

# Konditionen

## Seminarort

Lilienberg Unternehmerforum  
Blauortstrasse 10, 8272 Ermatingen TG  
Weitere Informationen zum Tagungsort unter: [www.lilienberg.ch](http://www.lilienberg.ch)

## Unterkunft

Einzelzimmer mit Bad/Dusche  
Teilnehmende, die bereits am Sonntagabend anreisen, profitieren von einer kostenlosen Zusatzübernachtung.

## Seminargebühr

CHF 4450.– für Mitglieder von [procure.ch](http://procure.ch)  
CHF 4850.– für Nichtmitglieder  
Die Seminargebühr versteht sich inklusive Übernachtungen, sämtlichen Mahlzeiten, Pausenverpflegungen und Benützung der Sport- und Wellnesseinrichtungen (exkl. MWST auf Beherbergungsleistungen).

## Rücktrittsregelung

Annullationsgebühr CHF 2000.– bei Abmeldung ab 1. März 2016.  
Eine Vertretung der angemeldeten Teilnehmenden ist möglich.

## Teilnehmerzahl

Maximal 20 Teilnehmende



## Anmeldung

QR-Code scannen oder online:  
[www.procure.ch/Beschaffungswissen](http://www.procure.ch/Beschaffungswissen)

## procure.ch

Fachverband für Einkauf und Supply Management  
Laurenzenvorstadt 90 | Postfach 3820 | CH-5001 Aarau  
Telefon +41 62 837 57 00 | Fax +41 62 837 57 10 | [www.procure.ch](http://www.procure.ch) | [contact@procure.ch](mailto:contact@procure.ch)



## Intensivseminar

# Beschaffungswissen in einer Woche

18. bis 22. April 2016

Lilienberg Unternehmerforum Ermatingen



in Kooperation mit



Eidgenössische Technische Hochschule Zürich  
Swiss Federal Institute of Technology Zurich

## Intensivseminar

### Beschaffungswissen in einer Woche

Kaum eine andere Funktion kann den Unternehmenserfolg so direkt beeinflussen wie der Einkauf. Dabei geht der Einfluss über die reinen Savings weit hinaus. Neueste Studien belegen, dass der moderne Einkäufer vermehrt auch als Schnittstellenmanager agiert, indem er unternehmensintern die einzelnen Fachabteilungen beratend unterstützt und zwischen Unternehmen und Lieferanten vermittelt.

Dies bedingt, dass Sie als Einkaufsmanager heute neben den reinen Beschaffungskompetenzen auch ausgeprägte Soft Skills mitbringen.

In diesem fünftägigen Intensivseminar bieten wir Ihnen Gelegenheit, Ihr Repertoire an Fach-, Methoden- und Sozialkompetenzen gezielt zu erweitern oder zu vertiefen. Referenten von Hochschulen und Fachspezialisten aus der Praxis vermitteln aktuelles Beschaffungswissen, Leadership-Thematiken und Trends in kompakten Halbtagesblöcken. Dabei kombinieren sie Referate mit Workshops, bieten aber auch genügend Raum für Diskussionen und Erfahrungsaustausch aus dem Berufsalltag.

Mit diesem Seminar sprechen wir sowohl Quereinsteiger aus Universitäten und Fachhochschulen an als auch erfahrene Berufsleute aus dem Einkauf, die ihr Wissen auffrischen möchten.

Das Unternehmerforum Lilienberg am Bodensee unterstützt die Seminarwoche mit einem optimalen Ambiente: lichtdurchflutete, moderne Seminarräume, grosszügige Hotelzimmer und ein exklusives gastronomisches Angebot.

Erstklassige Referenten, ein hochkarätiges Teilnehmerfeld und eine Top-Location bilden den Rahmen für diesen 5-tägigen Wissens- und Erfahrungsaustausch.

Montag, 18. April

---

#### 9 Uhr **Begrüssung und Einführung**

- Programmübersicht
- Erwartungsabfrage

**René Gisler**  
procure.ch



---

#### 9.30 Uhr **Der Einkauf als Drehscheibenfunktion (Teil 1)**

- Der Einkauf aus unternehmerischer Sicht
- Aktuelle Herausforderungen und Management-Trends
- Rollenverständnis und Führung im Einkauf

**Prof. Markus Zemp**  
Hochschule Luzern



---

12.30 Uhr Mittagessen

---

#### 14 Uhr **Der Einkauf als Drehscheibenfunktion (Teil 2)**

- Effektive Einkaufsstrategien
- Einkauf und Innovation
- Einkaufsstrategien formulieren und optimieren

**Prof. Markus Zemp**  
Hochschule Luzern

---

18.30 Uhr Abendessen

---

Dienstag, 19. April

---

8 Uhr **Facetten der Führung**

- Leadership-Trends
- Networking (eigenes Netzwerk bewerten und ausbauen)
- Umgang mit Veränderungen
- Resilienz (Widerstandsfähigkeit in schwierigen Zeiten)
- Leading Millennials – wie führe ich die Generation Y?



**Beat Wicki**  
Credit Suisse AG

---

12.30 Uhr Mittagessen

14 Uhr **Controlling**

- Controllingansätze und Kennzahlen
- Kostenmanagement und Benchmarking
- Lieferantencontrolling
- Purchasing Scorecard



**Dr. Alwin Locker**  
Soltar AG

---

18.30 Uhr Abendessen

---

Mittwoch, 20. April

---

8 Uhr **Lieferantenmanagement –  
Strategie und Umsetzung (Teil 1)**

- Optimierung der Beschaffung
- Aufgaben des Lieferantenmanagements
- Management der Lieferantenbasis



**Prof. Dr. Stephan M. Wagner**  
Lehrstuhl für Logistikmanagement, ETH Zürich

---

12.30 Uhr Mittagessen

14 Uhr **Lieferantenmanagement –  
Strategie und Umsetzung (Teil 2)**

- Lieferantenentwicklung
- Lieferantenintegration
- Risiken und Einkaufserfolg
- Anwendungs- und Umsetzungsbeispiele

**Prof. Dr. Stephan M. Wagner**  
Lehrstuhl für Logistikmanagement, ETH Zürich

---

18.30 Uhr Abendessen

---

Donnerstag, 21. April

8 Uhr **Industrie und Dienstleister –  
Gemeinsamkeiten im Supply Chain Management**

- Strukturelle und prozessuale Gestaltung der internen und externen Supply Chain
- Verhandlungsstrategien in Abhängigkeit von Warengruppen und Kulturen
- Lieferantenbewertung und -entwicklung
- Risikomanagement
- Lieferantenkooperationen
- Nachhaltigkeit und Green Procurement



**Adriaan 't Gilde**  
Geberit International AG



**Hannes Schrittmesser**  
Swisscom AG

12.30 Uhr Mittagessen

14 Uhr **Verhandlungsführung**

- Vertrauen aufbauen
- Win-win: nur ein fauler Kompromiss?
- Macht bewusst gestalten (Macht und Ohnmacht)
- Verhandeln in schwierigen Situationen (Umgang mit aggressiven, unfairen und dominanten Gesprächspartnern)
- Hart oder weich? – Reagieren Sie typengerecht



**Martin P. Moser**  
Siegel Human Resource GmbH

18.30 Uhr Abendessen

Freitag, 22. April

8 Uhr **Rechtliche Grundlagen**

- Vertragsgestaltung (LOI, NDA, Angebot, Annahme, Bestellung, Auftragsbestätigung etc.)
- AGBs und Rahmenverträge
- Wichtige rechtliche Punkte in Beschaffungsverträgen
- Umgang mit Schaden- und Haftungsfällen



**lic. iur. Christian Dueblin**  
WyssDueblin

12.30 Uhr Mittagessen

14 Uhr **Global Sourcing in Challenging Markets**

- Die globalen Beschaffungsmärkte heute und morgen
- Die Treiber von Global Sourcing und mögliche Wege, diese Märkte zu erschliessen
- Kosten von Global Sourcing
- Aus der Praxis für die Praxis



**Christoph Wilhelm**  
Global Sourcing Services AG

16.30 Uhr Abschluss