

Durch
Denken
Vorne
Consult



Mit Einkauf zum Aufstieg



»Mit Einkauf zum Aufstieg! Wir machen Ihren Einkauf fit für Ihre Herausforderung.«



Beratungsverständnis

Wer mehr als die klassische Einkaufsberatung sucht, der ist bei Durch Denken Vorne Consult richtig. Wir sind Ihr Sparringspartner im Einkauf und haben dafür praxiserprobte Methoden und reichlich Erfahrung aus zahlreichen Projekten dabei.

Denn Ihre Aufgabenstellung ist auch nicht Durchschnitt, sondern verlangt individuelle und nachhaltige Spielzüge, die Ihr Team erfolgreich umsetzt. Also, mit Einkauf zum Aufstieg!

Unsere Beratungsfelder

Einkauf

- Einkaufsbündelung
- Einkaufscontrolling
- Einkaufsorganisation
- Global Sourcing
- Indirekter Einkauf
- Krisenmanagement
- Lieferantenmanagement
- Maverick Buying
- Nachhaltigkeit im Einkauf
- Outsourcing von Baugruppen
- Risikomanagement
- Versorgungsengpass
- Warengruppenmanagement

Digitalisierung Einkauf

- Data Analytics
- Digitalisierungsstrategie
- eProcurement
- KI-Sourcing
- Predictive Analytics
- Robotic Process Automation
- SmartBANF2PO
- Stammdaten

Produktkostenoptimierung

- Entwicklungsbegleitende Kalkulation
- Innovation mit Lieferanten
- Produktkostenanalyse
- Schnittstelle Technik/Einkauf
- Wertanalyse

Supply Chain

- Effiziente Inventur
- Lean Materialwirtschaft
- Logistik-Prozessoptimierung

Interimsmanagement

- Einkaufsleiter / CPO
- Strategischer Einkäufer
- Technischer Einkäufer

Additional Services

- Coaching
- Fitness-Check Einkauf
- Global Mindset
- Wirtschaftsmediation



»Wir wollen mit Ihnen Spielzüge für die Champions League einstudieren und nicht Tricks für die Kreisklasse«

Unser Beratungsstil

Wir denken, dass diese Punkte wichtig sind, um Ihnen eine gute Unterstützung zu bieten.



Fakten statt Folien

Gute Beratung definiert sich nicht über die Anzahl von PowerPoint-Folien. Wir messen unsere Leistung daran, was später umgesetzt wird und erfolgreich ist. Deswegen wollen wir mit Ihnen handfeste Fakten schaffen statt bunter Folien.



Nachhaltig statt kurzfristig

Einige glauben, dass bei Beratung möglichst schnell möglichst viel geholt werden muss. Das ist nicht ganz richtig. Es geht auch darum, nachhaltige Verbesserungen zu realisieren, die auch wirken, wenn wir schon lange wieder weg sind.



Deep Dive statt Flachköpfer

Wer im Einkauf dauerhaft erfolgreich sein will, muss mit der Technik an die Technik. Somit gehen wir auch in die Tiefe, wenn es um Spezifikationen und komplexe Zusammenhänge geht. Denn nur so lassen sich signifikante Ergebnisse erzielen



Über uns

Gegründet wurde Durch Denken Vorne Consult Anfang 2010. Inzwischen sind wir auf ein stattliches Team angewachsen. Auch wenn jeder seine Schwerpunkte hat (siehe Einzelprofile auf unserer Webseite), so kennzeichnen folgende Punkte alle Berater:



Jeder von uns hat vorher in der Industrie gearbeitet.



Jeder von uns versteht sich als Teamplayer.



Jeder von uns kann auch Wissen in Form von Trainings vermitteln.



»If you think training is too expensive, try incompetence!«



Weiterbildung

Dass wir hier von „Training“ sprechen und nicht von „Schulung“ ist kein Zufall. Die Schule haben die meisten von uns hinter sich gelassen und wir sind auch keine Lehrer. Beim „Training“ ist uns der konkrete Einsatz des Erlernten wichtig, weswegen wir viele Praxisübungen eingebaut haben sowie Templates, die Sie später im Unternehmen nutzen können.

Unsere Trainingsthemen

- Abwehr von Preiserhöhungen
- CO2-Fußabdruck
- Digitalisierungsstrategie im Einkauf
- Disposition- und Bestandsmanagement
- Einkauf von Fremdpersonal
- eProcurement
- Global Sourcing
- Grundlagen strategischer Einkauf
- Innovation mit Lieferanten
- Körpersprache/Mikromimik
- Lieferantenmanagement
- Maverick Buying
- Nachhaltigkeit im Einkauf (CSR)
- Organisation Einkauf
- Organisation & Führung
- Produktkostenanalyse
- Produktprozessaudit beim Lieferanten
- Projekteinkauf im Anlagenbau
- Risikomanagement im Einkauf
- SAP im Einkauf
- Schnittstelle Technik/Einkauf
- Stammdaten-Management
- Technischer Einkauf
- Verhandlung Basic / Advanced
- Versorgungsengpässe meistern
- Vertragsrecht im Einkauf
- Warengruppenmanagement
- Wertanalyse für Einkäufer

Insgesamt bieten wir diese an als



vor-Ort-Training



webbasiertes Training



offene Trainings (aktuelle Termine finden Sie auf unserer Website)



Ganzheitliche Trainingskonzepte

Wir machen jetzt seit über 18 Jahren Trainings und haben folgende Erfahrungen gemacht:

- ⊗ Externe Schulungen werden manchmal als Belohnung an Mitarbeiter verteilt.
- ⊗ Das einzelne Training für einen Mitarbeiter verpufft meist nach wenigen Wochen.
- ⊗ Viele tun sich schwer, das Erlernte in die Praxis umzusetzen.

Wenn Sie aber Ihre gesamte Einkaufsmannschaft nachhaltig nach vorne bringen wollen, dann empfehlen wir Ihnen unsere gesamthaften Trainingskonzepte.

Nach Analyse des Weiterbildungsbedarfes jedes einzelnen Mitarbeiters, erarbeiten wir mit Ihnen ein mehrstufiges Weiterbildungskonzept mit abteilungsweiten und individuellen Trainings.

Damit das Erlernte auch in die Praxis umgesetzt wird, führt jeder Teilnehmer nach Abschluss eines Trainings ein Miniprojekt an einem konkreten Lieferanten, einer Warengruppe oder einem Produkt durch. Wir begleiten ihn dabei als Sparringspartner und bieten ihm Unterstützung, wo es notwendig ist.



Training 1



Miniprojekt 1



Training 2



Miniprojekt 2

Der Erfolg bei verschiedenen Kunden zeigt, dass sich durch die konkreten Verbesserungen und Einsparungen aus den Miniprojekten das Trainingskonzept meist selber trägt.

Unsere Referenzen (Auszug)



Kontakt

Durch Denken Vorne Consult GmbH

Walder Straße 49
D-40724 Hilden

T +49 2103 - 71 51 541
info@durchdenkenvorne.de
www.durchdenkenvorne.de

