



VERSORGUNGSENGPÄSSE MEISTERN

SYSTEMATISCHER UMGANG MIT ENGPASSMATERIALIEN

Die Ereignisse und Krisen der vergangenen Jahre haben den Einkauf im ständigen Notfall-Modus gehalten. Durch die Engpässe bei Elektronik, Stahl, Kunststoff, Holz etc. waren so viele Warengruppen betroffen wie noch nie zuvor. Es ist sehr wahrscheinlich, dass dies auch die nächsten Jahre so weitergehen wird. Deswegen muss das Ziel sein, mit Engpassmaterialien systematisch umzugehen. In diesem Seminar wird aufgezeigt, wie dies für den Einkauf aussehen kann – sowohl in der Zusammenarbeit mit den Lieferanten als auch mit den Schnittstellenpartnern Technik, Vertrieb oder Produktionsplanung. Um auch für die Zukunft gerüstet zu sein, wird im Seminar gezeigt, wie ein präventives Risikomanagement aufgebaut werden kann gemäß dem Motto „If you don't actively attack the risks, they will actively attack you“. Da Engpass-Situationen häufig mit Preisforderungen der Lieferanten einhergehen, ist zur Abrundung des Trainings auch ein Trainingsblock enthalten, der die „Abwehr von Preiserhöhungen“ behandelt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Chain Management, die von Materialengpässen betroffen sind

METHODIK: Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele. **Bitte Laptop mitbringen!**

SEMINARLEITUNG: Frank Sundermann



www.bme.de/eks-ven

SEMINARINHALTE

Ausgangssituation

- › Welt im Wandel – was hat zu den Engpässen geführt?
- › Was ist für die nächsten Jahre zu erwarten?

Engpassmanagement

- › Fehlteil- und Auswirkungstransparenz erzeugen
- › Engpassmanagement auf Artekelebene (Maßnahmenmatrix)
- › Engpassmanagement auf Lieferantenebene

Schnittstellenmanagement

- › Zusammenarbeit von Einkauf und Technik
- › Zusammenarbeit von Einkauf und Produktionsplanung/Vertrieb
- › Lieferkettenübergreifende Zusammenarbeit

Risikomanagement

- › Identifizieren und Bewerten von Risiken
- › Risikosteuerung und -eliminierung (Template)
- › Nutzung von Plattformen zur frühzeitigen Erkennung von Risiken

Abwehr von Preiserhöhungen

- › Beurteilung von geforderten Preiserhöhungen
- › Vorbereitung von Verhandlungen (Verhandlungsplaner)

			zzgl. MwSt.	
30.11.2026	ONLINE		382631129	ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr
04.06.2027	ONLINE		382730606	
06.09.2027	ONLINE		382730905	
			895,-	
			895,-	
			895,-	