



VNL-Seminar Factsheet

Jahr 2025

Seminar-Titel	Die Beschaffung von morgen – Strategien für resiliente und kostenoptimierte Lieferketten
Seminar-Subtitel	KI-gestützte Strategien für resiliente Lieferketten und Kostensenkung
Seminar Kennung	EK2
Umfang [in Tagen]	2 Tage
Abhaltungsart [Präsenz/Online]	Präsenz
Motivation	<p>„Wie schaffen es die Bereiche Supply Chain und Einkauf mit Transparenz der Lieferketten, besserer Synchronisierung der internen und externen Schnittstellen, Kampf gegen „Maverick Buying“ und „Late Involvement“ endlich „One Face to the Supplier“ zu zeigen und damit den Unternehmenserfolg signifikant zu steigern?</p> <p>Antworten auf diese Frage erhalten sie unter anderen in diesem Seminar für alle mit Beschaffungsagenden vertrauten Personen.</p> <p>Hinzu kommt, dass die Risikominimierung in den Lieferketten extrem an Gewicht gewonnen hat. Die Deglobalisierung und das Minimieren von Singlesource Strukturen sind dafür wesentliche Faktoren. Deshalb heißt es jetzt Alternativen zu vermeintlichen Monopolisten zu finden und gegen Aussagen wie „es gibt nur den Einen“ zu kämpfen. Gerade für den Mittelstand bietet transparentes, KI gestütztes und krisenfestes Lieferantenmanagement und die damit verbundene Erschließung von neuen Kostensenkungspotentialen große Chancen</p> <p>Deshalb sind Analysen der Einkaufs -und Lieferantenstrategien inkl. deren Lieferketten teilweise bis in die letzte Ebene hinein, unverzichtbar. Und da heißt es jetzt die Beschaffung, insbesondere der Zulieferer für ihre Hauptumsatzbringer, nicht nur für die nächste Krise transparenter und robuster zu machen. Gleichzeitig aber auch durch den Einsatz neuer</p>



	<p>Technologien deren Marktmacht von mächtigen Lieferanten signifikant zu senken.</p> <p>In diesem Seminar erhält man nach dem Motto „vom Praktiker für die Praxis“ Handlungsstrategien und Werkzeuge vermittelt, um resiliente und kostenoptimierte Lieferketten für die Zukunft gestalten zu können.</p>
<p>Inhalt / Ablauf</p>	<p>1.Tag: „Der Einkauf ist immer Schuld, wirklich?“ Mit besserer Synchronisierung, Kampf dem Maverick Buying und One Face to the Supplier den Unternehmenserfolg signifikant steigern.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einkaufen am Einkauf vorbei: Was ist „Maverick Buying“ und welcher Schaden dadurch droht? • Machtverlust durch unkoordinierten Informationsfluss (One face to the supplier) • Die Chancen und Gefahren des „per DU“ mit Lieferanten • Dirty Tricks der Lieferanten • Good Guy- Bad Guy, die richtige Rollenverteilung im Umgang mit Lieferanten • Rechtliche Konsequenzen • Krisenkommunikation mit Lieferanten <p>2.Tag: Mit mehr Transparenz und Resilienz zur robusten, nachhaltigen und sichereren Beschaffung. Gleichzeitige Steigerung der Marktmacht durch KI gestützte dramatische Verbesserung der globalen Marktkenntnisse und damit Marktmacht.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anpassung der Einkaufs- und Warengruppenstrategien • Risikobasierende Analyse der Lieferantenstruktur • Lieferantenperformance-Messung mit Risikoscore • Kommunikation mit Lieferanten in Krisensituationen • Risikomanagement in der Supply Chain • Risiko-, ökonomisch- und ökologisch orientierte Lieferantenauswahl • Kostentransparenz und neu gewichtete TCO-Betrachtung • Rechtliche Aspekte und unterschätzte AGBs • Notfallplanentwicklung



<p>Nutzen und Zielsetzung des Seminars für die Teilnehmer:innen</p>	<p>Sie erhalten Impulse, Best Practise Beispiele und Tools für den Kampf gegen Maverick-Buying“ und Late Involvement und können so den Machtverlust durch unkoordinierten Informationsfluss (One face to the supplier) minimieren.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sie lernen Dirty Tricks der Lieferanten kennen • Sie werden sicherer im Wording insbesondere auch bei rechtlichen Konsequenzen • Sie erhalten Ratschläge und Regeln im Lieferantenkontakt • Was sie aus Krisen lernen können und wie sie es zukünftig besser machen können • Wie sie ihre Einkaufs- und Warengruppenstrategien anpassen • Worauf bei der Auswahl neuer Lieferanten auch im Hinblick auf neue Gesetzgebungen und Nachhaltigkeit zu achten ist • Wie sie die Lieferantenstrukturen ihrer wichtigsten Produkte analysieren und ein Frühwarnsystem installieren • Wie sie die Performance und den Risikoscore der Lieferanten messen und monitoren können • Welche speziellen Anforderungen an die Kommunikation nach innen und außen insbesondere in Krisen gestellt werden • Warum sie herkömmliche Total Cost of Ownership Berechnungen und Make or Buy Entscheidungen überdenken sollten • Wie sie für sich einen Notfallplan entwickeln können
<p>Zielgruppe</p>	<p>SCM- und EK- Leiter, operative und strategische Einkäufer, aber auch Entwickler, Meister, Techniker und andere Mitarbeiter mit wichtigen Schnittstellen zur Beschaffung.</p>
<p>Branchenspezifische Ausrichtung</p>	<p>Der rote Faden der Beschaffung ist gleich, obwohl die Branchen natürlich unterschiedlich ticken.</p> <p>Hier bietet der breite Erfahrungsschatz (insbesondere aus Krisen) des Trainers als Beschaffungsverantwortlicher aus den Branchen Automotiv-, Luftfahrt-, Consumer Non Food -und der Optischen Industrie, insbesondere für den Mittelstand, viele und schnell nutzbare Ansätze für den täglichen Gebrauch. Durch die Beratungs- und Lehrtätigkeiten werden zusätzlich tiefe Einblicke in fast alle Branchen, auch in öffentliche Vergaben wie z.B. (Bundeswehr, Bundesbeschaffungsamt und Stadtwerke) von Branchen geboten.</p>



Voraussetzungen für die Teilnahme	Keine
Seminar-Methodik	Kurzweiliger interaktiver Vortrag, mit vielen Praxisbeispielen aus 30 Jahren Erfahrung aus 5 Branchen, Diskussion, Gruppenarbeiten und digitalen Seminarunterlagen mit direkt nutzbaren Tools.
Referenten	Ulrich Weigel
Termine / Seminarorte	11./12. Juni – Seminarhotel Hollweger / St. Gilgen 18.19. November – Seminarhotel Wesenufer / Waldkirchen am Wesen
Seminarabschluss	Teilnahmebestätigung