

Lieferanten-, Vertriebs- & Kooperationspartner
richtig auswählen & steuern:

Partner-Scorecard

Kostensenkung & Qualitätssteigerung im Fokus!

Ihr Ziel:

- ◆ Lieferanten richtig einschätzen & auswählen!
- ◆ Dienstleistungs-Qualität sicherstellen!
- ◆ Vertriebspartner zielgerichtet steuern!

Erfolgreiches Partner-Management in 6 Schritten:

- ◆ Strategische Ziele definieren & Partnerziele ableiten
- ◆ Kennzahlen für Wertschöpfung & Service Levels aufstellen
- ◆ Strategische Fähigkeiten, Innovationskraft & Performance analysieren
- ◆ Kennzahlen übersichtlich in die Scorecard integrieren
- ◆ Scorecard mit Roadmaps optimal in bestehende Prozesse einfügen
- ◆ Partnerbeziehungen nachhaltig steuern

Ihr besonderes Plus:

- ◆ Workshop: Schritt für Schritt zur Partner-Scorecard – Leiten Sie individuelle Kennzahlen her!
- ◆ Exklusive Praxisberichte: Erfolgreiche Partnersteuerung bei Siemens und Daimler!

Ihre Scorecard-Experten:

Martin G. Bernhard
ECG Management Consulting
GmbH

Siegfried Bruckner
Daimler AG

Gerald W. Espich
Siemens AG

Mit zahlreichen Praxis-
berichten und Übungen!

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Exklusiv am:

30. Juni und 1. Juli 2008 in München

MANAGEMENTCIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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

Partner einschätzen, auswählen und kontrollen!

Ihr Seminarleiter:

Martin G. Bernhard, Geschäftsführer, **ECG Management Consulting GmbH**, Berlin

Herzlich Willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Vorstellungsrunde der Teilnehmer
- Darstellung der Zielsetzung des Seminars und Abgleich mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Professionelles Partner-Management: Mit der Balanced Scorecard zu erfolgreichen Geschäftsbeziehungen

- Abgrenzungen: Vision, Mission, Strategie und Strategieumsetzung
- Erfolgsfaktoren des Unternehmens
- Überblick über verschiedene Partnermodelle
 - Vertriebspartner
 - Lieferanten
 - Dienstleister etc.
- Unterschiedliche Integrationsmodelle der Partner innerhalb der Unternehmenswertschöpfung: Vom Wertschöpfungspartner bis zum Lieferanten
- Der Weg von den Unternehmenszielen zu den Zielen an die Partner
- Balanced Scorecard in wenigen Worten
- Strategische Ziele und Perspektiven festlegen
- Möglichkeiten für den Aufbau eines Balanced Scorecard Tableaus
- Voraussetzungen für die Entwicklung einer Balanced Scorecard

Partner mit den richtigen Kennzahlen einschätzen, auswählen und kontrollen

- Kriterien für die Auswahl der Partner: Beispiel für einen Zulieferer
- Einschätzung der Partner
 - Strategische Fähigkeiten
 - Innovationsfähigkeiten
 - Performance
 - Fit in der Zusammenarbeit
- Controlling – Aufgabenbereiche
 - Strategisches Controlling der Partner
 - Operatives Controlling der Partner
 - Vertriebspartner: Kennzahlen
 - Wertschöpfungspartner: Über Prozesskennzahlen
 - Lieferanten: Service-Level-Kennzahlen
- Erfolgsfaktoren für ein Partner-Controlling

Lieferantensteuerung und -controlling

Praxisbericht!

- Kriterien für ein erfolgreiches Lieferantenmanagement
- Besonderheiten einer Scorecard im Partnerumfeld: die Lieferanten-Scorecard
- Die richtigen Messgrößen als Basis des Controllings
 - Anforderungen an Messgrößen
 - Aussagefähigkeit
- Controllingzyklus
 - Ziele setzen
 - Abweichungen analysieren
 - Maßnahmen planen, definieren, umsetzen und verfolgen
- Fazit

Gerald W. Espich
Leiter SCM & Prozess Management,
Siemens AG,
München

Integration einer Partner-Scorecard in Ihre Partner-Prozesse

- Ursache-Wirkungsbeziehungen und Strategy Maps
- Integration in die Management-Prozesse
 - IT-Planungsprozess
 - Zielvereinbarungsprozess
 - Kommunikation der IT-Strategie
 - Auswahl von Projekten
 - Feedback und Lernprozess
- Roadmap für die Einführung
- Einführungsmodell für eine Partner-Scorecard
 - Für Projekte mit Partnern
 - Nach Prozessen
 - Nach organisatorischen Bereichen
 - Gemischte Verfahren
- „BSC Light“
- Überwachung, Weiterentwicklung und Pflege einer BSC im „Betrieb“

Empirische Erfahrungen: Erfolgstitps für Ihre Umsetzung

- Wie viele Kennzahlen werden pro Programm definiert?
- Wie viele BSC-Tableaus werden entwickelt?
- Wie sollte das System dokumentiert werden?
- Welche Management-Prozesse sind besonders wichtig?
- Software-Tools im Überblick
- Empfehlungen für eine erfolgreiche Umsetzung

Zusammenfassung des Tages durch den Seminarleiter und anschließendes Get-Together

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

Schritt für Schritt zur erfolgreichen Partnersteuerung!

Ihr Seminarleiter:
Martin G. Bernhard

Es geht weiter!

- Begrüßung zum 2. Seminartag
- Klärung offener Fragen vom Vortag
- Kurze Darstellung der Zielsetzung des heutigen Tages

Erlernen Sie anhand eines realen Projektbeispiels die optimale Umsetzung:

Erfolgsfaktoren bei der Einführung einer Partner-Scorecard am Unternehmensbeispiel

- Kurze Vorstellung des Unternehmens
- Ziele und Motivation für das Programm
- Einführungsschwerpunkte und Einführungsprogramm
- Lessons Learned

Projektbeispiel!

Wenden Sie Ihr gewonnenes Wissen direkt an:

Gemeinsamer Intensiv-Workshop: Unser Experte begleitet Sie Schritt für Schritt zur Partner-Scorecard:

Workshop!

- Sie wenden das gewonnen Wissen direkt im Seminar an und sichern so den optimalen Transfer in die Praxis.
- In Gruppenarbeit erstellen Sie für ausgewählte Beispiele eine Partner-Scorecard mit Schlüsselkennzahlen:
 - Geschäftsziele als Ausgangsposition
 - Ableitung der Ziele gegenüber den Partnern
 - Wahl der Perspektiven
 - Ursache-Wirkungsbeziehungen definieren
 - Erarbeitung der Kennzahlen zur Partnersteuerung
 - Festlegung der Einführungsschritte
 - Identifizierung der Aufgaben für die Pflege der Partner-Scorecard
 - Präsentation der Ergebnisse

Die Ergebnisse des gemeinsamen Workshops erhalten Sie im Anschluss an das Seminar auf CD-ROM für eine optimale Nachbereitung

Zur Methodik des Seminars

Sie wollen

- Ihr Partner-Management professionalisieren?
- Qualitäts-Abweichungen im Blick behalten?
- Ihre Partner zielgerichtet steuern?

Mit der Balanced Scorecard und den richtigen Kennzahlen können Sie Ihre Geschäftsbeziehungen effizienter gestalten!

Erfahren Sie, wie Sie mit einer „Partner-Scorecard“ Dienstleister, Lieferanten und Vertriebspartner beurteilen. Hören Sie, wie Sie Leistungskriterien erstellen, potenzielle Partner klassifizieren und zielgerichtet auswählen. Nehmen Sie Ihre bestehenden Beziehungen unter die Lupe und erstellen Sie für alle gültige Kriterienkataloge, um Wertschöpfung, Wirkungsgrad und etwaige Abweichungen im Blick zu behalten!

Vergleichen Sie Ihr Vorgehen mit Experten aus führenden Unternehmen:

Mit den richtigen Kennzahlen Vertriebspartner zielgerichtet steuern – Erfahrungen und Erfolgsfaktoren der Daimler AG

Praxisbericht!

- Von der Vertriebsorganisation bis zum Verkäufer
- Die Partner-Scorecard für
 - die Vertriebsorganisation
 - Autohäuser und Händler
 - Verkäufer
- Motivation und Auswirkungen in der Partnerbeziehung
- Wichtige Kennzahlen zur regionalen und globalen Steuerung bei der Daimler AG

Siegfried Bruckner
Niederlassungsleiter,
Daimler AG,
Ravensburg

Zusammenfassung der Seminarergebnisse und Gelegenheit für Ihre abschließenden Fragen.

Seminarzeiten

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Seminarunterlagen ab 8.45 Uhr

	Beginn des Seminars	Gemeinsames Mittagessen	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 - 14.30 Uhr	ca. 18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 - 14.00 Uhr	ca. 17.00 Uhr

Am Vor- und am Nachmittag sind an beiden Seminartagen Kaffee- und Tee-pausen in Absprache mit den Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

So beurteilen Teilnehmer Scorecard-Seminare bei Management Circle

- „*Sehr guter Überblick über die Methoden und Möglichkeiten, aussagekräftige Kennzahlen für eine zielgerichtete Steuerung zu erstellen. Besonders wichtig: Viele praxisbezogene Beispiele und Umsetzungstipps!*“
- „*Sehr praxisorientierter, strukturierter Fahrplan zur Auswahl, Bewertung und Lenkung – vielen Dank!*“
- „*Gut strukturiert, guter Ablauf und hohe Qualität.*“

Sie wollen

- **Ihr Partner-Management professionalisieren?**
- **Qualitäts-Abweichungen im Blick behalten?**
- **Ihre Partner zielgerichtet steuern?**

Mit der Balanced Scorecard und den richtigen Kennzahlen können Sie Ihre Geschäftsbeziehungen effizienter gestalten!

Erfahren Sie, wie Sie mit einer „Partner-Scorecard“ Dienstleister, Lieferanten und Vertriebspartner beurteilen. Hören Sie, wie Sie Leistungskriterien erstellen, potenzielle Partner klassifizieren und zielgerichtet auswählen. Nehmen Sie Ihre bestehenden Beziehungen unter die Lupe und erstellen Sie für alle gültige Kriterienkataloge, um Wertschöpfung, Wirkungsgrad und etwaige Abweichungen im Blick zu behalten!

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Profitieren Sie von den Erfahrungen unserer Experten und lernen Sie, wie Sie die richtigen Kennzahlen für Ihre Ziele festlegen und Maßnahmen für die Steuerung Ihrer Partner ableiten. So schaffen Sie die Voraussetzungen für eine kontinuierliche Verbesserung Ihrer Geschäftsbeziehungen.

Erfahren Sie von Experten aus erster Hand, auf welche **Erfolgsfaktoren** es beim **Aufbau der Partner-Scorecard** ankommt und wie Sie Stolpersteine umgehen!

Ihre Vorteile:

- Sie erhalten ein umfassendes Bild über die **Stärken und Schwächen Ihrer Partner-Beziehungen!**
- Sie stellen die **kritischen Stellschrauben** für Kostensenkung, Leistungs- und Qualitätssteigerung transparent dar!
- Sie decken **Risiken** auf und können frühzeitig gegensteuern!
- Sie steuern **Optimierungsmaßnahmen** und setzen strategische Ziele mit Ihren Partnern um!

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Melanie Hilbert

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-630

E-Mail: hilbert@managementcircle.de

Martin G. Bernhard

ist Partner der **ECG Management Consulting GmbH** in Berlin. Er ist Mitherausgeber zahlreicher Bücher, Fachbeiträge und -artikel zum Thema Balanced Scorecard und berät seit über 20 Jahren erfolgreiche Unternehmen in den Bereichen Strategie, Organisationsentwicklung und Informationsmanagement. Sein besonderer Schwerpunkt ist die nachhaltige Steuerung mittels Kennzahlen, Kennzahlensystemen und deren Integration in bestehende Prozesse. Martin G. Bernhard war unter anderem bei Mercer Management Consulting und bei Arthur D. Little International beschäftigt.

Siegfried Bruckner

ist seit 1978 bei der **Daimler AG** tätig und seit dem 1.1.2006 Leiter der Niederlassung Ravensburg/Lindau/Wangen/Leutkirch. In dieser Funktion ist er zuständig für den Vertrieb von Mercedes Pkw, Transporter, Lkw und Smart. Bis Ende 2005 leitete er den Bereich Vertriebsplanung Pkw-Märkte im Vertrieb von Mercedes-Benz in Stuttgart. Von 1994 bis 1999 war er Leiter des Bereiches Vertriebscontrolling.

Gerald W. Espich

ist seit Mai 2003 verantwortlich für die Gebiete Supply Chain und Process Management in der neuen Geschäftseinheit Learning Campus bei der **Siemens AG** in München. Zuvor war er Fachgebietsleiter Supply Chain Management Geschäftseinheit Qualification and Training bei der Siemens AG. Von 1997 bis 2001 war er zunächst als Managementberater, dann als Bereichsleiter und Partner für die Themen Transport, Verkehr und Logistik in einer weltweit agierenden amerikanischen Unternehmensberatung tätig. Gerald W. Espich war 1993 bis 1995 Vorstandsassistent für Finanzen und Controlling in einem internationalen Dienstleistungskonzern, danach knapp drei Jahre Leiter Materialwirtschaft/Einkauf. Er ist Autor mehrerer Bücher sowie zahlreicher Veröffentlichungen in Fachzeitschriften.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu allen Themenbereichen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Zeitverlust – passgenau für Ihren Bedarf!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

- Sie erhalten einen **Leitfaden** wie Sie Ihre Geschäftspartner einschätzen, auswählen und erfolgreich steuern!
- Sie lernen im Seminar, **aussagekräftige Kennzahlen** herzuleiten und in eine Partner-Scorecard zu integrieren!
- Sie profitieren von **erfolgreichen Berichten aus der Praxis** und diskutieren mit Experten über Ihre Fragen und Optimierungspotenziale!

Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Diese Veranstaltung richtet sich an verantwortliche Fach- und Führungskräfte, die mit der Auswahl und Steuerung von Geschäftspartnern betraut sind. Besonders angesprochen sind die Bereiche **Einkauf, Vertrieb/Verkauf, Marketing, IT, Controlling** sowie **Unternehmensplanung und -entwicklung**. Darüber hinaus sprechen wir **Produktmanager, Supply Chain Manager, Produktions- und Projektleiter**, Geschäftsführersowie interessierte **Unternehmensberater** an.

Termin und Veranstaltungsort

30. Juni und 1. Juli 2008 in München

Hotel Erzgießerei Europe
Erzgießereistraße 15
80335 München
Tel.: 089/126 82-0
Fax: 089/12 36 198
E-Mail: erz1europe@aol.com

Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Mit der Deutschen Bahn **ab € 69,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:

www.managementcircle.de/bahn



Über Management Circle

Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen.

Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum.

Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de

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.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.795,-. 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.

Partner-Scorecard

Ich/Wir nehme(n) teil am:

30. Juni und 1. Juli 2008 in München

06-58319

1	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
2	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
3	NAME/VORNAME
	POSITION/ABTEILUNG
	FIRMENNAME
	STRASSE/POSTFACH
	PLZ/ORT
	TELEFON/FAX

MITARBEITER: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

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

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

Anmeldung/Kundenservice



Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/06-58319**

Postanschrift: **Management Circle AG**

Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.

Telefonzentrale: +49 (0) 61 96/47 22-0