

# Einkauf von Maschinen & Anlagen

Kosten senken, Lieferanten managen, Verträge schließen

## Der professionelle Einkauf

Nutzen Sie innovative Ansätze zur Kostensenkung:

- Professionelle Planung und Budgetierung
- Frühzeitige Einbindung des Einkaufs
- Optimierung von Total Life Cycle Costs
- Vom Lastenheft zum Pflichtenheft
- Erfolgsorientiertes Anlagenmanagement
- Lieferantenauswahl und -bewertung
- Ausschreibung und Angebotsvergleiche

### Best Practice:

- ◆ MTU Aero Engines GmbH – Vorteile und Einsparungen durch den Standardkaufvertrag

Ihre Einkaufsexperten:



Stefan Griesser  
MTU Aero Engines GmbH



Prof. Dr. Werner Hug  
Fachhochschule Südwestfalen

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

25. August 2010 in München

29. September 2010 in Köln

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

## Der wasserdichte Vertrag

Setzen Sie kaufmännische & technische Besonderheiten vertraglich um:

- Fallstricke bei der Vertragsgestaltung
- Service Level Agreements und QSV
- Mustervertrag und Individualvertrag
- Lieferverzug und Vertragsstrafen
- Gewährleistung, Haftung, Garantien
- After Sales Support
- Konfliktbeilegung, Eskalationsstrategien

### Ihr PLUS:

- ◆ Anschauliche Darstellung durch Fallbeispiele
- ◆ Lösungsansätze zu typischen Knackpunkten
- ◆ Formulierungs- und Argumentationshilfen

Ihr Rechtsexperte:



Dr. jur. Claudius Dechamps  
Waldeck Rechtsanwälte  
Partnerschaftsgesellschaft

26. August 2010 in München

30. September 2010 in Köln

Getrennt buchbar!

# Der professionelle Einkauf

Ihr Seminarleiter:

Prof. Dr. Werner Hug  
 Dekan, **Fachhochschule Südwestfalen**, Hagen

## Herzlich Willkommen!

- Begrüßung und Überblick über die Seminarinhalte
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

## Maschinen- und Anlageneinkauf – eine strategische Aufgabenstellung

### Grundlagen des Asset-Managements für Einkäufer

- Nachhaltige Beeinflussung des Unternehmenswertes durch Maschinen und Anlagen
- Bilanz: kurz- und langfristige Kapitalbindung im Anlage- und Umlaufvermögen
- Gewinn- und Verlustrechnung: Erfolgsorientiertes Anlagenmanagement
- Kapitalkosten: Finanzierungsstruktur und Risikomanagement

### Erfolgskritische Besonderheiten des Anlageneinkaufs

- Einkauf von Leistungsbündeln
- Kritische Erfolgsfaktoren des Anlageneinkaufs
- Phasenmodell des Einkaufs maschineller Anlagen

### Strategische Überlegungen zum erfolgreichen Investitionsgütereinkauf

- Technologie Road Map – frühzeitige Bedarfsanalyse
- Wertketten-Analyse – Optimierung der Fertigungs- und Leistungstiefe
- Make or Buy/In- vs. Outsourcing
- Kauf – Leasing/Betreibermodelle

### Optimierung der Total Life Cycle Costs & Benefits als Herausforderung des Anlageneinkaufs

- Grundlagen des Life Cycle Costing
- Management der Trade-offs: Investment – Betriebskosten – Desinvestment
- Lean Investment – Gesamt-Anlageneffizienz (OEE & TPM)
- Zielkosten für Maschinen und Anlagen
- Entscheidungsmodell – Technologie-/Life Cycle Cost-Portfolio
- Anlagengewirtschaftliche Benchmarks und Messgrößen – Zielgrößen des Anlageneinkaufs

## Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen – Vom Lastenheft zum Pflichtenheft

- Technologie Road Map – Lastenheft – Pflichtenheft
- Buying-Center – Teambildung und -zusammensetzung
- Interaktion Buying Center – Selling Center

## Lieferantenauswahl und -bewertung für Investitionsgüter

- Cross-funktionale Lieferantenauswahl und Unternehmenserfolg
- Lieferantenbewertung als cross-funktionale Aufgabe des Buying Teams

## Besonderheiten bei der Angebotsanalyse und -auswertung

- Angebotsanalyse und -auswertung
- Bewertung monetärer und nicht-monetärer Kriterien
- LCC-Betrachtung und -Optimierung – Risikoanalyse
- Mehrfaktorenvergleich – Scoring-Modell
- Total Benefit-/Life Cycle Cost-Portfolio



## Kriterien und Prozess der Vergabe Verhandlung und Kauf-Entscheidung

### Der Investitionsgütereinkauf bei MTU

- Ausschreibungsgestaltung und -prozess
- Auswertung der Angebote
- Die erfolgreiche Einkaufsverhandlung
- Abstimmung mit den Fachbereichen: Wo wird die Bestellung platziert?
- Aktuelles Projekt Standardkaufvertrag: Erste Erfahrungen und Ausblick

Stefan Griesser  
 Einkäufer Maschinen und Anlagen,  
**MTU Aero Engines GmbH**, München



## Abschlussdiskussion

- Zusammenfassung des Seminars
- Gelegenheit für abschließende Fragen

Seminarzeiten Seminar I			
Empfang mit Kaffee- und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen ab 8.15 Uhr			
Beginn des Seminars	Gemeinsames Mittagessen	Praxisbericht	Ende des Seminars
9.00 Uhr	12.30-14.00 Uhr	14.00-15.00 Uhr	ca. 18.00 Uhr
Am Vor- und Nachmittag ist jeweils eine Kaffee- und Teepause in Absprache mit Referenten und Teilnehmern vorgesehen.			

# Der wasserdichte Vertrag

Ihr Seminarleiter:  
Dr. jur. Claudius Dechamps  
Rechtsanwalt/Partner, **Waldeck Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft**, Frankfurt/M.

## Herzlich Willkommen!

- Begrüßung und Überblick über die Seminarinhalte
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

## Vertragsgestaltung

### Der Vertrag entsteht

- Ausschreibung
- Was bei Angeboten zu beachten ist
- Vertragstypen
- Letter of Intent und andere Vorverträge

### Wesentliche Punkte für den Inhalt des Vertrages

- Leistungsbeschreibung
- Service Level Agreements und Qualitätssicherungsvereinbarungen
- Einbeziehung von Standardklauseln und Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- Rahmenverträge

### Weitere wichtige Vertragspunkte

- Anwendbares Recht
- Change Order Request
- Vertragsstrafen
- Haftung

### Abwicklung des Vertrages

- Abnahme der „Deliverables“
- Untersuchungs- und Rügepflichten
- Verzug

## Gewährleistungen & Garantien

### Ansprüche bei fehlerhaften Leistungen

- Gewährleistung
- Verletzung von Schutzrechten
- Schadensersatzansprüche bei Mängeln
- Garantien

### After Sales Support – Instandhaltung – Wartung

- Regelungsbedarf
- Absichern der Verfügbarkeit

## Konfliktmanagement

### Wenn es zum Konflikt kommt

- Möglichkeiten der Vermeidung von Konflikten
- Schiedsgutachten
- Schiedsgerichtverfahren
- Verfahren bei staatlichen Gerichten

### Abschlussdiskussion

- Zusammenfassung des Seminars
- Gelegenheit für abschließende Fragen

### Seminarzeiten Seminar II

Empfang mit Kaffee- und Tee,  
Ausgabe der Seminarunterlagen ab 8.00 Uhr

Beginn des Seminars	Gemeinsames Mittagessen	Ende des Seminars
8.45 Uhr	12.30-14.00 Uhr	ca. 17.00 Uhr

Am Vor- und Nachmittag ist jeweils eine Kaffee- und Teepause in Absprache mit Referenten und Teilnehmern vorgesehen.

### Ihr Vorteil auf einen Blick

Die beiden Tage „Der professionelle Einkauf“ und „Der wasserdichte Vertrag“ sind **getrennt buchbar!**

Sie können individuell entscheiden, ob Sie einen Schwerpunkt setzen oder sich direkt an zwei Tagen das umfangreiche Know-how beim Einkauf von Maschinen & Anlagen aneignen.

### Das sagen ehemalige Teilnehmer:

- **„Die Veranstaltung lebt von den Beiträgen und Erfahrungsaustausch zwischen den Seminarteilnehmern.“**  
A. Westhäuser, Brose Fahrzeugteile GmbH & Co. KG
- **„Gute Beiträge, praxisorientiert, viele Anregungen, die man im Betrieb umsetzen kann. Interessante Diskussionen innerhalb der Teilnehmergruppe, Detailtiefe.“**  
M. Söller, F.L. Juchem & Söhne GmbH & Co. KG
- **„VA bietet „alten Führern“ die Möglichkeit die eigene Position zu bestimmen, wichtige Anregungen mitzunehmen und tägliche Prozesse wieder mal bewusst zu strukturieren, um sie zu verbessern.“**  
H. Kubsch, Vattenfall Europe Business Services GmbH

### Der professionelle Einkauf

Der **strategische Einkauf von Maschinen und Anlagen** ist eine der **komplexesten Tätigkeiten der Einkaufsabteilung!**

Mit dem Kauf einer Maschine oder Anlage geht das Unternehmen ein **hohes Investitionsrisiko** ein und legt sich technologisch für die Zukunft fest. Die laufende **Optimierung der Maschinen- und Anlagenverfügbarkeit**, die **Reduktion von Kosten**, die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften sowie die Ausrichtungen an den operativen und strategischen Unternehmenszielen sind Herausforderungen, denen Sie sich als Einkäufer von Maschinen und Anlagen zu stellen haben.

### Die Themen des Tages

Erfahren Sie anhand zahlreicher Fallbeispiele sowie dem Praxisbericht der MTU Aero Engines GmbH, wie Sie

- hohe Investitionen professionell **planen und budgetieren**.
- Ihre **Total Life Cycle Costs optimieren**.
- Risiken in der **Lieferanten- und Objektauswahl** minimieren.
- erfolgreich **mit den Fachabteilungen** zusammenarbeiten.
- sich für **In- vs. Outsourcing, Kauf vs. Leasing** entscheiden.
- erfolgreich **ausschreiben** und Angebote vergleichen.

### Der wasserdichte Vertrag

Beim Vertragsschluss von Investitionsgüter-Verträgen müssen neben den **kaufmännischen** auch die **technischen Voraussetzungen** geprüft und ausgewertet werden. Aufgrund dieser **Komplexität** werden nur die qualifiziertesten Mitarbeiter mit diesen Vorgängen betraut. Um den hohen Anforderungen Rechnung zu tragen, benötigen Sie **umfangreiches Know-how**, um noch effektivere Verträge abschließen zu können.

### Die Themen des Tages

Erhalten Sie Lösungsansätze zu typischen Knackpunkten sowie Formulierungs- und Argumentationshilfen von unserem Rechtsexperten. Sie lernen, wie Sie

- Fallstricke bei der **Vertragsgestaltung** umgehen.
- den Lieferverzug durch angemessene **Vertragsstrafen** einschränken.
- einen **dauerhaften Ersatzteilbezug** sicherstellen.
- auf **Pflichtverletzung reagieren** sollten.

### Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



*J. Marquardt*

**Jennifer Marquardt**  
Konferenz Managerin  
Tel.: 0 61 96/47 22-632  
E-Mail: [marquardt@managementcircle.de](mailto:marquardt@managementcircle.de)

### Dr. jur. Claudius Dechamps

ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät **Waldeck Rechtsanwälte** in Frankfurt/M., einer unabhängigen, sowohl national wie international tätigen, auf die Wirtschaftsberatung spezialisierten Sozietät. Vor seinem Eintritt bei Waldeck Rechtsanwälte war Claudius Dechamps Partner der internationalen Sozietät Lovells. Von Beginn seiner anwaltlichen Tätigkeit an liegt ein Schwerpunkt der Arbeit im Bereich der Informationstechnologie und des Medienrechtes. Die Tätigkeit von Claudius Dechamps erstreckt sich auch auf die Beratung von Projekten im Anlagenbau.

### Stefan Griesser

ist Bachelor of Business Administration, hat eine technische Ausbildung und arbeitet im allgemeinen Einkauf bei der **MTU Aero Engines GmbH** in München. Insbesondere ist er für die Beschaffung von Maschinen und Anlagen verantwortlich und betreut hier ein jährliches Beschaffungsvolumen von ca. 15 Millionen Euro.

### Prof. Dr. Werner Hug

ist Dekan und Professor für Technische Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Supply Management und Controlling, an der **Fachhochschule Südwestfalen** am Standort Hagen. Seine Forschungs- und Arbeitsschwerpunkte liegen auf den Gebieten des Supply Chain Management und des unternehmensübergreifenden Controlling von Wertschöpfungsprozessen. Sein Hauptinteresse richtet sich dabei auf die Entwicklung und Umsetzung von Beschaffungs- und Sourcing-Strategien, insbesondere Controlling des operativen und strategischen Einkaufs, Konzepte der Lieferantenbewertung und Lieferantenentwicklung sowie wertschöpfungs- und geschäftsprozessorientierte Zusammenarbeit mit Lieferanten.

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



**Dirk Gollnick**

Tel.: 0 61 96/47 22-646

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

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



### Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Das Management Circle Intensiv-Seminar:

## Lieferantenportfolio- Management

**14. und 15. Juni 2010 in München**

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

## Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie setzen sich mit **innovativen Strategien, Methoden und Tools** auseinander.
- Sie gestalten die **Kosten transparent** und erzielen **enorme Einsparungen**.
- Sie schließen in Zukunft **wasserdichte Verträge** ab.

## Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar richtet sich an **alle am Beschaffungsprozess** von Maschinen und Anlagen, Ersatzteilen und Instandhaltungsleistungen **beteiligten Verantwortlichen**. Das Seminar ist für **Leiter, Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Technischer Einkauf, Supply Management, Strategischer und Operativer Einkauf, Materialwirtschaft und Einkaufscontrolling, Vertragsgestaltung** sowie **Technik, Produktion, Instandhaltung und Controlling** konzipiert. Ferner sind Verantwortliche aus **Rechtsabteilungen**, die sich mit dem Einkaufsrecht beschäftigen, angesprochen.

## Termine und Veranstaltungsorte

### 25. und 26. August 2010 in München


Holiday Inn Munich-Schwabing, Leopoldstraße 194, 80804 München  
Tel.: 089/38179-0, Fax: 089/38179-888  
E-Mail: reservation.hi-munich-schwabing@queensgruppe.de  
**Airport-Shuttle auf Anfrage**

### 29. und 30. September 2010 in Köln

Hotel Mondial am Dom Cologne, Kurt-Hackenberg-Platz 1,  
50667 Köln, Tel.: 0221/2063-0, Fax: 0221/2063-522  
E-Mail: h1306@accor-hotels.com

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

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

Mit der Deutschen Bahn **ab € 109,-** zur Veranstaltung.  
Infos unter: [www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn) 

## Über Management Circle



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

## So melden Sie sich an

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

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Tag jeweils inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.195,-. **Sonderkonditionen erhalten Sie bei der Buchung beider Tage:** Die Teilnahmegebühr beträgt dann € 1.890,-. **Sie sparen € 500,-.** Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Ich/Wir nehme(n) teil:

4500

## Der professionelle Einkauf

25. August 2010 in München 08-65192  
 29. September 2010 in Köln 09-65194

## Der wasserdichte Vertrag

26. August 2010 in München 08-65193  
 30. September 2010 in Köln 09-65195

**1** Name/Vorname \_\_\_\_\_  
Position/Abteilung \_\_\_\_\_

**2** Name/Vorname \_\_\_\_\_  
Position/Abteilung \_\_\_\_\_

**3** Name/Vorname \_\_\_\_\_  
Position/Abteilung \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_  
Straße/Postfach \_\_\_\_\_  
PLZ/Ort \_\_\_\_\_  
Telefon/Fax \_\_\_\_\_

**@** E-Mail \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

Ansprechpartner/in im Sekretariat: \_\_\_\_\_

Anmeldebestätigung bitte an: \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

Rechnung bitte an: \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

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

### Datenschutzhinweis

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

## Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**  
Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**  
E-Mail: **[anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)**  
Internet: **[www.managementcircle.de/08-65192](http://www.managementcircle.de/08-65192)**  
Postanschrift: **Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**  
Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

