.09.11	22.09.11
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	895,- (+)	07.11.11	08.11.11
Partnerorganisation *	Köln	nach Anfrage	14.11.11	15.11.11
STIEMER Trainingsportal	München	895,- (+)	08.12.11	09.12.11

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.5 der AGB im Anhang

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !



Betriebswirtschaft für technische Führungskräfte II:

Kostentransparenz - Kalkulationen – Einkaufs- und Vertriebszusammenhänge -

Level →

2-tägig

Technischen Führungskräften wird zunehmend mehr betriebswirtschaftliche Kompetenz gegenüber in- und externen Gesprächspartnern abverlangt. Darüber hinaus sieht sich der Personenkreis regelmäßig wiederkehrend mit den unterschiedlichsten Kosten- und Kalkulationsauswertungen und Fachbegriffen konfrontiert. Die Interpretation derselben setzt wiederum fundiertes betriebswirtschaftliches Wissen voraus. Höchst vorteilhaft ist auch die Kenntnis abteilungsübergreifender Funktionszusammenhänge. Insbesondere die zu den Ressorts Einkauf und Vertrieb sind von größter Bedeutung.

Teilnehmerkreis

- Technische Führungskräfte, die neben technischer Verantwortung auch Einfühlungsvermögen und Fachkenntnisse der Ressorts Einkauf / Materialwirtschaft und Vertrieb benötigen.
- Verantwortliche, die mit Lieferanten und / oder Kunden zu tun haben und sich in die Kalkulation Ihres „Gegenübers“ hineindenken müssen, um die optimalste Kosten- / Nutzen- Konstellation erkennen zu können.
- Ex-Teilnehmer von BWL-Know-how I, die eine Vertiefung und wichtige Erweiterung Ihres Controlling- und Kalkulationswissens, sowie einen Einblick in wichtige Abläufe der Abteilungen Einkauf und Vertrieb erhalten möchten.

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524

mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie eignen sich anhand praktischer Fallstudien Grundlagen des betrieblichen Kostenmanagements an.
- Mit dem erworbenen Kalkulationswissen sind Sie qualifiziert in der Lage, sich in die Kostenstruktur Ihrer Gesprächspartner hinein zu versetzen und dies zu Ihrem Vorteil zu nutzen.
- Sie lernen sämtliche aktuellen Kalkulationsverfahren detailliert kennen und deren Einsatzmöglichkeiten und Vor- und Nachteile.
- Sie erhalten wertvolle Einblicke in die Abteilungen Einkauf und Vertrieb und lernen spezielle Steuerungsinstrumente dieser Abteilungen kennen. Anschaulich werden Ihnen die abteilungsübergreifenden Zusammenhänge zur Technik aufgezeigt.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht (Betriebswirtschaft für technische Führungskräfte II)

Kostentransparenz und Kalkulationsverfahren

- Strategische Kalkulationslösungen
 - Zuschlagskalkulation mittels Gemeinkostenzuschlagssätzen
 - Prozesskostenkalkulation (Stundensätze ...)
 - Zielkostenkalkulation (Target Costing)
 - Total Cost of Ownership (TOCO)
- Operative Kalkulationslösungen
 - Kalkulationen auf Deckungsbeitrags- / Teilkostenbasis (ein- und mehrstufig)
 - Break-Even-Analyse (Make-or-buy ?)
 - Auswirkungen der Auslastung auf Kosten und Gewinn
 - Einsatzprämissen

Einkaufswissen

- Möglichkeiten der Kostenstrukturerfassung des Lieferanten
 - Lieferantenbesuche und speziell dafür optimierte Audits
 - Verbandszahlen, Statistische Ämter ...
- Bestandsoptimierende Einkaufs- und Materialdispoverfahren
 - Gleitende wirtschaftliche Losgröße - WiLo
 - Gängige Verfahren zur Bestimmung des Bestellzeitpunktes
 - Kanban - / Just in time - Versorgung
 - Gängige Kennzahlen

Vertriebskompetenz

- Zeitgemäße Verfahren zur Analyse und Planung der Kundenstruktur, Umsätze und Kosten
- Spezielle Kennzahlen zur Steuerung des Vertriebs
- Analyse der Nutzenschwelle (Break-Even-Point) im Vertrieb

Methodik

Referate, Fallstudien mit Gruppenarbeit, viele Praxisbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, ausführliches Manuskript.

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	895,- (+)	15.09.11	16.09.11
STIEMER Trainingsportal	Köln	895,- (+)	04.10.11	05.10.11
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	895,- (+)	29.11.11	30.11.11

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.5 der AGB im Anhang

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !

FAX – Anmeldung

Telefaxnummer:
+49 -
(0) 7071 / 49524



An:

Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling

Postfach 25 02, D - 72015 Tübingen
FON: +49 (0) 7071 / 49270
Email: mgr@stiemer.com



Ja, ich / wir melde/n mich / uns hiermit an für das Seminar:

.....

am: _____ **in:** _____. Wir nehmen mit ____ Person/en teil.

(Auf Anfrage unterbreiten wir Ihnen auch gerne ein Angebot für eine **Inhouse-Veranstaltung**)

Absender:

Teilnehmer/in:

Firma

1. _____

Straße/Postfach

2. _____

PLZ/Ort

3. _____

Tel.:

Fax

Datum, Unterschrift und Firmenstempel

Email

Die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen erkenne ich / erkennen wir mit obiger Unterschrift ausdrücklich an.

1.0 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) - für Seminardienstleistungen

Diese erfolgen grundsätzlich auf der Grundlage eines Dienstvertrages nach BGB § 611 nach geltendem deutschem Recht.

1.1 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) für offene Seminare

1.1.1 Buchung

Die Buchung erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen. Benutzen Sie für Ihre Anmeldung bitte das FAX-Anmeldeformular und senden Sie diese per Fax oder Post zu. Alternativ können Sie auch das Email-Kontaktformular oder das elektronische Buchungssystem der Homepage verwenden. Wenige Tage später erhalten Sie Ihre Anmeldebestätigung mit Zusatzinfos zum Veranstalter, Veranstaltungsort / -hotel. Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein oder kann aus anderen Gründen nicht wie angekündigt durchgeführt werden, erfolgt eine umgehende schriftliche Information.

Beachten Sie bitte den Top 1.5 "Buchung von Partnerorganisations-Seminaren", da in diesem Fall ausschließlich die AGB's des Partners Vertragsbestandteil werden und damit alle anderen Angaben / Tops dieser Auflistung außer Kraft gesetzt werden.

1.1.2 Teilnahmegebühr

Die jeweils angegebenen Seminargebühren beinhalten die Getränke im Seminarraum und in den Vormittags- und Nachmittagspausen sowie das Mittagessen einschließlich eines nichtalkoholischen Getränkes an allen vollen Seminartagen. Darüber hinaus sind die umfangreichen Praxis-Arbeitsunterlagen im Preis inbegriffen. Die Teilnahmegebühr versteht sich zusätzlich jeweils gültiger gesetzlicher Mehrwertsteuer und ist spätestens 14 Tage vor Seminarbeginn auf das in der Anmeldebestätigung angegebene Konto zur Zahlung fällig.

1.1.3 Mehrfachbuchungen

Bei gleichzeitigem Eingang von mehreren Buchungen erhalten Sie ab der zweiten Buchung 5% Rabatt auf die jeweilige Veranstaltungsgebühr. Im Falle einer nachträglichen Teilstornierung wird der gewährte Rabatt zurückgenommen bzw. nachberechnet.

1.1.4 Frühbucherrabatt

Nutzen Sie bei Einzelbuchungen die gegenüber der Standardgebühr in der Regel um 5% reduzierten Frühbuchergebühren. Dazu müssen Sie sich 42 Tage vor Veranstaltungsbeginn anmelden und die Rechnung bis spätestens 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn bezahlt haben.

1.1.5 Buchung von Partnerorganisations-Seminaren

Ist in der Rubrik "Seminardaten" der Text "Partnerorga" vermerkt, wird dieses Seminar im Auftrag und unter kompletter Wahrung der AGB's der jeweiligen Partnerorganisation durchgeführt. D.h., Ihre Anmeldung wird direkt an den Veranstaltungspartner weitergeleitet. Partner sind die unter "Referenzen" aufgeführten renommierten Veranstalter, mit denen bereits seit vielen Jahren erfolgreich kooperiert wird. Sämtliche hier unter 1.1, 1.2, 1.3., 1.4, 1.6, 1.7, 1.8 und 1.9 aufgeführten AGB-Inhalte obliegen nach Ihrer Anmeldung und der Weiterleitung derselben an den Partner ausschließlich den AGB's der Partnerorganisation. Dies gilt insbesondere auch für die Preisgestaltung, d.h., der Seminar-Rechnungsbetrag wird Ihnen unter Zugrundelegung der Zahlungsbedingungen und Preise des Partners direkt von diesem in Rechnung gestellt.

1.1.6 Rücktritt

Sie können selbstverständlich vom Vertrag zurücktreten, dies jedoch nur in schriftlicher Form. Bei Stornierungen innerhalb von 14 Tagen vor Seminarbeginn wird die Teilnahmegebühr in voller Höhe + MwSt. fällig. Davor wird eine Bearbeitungspauschale von 60 Euro + MwSt. erhoben. Keinerlei Kosten entstehen, wenn ein Ersatzteilnehmer angemeldet wird. Erscheint ein angemeldeter Teilnehmer nicht, wird die Gesamtteilnahmegebühr erhoben.

1.1.7 Änderungsvorbehalte

Es besteht Einverständnis, daß erforderliche inhaltliche, methodische, organisatorische und personelle Änderungen vorgenommen werden dürfen, soweit diese den Gesamtcharakter der angekündigten Veranstaltung nicht wesentlich verändert.

1.1.8 Absage von Seminaren

Wenn eine Veranstaltung aus einem wichtigen Grund (Trainererkrankung, zu geringe Teilnehmerzahl, höhere Gewalt ...) abgesagt werden muß, wird Ihnen die entrichtete Teilnehmergebühr wieder rückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit vorliegt, ausgeschlossen. Beachten Sie dies auch bei Ihrer Hotel-, Flug- oder Bahnticketbuchung.

1.1.9 Hotelbuchungen

In allen Hotels wird bis 3 Wochen vor Seminarbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen offeriert. Die Zimmerreservierungen können unter dem Stichwort "Stierner-Seminare" selbst von Ihnen gebucht werden. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer verantwortlich.

1.2 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) für firmeninterne Seminare

Wesen dieses Seminartyps ist es, daß der Seminarkunde (Auftraggeber / Dienstberechtigte) dem Seminarveranstalter (= Auftragnehmer / Dienstverpflichtetem / = STIEMER - Unternehmensberatung + Trainingsportal) Seminarort, -zeitpunkt, -teilnehmer und die Seminarthematik vorgibt. D.h., der Auftragnehmer (Dienstverpflichtete) gibt diese Punkte nicht vor und hat sie aufgrund dessen nicht zu vertreten. Dies gilt insbesondere auch für die daraus entstehenden Aufwendungen.

1.2.1 Reise-, Übernachtungs-, Verpflegungs-, Verdienstaussfallkosten

Diese hat ausschließlich der Kunde (Auftraggeber / Dienstberechtigte) zu vertreten und damit in vollem Umfang für die eigenen MitarbeiterInnen sowie den Auftragnehmer (Seminarveranstalter / Dienstverpflichteten) zu tragen.

1.2.2 Seminarvergütung

Die Tagessätze hierfür werden individuell mit dem Kunden (Auftraggeber / Dienstberechtigtem) schriftlich vereinbart. Die Seminarvergütung versteht sich jeweils zuzüglich gültiger Mehrwertsteuer und ist spätestens 14 Tage vor Seminarbeginn auf das in der Anmeldebestätigung angegebene Konto zur Zahlung fällig.

1.2.3 Rücktritt

Sie können selbstverständlich vom Vertrag zurücktreten, dies jedoch nur in schriftlicher Form. Bei Stornierungen innerhalb von 14 Tagen vor Seminarbeginn wird die Teilnahmegebühr in voller Höhe + MwSt. fällig. Davor wird eine Bearbeitungspauschale von 60 Euro + MwSt. erhoben.

1.2.4 Änderungsvorbehalte

Es besteht Einverständnis, daß erforderliche inhaltliche, methodische, organisatorische und personelle Änderungen vorgenommen werden dürfen, soweit diese den Gesamtcharakter der angekündigten Veranstaltung nicht wesentlich verändert.

1.2.5 Absage von Seminaren

Wenn eine Veranstaltung aus einem wichtigen Grund (Trainererkrankung, zu geringe Teilnehmerzahl, höhere Gewalt ...) abgesagt werden muß, wird Ihnen die entrichtete Seminarvergütung wieder rückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit vorliegt, ausgeschlossen. Beachten Sie dies auch bei durchgeführten Hotel-, Flug- oder Bahnticketbuchungen.

1.3 Gerichtsstand

Gerichtsstand ist für beide Vertragsparteien Tübingen.