



MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN ■

PROCUREMENT
EINKAUF UND BESCHAFFUNG

ST.GALLEN
MANAGEMENT SCHOOL
ST.GALLEN

EINKAUF UND BESCHAFFUNG

Wir alle wissen, und Studien bestätigen es, dass im Einkauf einige der grössten Chancen zur Steigerung der Rentabilität schlummern. Doch wo ansetzen, um diesen Performance-Hebel auf Bestleistung zu stellen? Unsere St.Galler Programme für die Einkaufsqualifizierung liefern verlässliche Antworten, und zwar auf Basis eines integralen Ansatzes. Der Weg zum Einkaufserfolg hängt von vielen Faktoren ab. Eines aber steht fest: Wissen ist und bleibt das stärkste Argument – und St.Gallen eine erfrischende Quelle für gewinnendes Know-how.

CONTENT

- 6 Einkauf 2025
- 8 Einkauf – Performancehebel No. 1
- 10 Einkaufsverhandlungen führen
- 12 St.Galler Procurement Program
- 14 Anmeldung



Einkauf 2025

Zukunftsweisende Konzepte, Prozesse und Instrumente der strategischen und operativen Beschaffung

Im Einkauf liegt der Gewinn – unter einer Voraussetzung: Beschaffung darf nicht zur reinen Preisfrage verkommen. Nur eine mit Weitsicht durchdachte Abstimmung von Strategie, Abläufen und Tools führt zu nachhaltigem Profit. Der Impulstag «Einkauf 2025» bringt Sie in diesem Sinn auf Gewinnkurs: Indem sie die zentralen Aspekte der Beschaffung in einen strategischen Zusammenhang stellt. Indem sie Ihnen aufzeigt, wie Sie die Stellhebel Ihres Einkaufs zukunftsicher ausrichten können. Und indem Sie Ihnen praxiserprobte Werkzeuge für eine leistungsstarke Beschaffung in die Hand gibt.



Warum anmelden?

Die Tagung bietet einen dreifachen Return: Sie lernen die zentralen Trends und Challenges aus erster Hand kennen. Sie erhalten konkrete Impulse für eine «Einkaufsagenda 2025», die Ihre Wettbewerbskraft steigert. Sie erwerben Wissen und Werkzeuge für die Umsetzung im Unternehmen.

www.mssg.ch/einkauf2025

Wer kann profitieren?

Der Impulstag richtet sich an Führungskräfte die Einkaufsentscheide mittragen: Einkaufsleiter, Beschaffungsverantwortliche, Supply Chain Manager sowie Prokuristen, Controller und andere Entscheider im Finanzmanagement.

Wann und wo?

Aktuelle Daten finden Sie unter dem angegebenen Link

Teilnahmegebühr

CHF 1'550 | EUR 1'350

Agenda

Vormittag

- 08.30 Begrüssung und Einführung
- 09.15 **Einkaufsagenda 2025: Die wesentlichen Trends und Herausforderungen**
 - Herausforderungen für Mittelstand und Hidden Champions
 - Kosten und Margen der Beschaffung intelligent managen
 - Vom Einkauf zum nachhaltig tragfähigen Wettbewerbsvorteil
- 10.30 Pause und Erfrischungen
- 10.50 **Strategie und Beschaffung 2025: Wo geht die Reise hin?**
 - Die strategische Aufstellung in Einkauf und Beschaffung
 - Einkaufsstrategie versus Strategie des Einkaufs

12.00 Gemeinsames Mittagessen

Nachmittag

- 13.30 **Stellhebel der Umsetzung**
 - Prozesse, Strukturen, IT-Systeme: Ungenutzte Einkaufspotentiale effizient erschliessen
 - Ganzheitliches Lieferantenmanagement: Innovative Lösungsmodelle jenseits des Preisdrückens
 - Beschaffungsmarkt-Portfolio 2025: Optionen, Beurteilung und Handlungsempfehlungen
- 15.00 Pause und Erfrischungen
- 15.20 **Die Roadmap zum Hochleistungseinkauf**
 - Wie Unternehmen Kosten und Ertragspotenziale optimal ausschöpfen

ca. 17.00 Ende des Impulstags

Einkauf – Performancehebel No. 1

Einkauf und Beschaffung zählen heute zu den wichtigsten Faktoren des Unternehmenserfolgs. Denn ein gut aufgestellter Einkauf hat das Potenzial, der entscheidende Hebel zur Steigerung der Ertragskraft zu sein. Die Zahlen sind eindrücklich: Bei einem Einkaufskostenanteil von 60 Prozent kann sich eine Materialkosteneinsparung von lediglich 2 Prozent ebenso stark auf den Profit auswirken wie eine Umsatzsteigerung von 40 Prozent.

Eine State-of-the-Art-Einkaufsorganisation verfolgt längst nicht mehr nur die traditionellen Ziele von Kostensenkung und Versorgungssicherheit. Sie ist so aufgestellt, dass alle Warengruppen und Beschaffungsmärkte proaktiv bearbeitet werden. Zudem stellt sie sicher, dass jederzeit volle Transparenz über Kosten und Kostentreiber besteht. Und nicht zuletzt sorgt sie im Kontext globaler und volatiler Märkte dafür, dass Rohstoff-, Kapital- und andere Beschaffungsrisiken kategorisiert und abgesichert sind.

www.mssg.ch/corporate/einkaufsstrategie



Teilnehmerkreis

Einkäufer und im Beschaffungsprozess involvierte Entscheider, die Konditionen und Risiken systematisch managen müssen; die ihre Lieferantenstrategie auf eine nachhaltig tragfähige Basis stellen wollen; die Konflikte ebenso konstruktiv wie erfolgreich meistern wollen.

Durchführung

Das Seminar kann aktuell nur als firmeninterne Veranstaltung gebucht werden.

Paketpreis für eine 3-tägige Durchführung für bis zu 12 Personen

Standardprogramm für Unternehmen mit geringem Anpassungsbedarf:
CHF 12'700 | EUR 11'000

Customized Program für Unternehmen mit speziellen Anforderungen:
CHF 15'500 | EUR 13'500

THEMEN

STRATEGIE

Wie Sie heute den Einkauf strategisch und operativ aufstellen und ausrichten

State of the Art im Einkauf

- Wichtige strategische Handlungsfelder und Organisationsformen
- Best Practices: Erfolgsfaktoren für die Einkaufsorganisation

Die Einkaufsstrategie:

Den richtigen Rahmen setzen

- Elemente und Vorteile einer allgemeinen, übergreifenden Einkaufsstrategie
- Die Wandlung vom reaktiven zum proaktiven Einkauf: Supply Management Monitoring

Wirkungsvolle Einkaufsstrategien in Theorie und Praxis

- Vom klassischen Sourcing-Prozess zu modernen, pragmatischen Ansätzen
- State-of-the-Art-Methoden: Denken in Optionen anstelle von «One size fits all»

Den optimalen Wertbeitrag des Einkaufs schaffen

- Ansatzpunkte, Potenziale, Sichtweisen
- Der Einkauf als Wertschöpfungspartner: Die Grundregeln erfolgreicher Value contribution
- Integratives Margenmanagement anstelle alleiniger Ausrichtung auf Einsparungen

KOSTENOPTIMIERUNG

Wie Sie erfolgreich Kosten senken und Einsparpotenziale identifizieren können

Kostenoptimierung heute:

Ansatzpunkte und Strategien

- Total Cost: Die Kostenstrukturen der Lieferanten kennen und Kostensenkungspotenziale identifizieren
- Optimierung von Logistik- und anderen Prozesskosten
- Das Know-how der Lieferanten nutzen und einbeziehen

Lieferanten strategisch managen und entwickeln

- Die drei Ebenen einer erfolgreichen Lieferantenstrategie
- Zielgerichtetes Lieferantenmanagement für verschiedene Lieferantentypen
- Ein tragkräftiges Supplier Relationship Management aufbauen

Risiken im Beschaffungsportfolio erfolgreich managen

- Wirkungsvolle Strategien aus der Praxis
- Lieferantenbezogenes Risikomanagement
- Regions- und umweltspezifische Risikofaktoren
- Kapitalmarkt- und währungsspezifische Strategien

PROCUREMENT TRANSFORMATION

Worauf Sie bei der Wandlung zu einer modernen Einkaufsorganisation besonders achten müssen

Procurement Transformation:

Die zentralen Stellhebel

- Die erfolgreiche Umstrukturierung auf einen Blick
- Kernelemente des Transformationsprozesses
- Typisches Design und Ablauf von Transformationsprojekten

Prinzipien eines effizienten strategischen und operativen Einkaufs

- Strukturen und Prozesse definieren und etablieren
- Die Leistungsfähigkeit des Einkaufs messen und transparent kommunizieren: KPI (Key Performance Indicators) aus der Praxis

Das Einkaufsteam (neu) aufstellen

- Die drei «Geheimnisse» der Overperformer im Einkauf
- Neue Rollenverständnisse schaffen und bei den Mitarbeitenden verankern
- Wie aus einem guten Team ein Top-Einkaufsteam wird

Erfolgsfaktoren, Stolpersteine und Best-Practice-Ansätze

- «Lessons learned by successors»: Erfolgsstories erfolgreicher Unternehmen
- Guidelines zur erfolgreichen Transformation

Einkaufsverhandlungen führen

Preisgespräche gestalten, Kostenvorteile erzielen, Einkaufsergebnisse optimieren: Wie Sie und Ihr Einkaufsteam im Verhandlungspoker mit gut geschulten Vertriebspartnern an Durchsetzungskraft gewinnen und den Performancehebel No. 1 zu Ihren Gunsten betätigen.

Je enger sich die globalen Beschaffungsmärkte vernetzen, desto mehr prägen Preisgespräche und Vertragsverhandlungen den Einkaufsalltag. Doch der Blick in die Praxis zeigt: Fast alle Unternehmen trainieren die Verhandlungskompetenz ihrer Einkäufer nicht oder zu wenig. Dabei ist, gemessen am Umsatz, ein Einkaufsanteil von mindestens 65 Prozent bei produzierenden Unternehmen die Norm – Tendenz steigend. Das macht die Beschaffung zum stärksten Hebel für die Steigerung der Ertragskraft. Vorausgesetzt, Sie verfügen über das richtige Know-how, um Verhandlungen systematisch zum Erfolg zu führen. Das praxisorientierte Training sichert Ihnen beste Karten im Einkaufspoker. Der Weg zum positiven Abschluss hängt zwar von vielen Faktoren ab, eines aber steht fest: Wissen ist und bleibt das stärkste Argument.

www.mssg.ch/corporate/einkaufsverhandlungen



Teilnehmerkreis

Einkaufsverantwortliche und andere in Beschaffungsprozesse involvierte Entscheidungsträger, welche die Verhandlungskompetenz persönlich und/oder auf Teamebene ausbauen und damit das Einkaufsmanagement zum strategischen Erfolgsfaktor machen wollen.

Durchführung

Das Seminar kann aktuell nur als firmeninterne Veranstaltung gebucht werden.

Paketpreis für eine 2-tägige Durchführung für bis zu 12 Personen

Customized Program für Unternehmen mit speziellen Anforderungen:
CHF 9'300 | EUR 8'100

THEMEN

Praxisrelevanz und Schlüsselfragen

- Die Bedeutung der Beschaffung für die Profitabilität der Unternehmung wird sehr oft unterschätzt. Diese Fragen widerspiegeln typische Stolpersteine auf dem Weg zum Einkaufserfolg:
- Werden Preisverhandlungen in Ihrem Unternehmen systematisch vorbereitet?
 - Agiert Ihr Einkaufsteam nach einem klaren Verhandlungsprozess?
 - Wissen Sie, wie Ihre Verhandlungspartner denken – und nutzen Sie dieses Wissen?
 - Kennen Sie die wesentlichen Strategien und Fallstricke des Verhandeln?
 - Beherrscht Ihr Einkaufsteam die rhetorischen Grundlagen der Verhandlungsführung?

Inhalte des Trainings

- Grundlagen der Gesprächsführung: Prinzipien klarer und zielgerichteter Kommunikation
- Verhandlungsprozess im Einkauf: Phasen und Eckpfeiler erfolgreicher Verhandlungen
- Praktisches Verhandlungstraining: Situationsorientierte Strategie- und Taktikübungen (mit Experten-Feedback zum persönlichen Verhandlungsstil)
- Verhandlungsvorbereitung: Erarbeiten einer Checkliste für Argumentation und Dialogführung
- Strategien für Einkaufsverhandlungen: Wirkungsvolle Ansätze und Techniken (mit aktuellen Praxisbeispielen und sofort nutzbaren Handlungsempfehlungen)
- Verhandlungspartner verstehen: Zielsetzungen und Motivationen der Vertriebsseite sowie Erkenntnisse für erfolgreiche Preisgespräche
- Methoden der Einwandbehandlung: Argumente der Lieferanten kennen und ausräumen

- Problemlösung in Verhandlungen: Konflikte beilegen und Win-win-Situationen schaffen
- Transfer in den eigenen Alltag: Wahl der bestgeeigneten Verhandlungsstrategie, differenziert nach Art, Situation und Teilnehmern der Verhandlung

Methodik des Trainings

Diese Intensivschulung ist kein herkömmliches Seminar über Verhandlungsmethodik, sondern ein interaktives Training, angereichert mit vielen Beispielen und Fallstudien aus der täglichen Verhandlungspraxis. Von einem international erfahrenen Beschaffungspraktiker konzipiert und moderiert, schafft es ideale Voraussetzungen für einen erfolgreichen Transfer in Ihren Einkaufsprozess.

KNOW-HOW-UPDATE

Zur Wissensvertiefung empfehlen wir die Impulstagung «Einkauf 2025». www.mssg.ch/einkauf2025

Einkauf 2025

Zukunftsweisende Konzepte, Prozesse und Instrumente der strategischen und operativen Beschaffung



St.Galler Procurement Program

Starke Gewinne beginnen mit einem starken Einkauf: Wie Sie das strategische und operative Potenzial der Beschaffung umfassend erkennen und effizient erschliessen können.

Wir alle wissen, und Studien bestätigen es, dass im Einkauf einige der grössten Chancen zur Steigerung der Rentabilität schlummern. Doch wo ansetzen, um diesen Performance-Hebel auf Bestleistung zu stellen? Der St.Galler Procurement Lehrgang liefert verlässliche Antworten, und zwar auf Basis eines integralen Ansatzes. Denn wer Strategien, Prozesse und Beziehungen der Beschaffung erfolgreich gestalten will, braucht mehr als globale Ambitionen und kurzsichtiges Preisdenken. Gefragt ist vielmehr ein differenziertes Know-how zu allen Aspekten der Beschaffung sowie ein geschultes Auge für Risiken. Zum Einkaufserfolg gehört auch eine Verhandlungstechnik, die auf nachhaltige Zusammenarbeit setzt, statt nur den schnellen Vorteil zu suchen. Um ein Beschaffungsteam zu führen, müssen Führungskräfte ausserdem sich selber und andere effizient managen sowie die Konzentration auf das gemeinsame Ziel sichern können.

www.mssg.ch/corporate/procurement_program



Teilnehmerkreis

Einkäufer und andere in den Beschaffungsprozess involvierte Entscheider, die zum einen den strategischen und operativen Fokus ihres Einkaufs steigern sowie zum andern auch ihre Verhandlungskompetenz und ihre Führungswirkung systematisch ausbauen wollen.

Durchführung

Dauer: 8 Tage
3 Module à 2–3 Tage

Das Programm kann aktuell nur als firmeninterne Durchführung gebucht werden. Bitte kontaktieren Sie uns bei Interesse.

THEMEN

MODUL 1

Einkauf – Performance-Hebel No. 1

Strategie

Elemente und Vorteile einer übergreifenden Einkaufsstrategie. Handlungsfelder und Organisationsformen. Erfolgsfaktoren für die Einkaufsorganisation (Best Practice). Vom reaktiven zum proaktiven Einkauf. Supply Management Monitoring. Vom klassischen Sourcingprozess zu modernen Ansätzen. Denken in Optionen anstelle von «one size fits all». Der Einkauf als Wertschöpfungspartner: Grundregeln erfolgreicher «value contribution». Integratives Margenmanagement statt alleinige Ausrichtung auf Einsparungen.

Kostenoptimierung

Kostenstrukturen der Lieferanten kennen und Sparpotenziale identifizieren. Logistik- und Prozesskosten optimieren. Know-how der Lieferanten einbeziehen. Ebenen erfolgreicher Lieferantenstrategien. Gezieltes Lieferantenmanagement für verschiedene Lieferantentypen. Supplier Relationship Management. Strategien für das Risikomanagement. Lieferantenbezogenes Risikomanagement. Regions- und umweltspezifische Risikofaktoren. Kapitalmarkt- und währungsspezifische Strategien.

Transformation

Kernelemente der Transformation. Design und Ablauf von Change-Projekten. Strukturen und Prozesse definieren und etablieren. Leistungsfähigkeit des Einkaufs messen und transparent kommunizieren (KPI). Drei «Geheimnisse» der Overperformer im Einkauf. Neue Rollenverständnisse schaffen und verankern. Vom guten Team zum Top-Einkaufsteam. Erfolgsgeschichten und Guidelines erfolgreicher Transformation.

MODUL 2

Managerial Effectiveness

Werte und Erfolge verbinden

Das persönliche Wertesystem definieren, um Toleranzgrenze und Emotionen zu steuern.

Neue Wege zum Ziel finden

Triebkräfte der Führungseffizienz. Richtig und zielgerecht führen. Vom Management zur Leadership.

Sich selbst managen

Den eigenen Job einfacher machen. Persönliche Stärken multiplizieren und Schwächen kompensieren. Die optimale Balance von Delegieren und Kontrollieren herstellen.

Zum Ganzen beitragen

Innere und äussere Motivationen differenziert betrachten. Den eigenen Beitrag zur Unternehmensentwicklung analysieren und optimieren. Ganzheitliches Denken und Handeln.

Auf Resultate fokussieren

Entscheidungswege verstehen und systematisch ans Ziel führen. Leistung strategisch korrekt definieren.

Mitarbeitende zum Erfolg führen

Arbeitsaufgaben wirkungsorientiert strukturieren. Ziele strategie- und mitarbeitergerecht formulieren. Die Arbeit überwachen, ohne aber dem Arbeitsklima zu schaden.

Wirkungsvoll kommunizieren

Das Wesentliche im Dialog erkennen. Schärfere beobachten, präziser zuhören. Klarheit, Effizienz und Zielführung der Kommunikation steigern.

Die Manager-Toolbox nutzen

Werkzeuge des Managerhandwerks. Meetings in Erfolgsstorys verwandeln. Prinzipien des One Page Management.

MODUL 3

Einkaufsverhandlungen führen

Schlüsselfragen zu Verhandlungen

Werden Preisverhandlungen in Ihrem Unternehmen systematisch vorbereitet? Agiert Ihr Einkaufsteam nach einem klaren Verhandlungsprozess? Wissen Sie, wie Ihre Verhandlungspartner denken – und nutzen Sie dieses Wissen? Kennen Sie die wesentlichen Strategien und Fallstricke des Verhandeln? Beherrscht Ihr Einkaufsteam die rhetorischen Grundlagen der Verhandlungsführung?

Grundlagen und

Verhandlungsprozess

Prinzipien klarer und zielgerichteter Kommunikation. Phasen und Eckpfeiler erfolgreicher Verhandlungen. Erarbeiten einer Checkliste für Argumentation und Dialogführung. Wirkungsvolle Ansätze und Techniken, mit aktuellen Praxisbeispielen und sofort nutzbaren Handlungsempfehlungen.

Partner verstehen und

Probleme lösen

Zielsetzungen und Motivationen der Vertriebsseite. Erkenntnisse für erfolgreiche Preisgespräche. Methoden der Einwandbehandlung. Argumente der Lieferanten kennen und ausräumen. Verhandlungskonflikte beilegen und Win-Win-Situationen schaffen.

Transfer in den eigenen Alltag

Praktisches Verhandlungstraining durch situationsorientierte Strategie- und Taktikübungen, mit Experten-Feedback zum persönlichen Verhandlungsstil. Wahl der bestgeeigneten Verhandlungsstrategie, differenziert nach Art, Situation und Teilnehmer der Verhandlung.

Wir freuen uns auf Sie.

**Haben wir Sie mit unserer Leidenschaft angesteckt?
Suchen Sie neues Wissen, neue Orientierungspunkte und
neue Impulse für Ihre Managementtätigkeit? Nutzen Sie
die Gelegenheit, sich einmal vom Alltag zu lösen und
zusammen mit Experten Ihren gegenwärtigen beruflichen
Standort und Ihre persönliche Zukunft zu überprüfen.
Investieren Sie in sich und Ihre Zukunft!**

Was Sie erwartet Unsere Seminare sind keine Grossveranstaltungen. Mit dem Ziel, dass alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer optimal profitieren, bilden wir nach Möglichkeit Gruppen mit ähnlichen Voraussetzungen und Erwartungen. Damit wollen wir auch den spannenden Erfahrungsaustausch sicherstellen. Die Management School St.Gallen prüft die Anmeldungen mit aller Sorgfalt, um für jedes Seminar eine geeignete Zusammensetzung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer zu gewährleisten. Sie strebt eine ausgewogene Vertretung nach Branchen und Arbeitsgebieten an.

Unsere Beratung In den Seminarmodulen finden Sie Hinweise auf die Seminarinhalte und Zielgruppen. Haben Sie Fragen dazu, oder sind Sie nicht ganz sicher, welches Programm-Modul Ihren Bedürfnissen am besten entspricht? Zögern Sie nicht, uns anzurufen. Wir beraten Sie gerne.

Unser Leistungsangebot Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie Ihre Rechnung für das Seminar. Weil bei unseren Seminaren auch das Ambiente zählt, wählen wir dafür eine angenehme Umgebung und erstklassige Häuser. Wir bitten Sie, die Kosten für Unterkunft und Verpflegung beim Hotel direkt zu begleichen.

Wir freuen uns darauf, Sie persönlich kennenlernen zu dürfen.

Anmeldung

An welchem
Programm möchten
Sie teilnehmen?

Programmtitel _____

Durchführungsdaten _____



Übermittlung per
Telefax oder E-Mail

office@mssg.ch
www.mssg.ch

Name _____

Vorname _____

Funktion _____

Abteilung _____

Firma _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____ Land _____

Telefon _____ Telefax _____

E-Mail _____

Website _____

Anzahl Beschäftigte _____

Hotelreservation

Einzelzimmer inkl. Tagespauschale Einzelzimmer ab dem Vorabend inkl. Tagespauschale Hotelreservation Nur Tagespauschale
Hotelarrangement: Für die Unterkunft und Verpflegung wird dem Teilnehmer durch das Hotel direkt Rechnung gestellt.

Kommentar _____

Datum / Unterschrift _____

Mit meiner Unterschrift erkläre ich mich mit den AGB einverstanden. Diese sind einzusehen unter
www.mssg.ch > Seminarprogramm

Management School St.Gallen

Fürstenlandstrasse 41, CH-9001 St.Gallen, Schweiz
Telefon (41) 071 222 51 53, Telefax (41) 071 222 51 20
office@mssg.ch | www.mssg.ch



MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN ■

PROCUREMENT
EINKAUF UND BESCHAFFUNG

ST.GALLEN
MANAGEMENT SCHOOL
ST.GALLEN