

# Königsdisziplin Einkauf

Beschaffungs- und Kostenmanagement  
für  
Lebensmittelhersteller

Mit speziellen Inhalten für Fleischverarbeiter



## Zweitägiger Strategieworkshop

### Ihr Einkauf macht den Unterschied

Immer mehr kommt den Einkaufsabteilungen von Lebensmittelherstellern heute eine, vielleicht die zentrale Rolle für den Erfolg des Unternehmens zu. Denn einerseits sind die Preisspreizungen und die Volatilität im Einkauf hoch wie nie, andererseits haben sich die Rahmenbedingungen in den vergangenen Jahren drastisch verändert. Aus Zeiten des Überflusses kommend, ist das Managen fragiler Lieferketten in zunehmend engeren Beschaffungsmärkten zum entscheidenden Schlüssel für den Erfolg Ihres Unternehmens geworden. Die Krisen der vergangenen Jahre haben dies verdeutlicht.

In den vergangenen Monaten ist etwas Ruhe eingekehrt. Jetzt ist es an der Zeit, Ihren Einkauf strategisch optimal für die künftigen Herausforderungen aufzustellen.

### Zielgruppe

Dieser Workshop richtet sich an Einkäufer, Einkaufsleiter, sowie all jene, die Kostenverantwortung beim Einkauf von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen von Lebensmittelherstellern tragen.

**Achtung:** einige Inhalte dieser Veranstaltung sind speziell auf die Anforderungen und Rahmenbedingungen von Fleischverarbeitern abgestimmt.

### Stimmen:

Robert Blümel hat in unserem Unternehmen als Coach ein umfassendes „Training on the Job“ mit unserer Einkaufsabteilung durchgeführt. Sein großes Wissen, gepaart mit Empathie und hervorragenden didaktischen Fähigkeiten haben seinen Einsatz sowohl in wirtschaftlicher Hinsicht für unser Unternehmen, als auch persönlich für jeden einzelnen Mitarbeiter zu einem großen Gewinn gemacht.

**Daniel Runden**  
Geschäftsführer Goldschmaus-Gruppe

100% Praxisbezug

Sämtliche Methoden, Tools und Beispiele sind erprobt und in der Praxis umgesetzt.



## Die passgenaue Einkaufsorganisation

- Die maßgeschneiderte Aufstellung des Einkaufs für kleine, mittlere und große Unternehmen.
- 360° Materialgruppenmanagement zur Sicherung der Lieferketten zum Kostenoptimum.
- Do's und Don'ts: Wertschöpfung gewinnen, Zeitverschwendung reduzieren.
- Implementierung von kontinuierlichen Verbesserungsprozessen.

## Methoden zur Kostenreduzierung

- Wie organisieren Sie Ausschreibungen mit „Punsh“?
- Der Ausschreibungskalender: so einfach wie möglich, aber nicht einfacher.
- „Buy less“ ist gut für die Umwelt und das Ergebnis: erfolgreiche Restantenvermeidung.
- Preis- und Wertanalyse von Roh-, Hilfs-, und Betriebsstoffen.
- Bonus- und Malussysteme.
- Marktübliche Konditionsformen und deren Erreichung.

## Strategischer Fleischeinkauf

- Strategischer Fleischeinkauf zum Kostenoptimum (TCO).
- Die Nase vorn in Verkäufermärkten.
- Beherrschung von Komplexität trotz Flut an Haltungsstufen, Siegeln und Herkünften.
- Preisgleitsysteme: Arten, Vereinbarung, Pro und Contra.

## Kennzahlen und Reporting

- Aufbau eines wirksamen Einkaufscontrollings / Materialgruppenmanagements.
- Welche Kennzahlen benötigen Sie für das effektive Managen Ihrer Beschaffung?
- Systemunabhängige Kennzahlenermittlung.
- Ableitungen, Chancen und Kosteneffekte.
- Aufbau einer transparenten Reportingstruktur.

## Prognose und Frühwarnsysteme

- Welche Preisindizes helfen Ihnen bei der Früherkennung und Prognose von Marktveränderungen?
- Marktforschung: Quellen, Berichte und Nachrichten.
- Möglichkeiten der kartellrechtskonformen Nutzung von Geschäftskontakten.

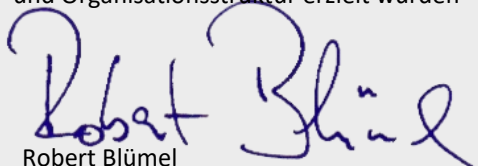
### Meine Vita:

- Über 30 Jahre Erfahrungen in der Führung und dem Management von Einkaufsorganisationen der Lebensmittelindustrie:
- **Bernard Matthews Deutschland:** Leitung Einkauf & Materialwirtschaft
- **H. & E. Reinert:** Leitung Einkauf, Materialwirtschaft & Logistik
- **Bell Deutschland:** Leitung Einkauf, SCM
- **Bell International:** Leitung Kompetenzcenter Beschaffung
- **H. Kemper:** Leitung Beschaffung & Logistik
- **Tönnies-Gruppe:** Leitung Beschaffung RHB & Technik

### Über die RBL StrategieSchmiede:

Die RBL StrategieSchmiede habe ich im Jahr 2019 gegründet. Nicht aus der Not, sondern dem Ziel der unabhängigen, kooperativen Unterstützung und dem Training von Einkaufsorganisationen. Zu meinen Kunden zählen heute namenhafte Lebensmittelproduzenten aus ganz Deutschland.

Gemeinsam mit den jeweils Einkaufsverantwortlichen durfte ich in den vergangenen Jahren verschiedene Projekte durchführen, mit denen ohne Ausnahme signifikante Verbesserungen der Kosten- und Organisationsstruktur erzielt wurden



Robert Blümel

# Königsdisziplin Einkauf: Beschaffungs- und Kostenmanagement

## Veranstaltungsorte und Termine

**Ort:** Osnabrück / Melle

**Datum:** 15./16.04.2024

**Start:** 9.00 Uhr

**Seminarhotel:**

Van der Valk Hotel Melle-Osnabrück  
Wellingholzhausener Str. 7  
D-49324 Melle  
Tel: +49 (5422) 96 24 0

[www.melle.vandervalk.de](http://www.melle.vandervalk.de)

**Ort:** Nürnberg

**Datum:** 03./04.06.2024

**Start:** 9.00 Uhr

**Seminarhotel:**

Novina-Hotel Südwestpark  
Südwestpark 5  
D-90449 Nürnberg  
Tel: +49 (911) 67 06 0

[www.novina-hotels.de](http://www.novina-hotels.de)

## Ihre Vorteile:

- + **Sofort wirksamer Methodenkoffer für**
  - + Reduzierung der Beschaffungskosten
  - + Sicherung der Lieferketten
  - + Steigerung der Problemlösefähigkeiten
- + **Compliance im Blick**
  - + Alle Inhalte sind juristisch auf die Achtung der Regeln für fairen Wettbewerb geprüft
- + **Zusätzlich**
  - + Handout mit sämtlichen Inhalten
  - + Gratis: Ausschreibungstool „Tender Butler“
  - + Gratis: Controlling-Tool „MG-Master“
  - + Alle Beispiellösungen per Download
  - + Austausch und Networking
  - + Persönliches Fortbildungszertifikat

## Teilnahmegebühr & Buchung

Bitte buchen Sie Ihre Teilnahme direkt unter: [rbl-strategie.de/buchungsformular](http://rbl-strategie.de/buchungsformular)

Teilnahmegebühr für beide Tage inkl. Mittagessen, Getränke und Zwischenmahlzeiten 1.450 Euro

**Um einen effektiven Workshop zu gewährleisten, ist die Anzahl je Termin auf 12 Teilnehmer begrenzt.**

**10% Frühbucherrabatt bis zum 31.12.2023**



**Sie haben Fragen oder bevorzugen  
einen Inhouse-Workshop?**

Sprechen Sie mich an, ich berate Sie gern!

 +49 (54 02) 94 19 08 0

 [robert.bluemel@rbl-strategie.de](mailto:robert.bluemel@rbl-strategie.de)