

Strategischer Einkauf von Maschinen und Anlagen

Kosten senken, Lieferanten managen, Verträge schließen

Der Investitionsgüter-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:

Gildemeister AG über Lieferantenselektion und Anfragengestaltung bei Maschinen & Ersatzteilen

Ihre Einkaufs-Experten:



Prof. Dr. Werner Hug
Fachhochschule Südwestfalen



Gerhard Lechner
Gildemeister AG

Ihr Termin:

9. September 2009 in München

Der Investitionsgüter-Vertrag

Setzen Sie kaufmännische und technische Besonderheiten vertraglich um:

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

Ihr PLUS:

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

Ihr Rechtsexperte:



Dr. jur. Claudius Dechamps
Waldeck Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft

Ihr Termin:

10. September 2009 in München

Getrennt buchbar!

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

Der Investitionsgüter-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 & 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- & 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
- Anlagenwirtschaftliche 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



Mit Fallstudie

Kriterien und Prozess der Vergabeverhandlung und Kauf-Entscheidung

Einkauf von Maschinen und Ersatzteilen

- Der Einkauf bei GILDEMEISTER
- Bedarfsermittlung und Spezifikation der Maschine
- Lieferantenselektion und Anfragengestaltung
- Angebotsauswertung mit Vergabeverhandlung
- Ersatzteilversorgung, Instandhaltung

Gerhard Lechner
Leiter Zentraler Einkauf,
Gildemeister AG,
Bielefeld



Praxisbericht

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	Ende des Seminars
9.00 Uhr	12.30-14.00 Uhr	ca. 18.00 Uhr

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

Getrennt buchbar!

Der Investitionsgüter-Vertrag

Ihr Seminarleiter:

Dr. jur. Claudius Dechamps

Rechtsanwalt und Partner, **Waldeck Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft**, Frankfurt/M.

Herzlich Willkommen!

- Begrüßung und Überblick über die Seminarinhalte
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte 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 Seminare „Der Investitionsgüter-Einkauf“ und „Der Investitionsgüter-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 und 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 Investitionsgüter-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 Gildemeister AG, 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 Investitionsgüter-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

Dr. jur. Claudius Dechamps

ist Rechtsanwalt und Partner der **Sozietät Waldeck Rechtsanwälte** in Frankfurt/M. Waldeck Rechtsanwälte ist eine unabhängige, sowohl national wie international tätige, auf die Wirtschaftsberatung spezialisierte Sozietät. Seit 18 Jahren praktiziert er als Rechtsanwalt in Frankfurt am Main. Vor seinem Eintritt bei Waldeck Rechtsanwälte war er Partner der internationalen Sozietät Lovells. Von Beginn seiner anwaltlichen Tätigkeit an liegt ein Schwerpunkt der Arbeit von Dr. Claudius Dechamps im Bereich der Informationstechnologie und des Medienrechts. Die Tätigkeit erstreckt sich auch auf die Beratung von Projekten im Anlagenbau.

Prof. Dr. Werner Hug

ist 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 Managements 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. Zuvor war Prof. Dr. Werner Hug General Manager der Business Unit Pumps der Wilo AG in Dortmund. In dieser Funktion war er verantwortlich für Supply Chain Management, Process-Engineering, Fertigung und Produktentwicklung. Außerdem leitete Prof. Dr. Werner Hug das Konzern-Controlling der Wilo-Salmson AG und die Abteilung Betriebswirtschaft der Wilo GmbH.

Gerhard Lechner

Dipl.-Wirtschaftsing. (FH), ist seit Anfang 2004 Zentraler Einkaufsleiter bei der **Gildemeister AG** in Bielefeld. Er begann seine berufliche Laufbahn als Strategischer Einkäufer bei der Solectron GmbH in Böblingen und Herrenberg. Gerhard Lechner ist seit 1998 in der Gildemeister-Gruppe an verschiedenen Standorten mit unterschiedlichen Aufgaben, u.a. als Leiter Einkauf bei der Gildemeister Drehmaschinen GmbH, tätig. Der Schwerpunkt seiner jetzigen Tätigkeit ist die Gesamtkoordination aller konzernweiten strategischen Einkaufsaktivitäten.

Inhouse Trainings – So individuell wie Ihre Ansprüche

Wir kommen Ihnen entgegen! Zu allen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand, speziell für Ihren Bedarf, optimales Preis-Leistungs-Verhältnis!

Sie haben noch Fragen? Ich berate Sie gerne.



Christian Menzel

Tel.: 0 61 96/47 22-644

E-Mail: menzel@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

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.

Termin und Veranstaltungsort

9. und 10. September 2009 in München

Holiday Inn München Süd

Kistlerhofstraße 142

81379 München

Tel.: 0 89/7 80 02-0

Fax: 0 89/7 80 02-672

E-Mail: Reservations@holidayinn-muenchen.de

Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im 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 € 79,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:
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

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 für die eintägigen Seminare betragen jeweils inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 1.195,-. **Sonderkonditionen erhalten Sie bei der Buchung beider Seminare:** Die Teilnahmegebühr beträgt dann € 1.890,-. **Sie sparen € 500,-.** Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten 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 Investitionsgüter-Einkauf

9. September 2009 in München

09-62330

Der Investitionsgüter-Vertrag

10. September 2009 in München

09-62331

1 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

2 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

3 NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

FIRMENNAME

STRASSE/POSTFACH

PLZ/ORT

TELEFON/FAX

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

Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM

UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

Datenschutz-Hinweis: Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Anmeldung/Kundenservice



Telefon: **+ 49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+ 49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/09-62330**

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

Telefonzentrale: **+ 49 (0) 61 96/47 22-0**