

11. Probleme mit Lieferanten erfolgreich lösen

Der Lieferant ist ein sehr wichtiger Input-Partner. Er sollte mit ausgezeichneten Leistungen dafür sorgen, dass seinen Abnehmern gute Marktchancen erhalten bleiben und neue Märkte erobert werden können. Damit verbessert er auch nachhaltig die eigenen zukünftigen Absatzchancen.

Die Realität sieht anders aus. Leider müssen die Beschaffungsverantwortlichen in vielen Fällen Minderleistungen in Qualität, Konditionen und Service erfahren, die die beiderseitige Kraft im Markt schmälern.

Richtige Analyse und auch Rechtssicherheit gehören untrennbar zum Aufbau von Strategien, die negative Einflüsse vermeiden helfen.

Seminarziel:

Ziel des Seminars ist es, über die Lieferantenanalyse zunächst eigene Eingriffsmöglichkeiten zu erarbeiten um dann präventiv tätig werden zu können. Im juristischen Teil werden neben den richtigen Vertragsgrundlagen auch Handlungsmöglichkeiten bei Minderleistung des Lieferanten angesprochen.

Zielgruppe:

Leitende Angestellte aus dem Materialmanagement der mittelständischen Industrie und deren Stellvertreter/innen.

Themenfolge:

1. Tag

- **Marktmacht-Portfolio**

- **Vor- und Nachteile verschiedener Lieferantentypen**
- **Analyse der Lieferantenleistung und Konsequenzen**
- **Präventivmaßnahmen zur Terminalsicherung**

2. Tag

- **Wie kommt ein Vertrag zustande?**
- **Allgemeine Problematik der AGB's**
- **Allg. Schuldrecht/ Schuldnerverzug §§ 284 ff. § 323 ff. BGB**
- **Untersuchungs- und Rügepflicht nach HGB**
- **Leitfaden für Sachmängelhaftung (Musterbriefe für Mängelrügen)**

