

# Einkauf von Engineering-Dienstleistungen

Die richtigen Werkzeuge zur Kostensenkung, Leistungsverbesserung und Risikoabsicherung!

## Innovative Ansätze für eine reibungslose Gestaltung Ihres Outsourcings:

- Bestimmung von Kernkompetenzen im eigenen Unternehmen
- Modulare Produktstrukturen als technische Grundlage für das Outsourcing
- Konzept zum Outsourcing von Engineering-Dienstleistungen
- Recherche und Bewertung möglicher Anbieter
- Chancen & Risiken der Verlagerung ins Ausland
- Rechtssichere Vertragsgestaltung – Interessensausgleich beider Parteien
- Gestaltung eines reibungslosen Schnittstellenmanagements
- Zielgerichtetes Controlling der erbrachten Leistungen

Mit Praxisbericht der  
Siemens AG Bereich Siemens  
VDO Automotive!

Ihre Referenten:

Thomas Bremmer  
Siemens AG Bereich Siemens  
VDO Automotive

Dr. Uwe Steingröver  
DLA Piper UK LLP

Frank Sundermann  
Dr. Wüpping Consulting GmbH

So urteilt ein ehemaliger  
Teilnehmer

„Inhaltlich wichtig und  
spannend.“

R. Ellermann,  
Wilhelm Karmann GmbH

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

11. Juni 2007 in Köln

19. Juli 2007 in München

2. August 2007 in Frankfurt am Main

MANAGEMENTCIRCLE®  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

„Die deutsche Industrie hat 2004 mehr Engineering-Dienstleistungen in Anspruch genommen als die Jahre zuvor.“ Frankfurter Rundschau, 29.09.2005

Immer mehr Unternehmen sind gezwungen, **Kosten einzusparen** und sich **von Geschäftsprozessen zu trennen**. Der Trend zur projektbezogenen Auslagerung kompletter Arbeitsabläufe – im speziellen Engineering-Dienstleistungen – ist nicht mehr aufzuhalten. Die Vorteile des Outsourcing von Engineeringleistungen können klar definiert werden: Unternehmen können durch die **Vergabe einzelner Leistungen** an Dienstleister ihre **Kapazitäten** und ihr **Kapital** auf die wirklich gewinnbringenden und brancheneigenen Prozesse konzentrieren. Konjunkturelle Schwankungen können durch die Unternehmen besser abgedeckt werden.

Bei der Zusammenarbeit mit Engineering-Dienstleistern sollten jedoch **wichtige Kriterien** beachtet werden. Bei Outsourcing-Prozessen sind **ausreichende Erfahrungen** in der jeweiligen Branche und **nachweisbares Know-how** im Handling unerlässlich. Der Engineering-Dienstleister muss gewillt sein, sich auf die **Bedürfnisse des Kunden** einzulassen und entsprechende **Kompetenzen** mitbringen.

### Sie lernen, wie Sie

- Ihre **Kernkompetenzen** bestimmen
- **Modulare Produktstrukturen** als technische Grundlage gestalten
- **Konzepte zum Outsourcing** von Engineering-Dienstleistungen entwickeln
- Nach möglichen **Anbietern** recherchieren und diese **bewerten**
- **Chancen & Risiken der Verlagerung** von Engineering-Leistungen bewerten
- **Verträge** für Engineering-Leistungen **gestalten**
- Intern das **Controlling** für die erbrachten Leistungen garantieren

### Ihr Nutzen

Sie erarbeiten anhand von **Tools** und **Praxisbeispielen** eine Vorgehensweise zum Einkauf von Engineering-Leistungen. Basierend auf der Bestimmung der eigenen Kernkompetenzen werden die verschiedenen Schritte von der **Bestimmung des Einkaufsbedarfs** über die **Identifizierung möglicher Partner** bis hin zur **Gestaltung der internen Arbeitsabläufe** einschließlich Kontrolle vorgestellt.

### Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



*Silvana Skall*

**Silvana Skall**

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-641

E-Mail: skall@managementcircle.de

### Thomas Bremmer

ist Senior Manager Internationales R&D Controlling/ Subcontracting im Bereich Information Systems Passenger Cars bei der **Siemens AG Bereich Siemens VDO Automotive** in Babenhausen. Nach dem Studium der Informatik und Betriebswirtschaft war er Projektleiter für Automatisierung von Halbleiterfertigungen der Fa. Infineon mit dem Schwerpunkt Softwareentwicklung tätig. Danach war er für den Aufbau der Abteilung Subcontract Management zur Koordinatorin der externen Entwicklungspartner bei der Siemens VDO Automotive AG in Babenhausen zuständig.

### Dr. Uwe Steingröver

ist Rechtsanwalt und Partner der internationalen Sozietät **DLA Piper UK LLP** in Köln. Er ist seit 1995 in der zivilrechtlichen Beratung von in- und ausländischen Groß- und mittelständischen Unternehmen mit Schwerpunkt im Werkvertragsrecht, Bau- und Immobilienrecht und gewerblichem Mietrecht tätig. Als Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht berät zur Vertragsgestaltung bei Werkverträgen und gewerblichen Mietverträgen und bei der Gestaltung von AGB. Ein weiterer Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Beratung im Gewährleistungsfall und allen sonstigen vertraglichen Krisen einschließlich der Gläubigerberatung in der Insolvenz und der Verwertung von Sicherheiten

### Frank Sundermann

ist verantwortlich für den Bereich Beschaffung bei **Dr. Wüpping Consulting GmbH**. Im Mittelpunkt der Beratung von DWC steht die ganzheitliche Optimierung von Wertschöpfungsprozessen bei Maschinen- und Anlagenbauunternehmen. Hierbei werden insbesondere die Bereiche Entwicklung, Produktion/Logistik und Beschaffung fokussiert.

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung:

## Innovation 2007

**16. und 17. Oktober 2007 in München**

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne  
Eberhard Bergmann

Tel.: 0 61 96/47 22-803, Fax: (-888)

E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

## INHOUSE TRAINING

Zu diesen und anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Wir beraten Sie gerne und erstellen ein individuelles Angebot.



**Dirk Gollnick**

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

# Ihr Weg zum reibungslosen Einkauf von Engineering-Dienstleistungen!

Ihr Seminarleiter:  
Frank Sundermann,  
Projektleiter Beschaffung,  
**Dr. Wüpping Consulting GmbH**, Bochum

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.30 Uhr**

## 9.15 Herzlich Willkommen

- Vorstellung des Seminarteams und der Teilnehmer
- Darstellung der Zielsetzung des Intensiv-Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

## 9.30 Kernkompetenzen als methodische Grundlage für das Outsourcing

- Definition von Kernkompetenzen
- Bestimmung der Kernkompetenzen im eigenen Unternehmen
- Klassifizierung des Teilespektrum in Core- und Non-Core-Teile

## Modulare Produktstrukturen als technische Grundlage für das Outsourcing

- Aufbau von modularen Produktstrukturen
- Methoden zur Schaffung von standardisierten Baugruppen (Von Engineer-to-Order zu Assemble-to-Order)
- Methodenbeherrschung des Variantenmanagements

11.00 Kaffee- und Teepause

## 11.30 Konzept zum Outsourcing von Engineering Dienstleistungen

- Bestimmung Offshore-fähiger Engineering-Leistungen
- Recherche und Bewertung möglicher Anbieter
- Auswahl der Anbieter vor Ort

## Chancen & Risiken der Verlagerung von Engineering Leistungen

- Innerhalb Europa, nach Osteuropa, nach Asien
- Beachtung der kulturellen Unterschiede

12.30 Gemeinsames Mittagessen

## 14.00 Gestaltung des Engineering-Vertrags

Rechtliche Grundlagen!

- Rechtliche Einordnung des Engineering-Vertrags
- Leistungsbeschreibung, Pflichtenheft
- Der ungewisse Erfolg beim F&E-Vertrag
- Sicherheiten und Vertragsstrafen
- Vertragsänderung und -anpassung an tatsächliche Entwicklung
- Meilensteine
- Laufzeit und Kündigung
- Abnahme und Gewährleistung

Dr. Uwe Steingröver  
Rechtsanwalt,  
**DLA Piper UK LLP**, Köln

16.00 Kaffee- und Teepause

Praxisbericht!

## 16.30 Outsourcing in der betrieblichen Praxis – ein Beispiel der Siemens AG Bereich Siemens VDO Automotive

- Planung externe Werkleistung
- Anforderungsbeschreibung der Werkleistung
- Auswahl der externen Werkleister
- Kontrolle und Abnahme der Werkleistung

Thomas Bremmer  
Leiter F&E-Controlling,  
**Siemens AG Bereich Siemens VDO Automotive**, Babenhausen

17.30 Zusammenfassung der Ergebnisse und Diskussion

17.45 Ende des Seminars

## Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

Sie wollen

- **Konzepte zum Outsourcing** von Engineering-Dienstleistungen entwickeln?
- **Chancen & Risiken der Verlagerung** ins Ausland bewerten?
- **Verträge** für Engineering-Leistungen **gestalten**?
- Intern das **Controlling** für die erbrachten Leistungen garantieren?

## Wer sollte teilnehmen?

Dieses Seminar richtet sich an Leiter und leitende Mitarbeiter der Bereiche **Forschung & Entwicklung, Konstruktion/Engineering, Verfahrenstechnik, Versuch und Prototypen, Vor- und Serienentwicklung, Innovationsmanagement, Einkauf, Unternehmensplanung** sowie **Projektmanagement**. Weiterhin sind Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsführung sowie Beratungsunternehmen, die im Bereich F&E tätig sind, angesprochen.

## Termine und Veranstaltungsorte

### 11. Juni 2007 in Köln

Dorint Sofitel Mondial Am Dom Köln  
Kurt-Hackenbergr-Platz 1, 50667 Köln  
Tel.: 02 21/20 63-0, Fax: 02 21/20 63-522  
E-Mail: h1306@accor-hotels.com

### 19. Juli 2007 in München

ArabellaSheraton Westpark Hotel München  
Garmischer Straße 2, 80339 München  
Tel.: 089/51 96-0, Fax: 089/51 96-803  
E-Mail: westpark@arabellasheraton.com

### 2. August 2007 in Frankfurt am Main

Mövenpick Hotel Frankfurt, Den Haager Straße 5, 60327 Frankfurt  
Tel.: 069/78 80 75-0, Fax: 069/78 80 75-888  
E-Mail: hotel.frankfurt.city@moevenpick.com

### Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

## So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

## Ihre Service-Hotlines

### Anmeldung:

**Bettina Gräf**

Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder  
0 61 96/47 22-0 (Telefonzentrale)  
Fax: 0 61 96/47 22-999

Per Post: Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.  
Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.  
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

### Kundenservice:

**Eberhard Bergmann**

Telefon: 0 61 96/47 22-800 (Fax: -888)  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

### Adressänderung:

**Susanne Pietsch**

Telefon: 0 61 96/47 22-500 (Fax: -562)  
E-Mail: marketing@managementcircle.de

### Datenschutz-Hinweis:

Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSGG)

Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.145,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

## Einkauf von Engineering-Dienstleistungen

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 11. Juni 2007 in Köln** 06-53886
- 19. Juli 2007 in München** 07-53887
- 2. August 2007 in Frankfurt am Main** 08-53888

1	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
2	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
3	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
	MITARBEITER: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000
	FIRMENNAME
	STRASSE/POSTFACH
	PLZ/ORT
	TELEFON/FAX

- 10 %

### Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM

UNTERSCHRIFT

ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT:

ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

RECHNUNG BITTE AN:

ABTEILUNG

### Bitte rufen Sie mich an, ich interessiere mich für

- Inhouse Trainings
- E-Learning
- Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten

## Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg. Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – vom individuell konzipierten Inhouse Training, praxisorientierten schriftlichen Management-Lehrgang bis zum innovativen E-Learning erhalten Sie alles aus einer Hand. Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de).

Aktuelle Veranstaltungsangebote: [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)