



Übersicht der aktuellen Themen für Praktika



Ratings, November 2020

TARGUS works.

Neben der Projektarbeit bieten wir verschiedene Themen für Praktika an

	Thema	Kategorie	Kommentar
1	Projektunterstützung im der Beschaffung	Projektunterstützung (Praktikum)	Umsetzung in der Produktkostenoptimierung
2	Digitalisierung im Einkauf	Konzeptpapier/Prüfansatz (Praktikum)	Mehrwert für Einkauf und Unternehmensleitung
3	Einkaufscontrollings	Konzeptpapier/Prüfansatz (Praktikum, Arbeit)	Mehrwert für Einkauf und Unternehmensleitung
4	OpEx Know-how Entwicklung	Konzeptpapier (Praktikum)	Operational Excellence
5	Eigene Themen, wenn möglich	Verschieden	Unterstützung in der Produktentwicklung

Themenstellung

- Analyse des bestehenden Lieferantenportfolios und Identifikation von Schwachstellen
- Recherche zur Identifikation von neuen Lieferanten
- Erstellen von Ausschreibeunterlagen
- Betreuung von konkreten Anfragen
- Auswertung von Angeboten und Vorbereiten von Entscheidungsvorlagen
- Erlernen und Nutzen von Analyseverfahren
 - Gegenkalkulation
 - Linear Performance Pricing

Wichtige Endergebnisse

- Bewertetes Lieferantenportfolio im Hinblick auf relevante Dimensionen
- Liste mit Alternativlieferanten für jede Warengruppe
- Ausgewertete Liste mit Alternativ-Angeboten auf Teilebene
- Vorstellen der Ergebnisse im realen Projektumfeld beim Kunden in Österreich

Unternehmen:

TARGUS
Management Consulting

Dauer:

2 bis 3 Monate^[1]

Ansprechpartner:

Dr. Martin Kneip

Kontakt:

+49 172 2 44 05 66

Siehe auch: www.targusmc.com [1] Vor Ort, Verlängerungsthema möglich

Themenstellung

Ausgangssituation:

Die Digitalisierung umfasst immer mehr Bereiche im Unternehmen. Einkaufsfunktionen stehen hierbei besonders im Fokus, da durch mehr Transparenz und Automatisierung der Prozesse direkt ergebniswirksam Einsparungen erzielt werden können. TARGUS besitzt bereits für ausgewählte Digitalisierungselemente praxiserprobtes Wissen.

Aufgabeninhalte:

Sie erarbeiten gemeinsam mit einem TARGUS Berater in einem Kundenprojekt die Einführung von Digitalisierungstools

- Vertiefen eines Digitalisierungstools und detaillierte Konzeptionierung dessen Anwendung (bspw. eRfQ, eCatalog, C Teile Management, eBedarfsermittlung etc.)
- Marktanalyse & Bewertung von systemischen/singulären Anbietern
- Konzeptionierung der Einführung des Digitalisierungstools (Bewertung der finanziellen und prozessualen Vorteile, Erhebung der Voraussetzung und Ableiten von Implementierungsschritte)
- Verprobung & Dokumentation der Ergebnisse am Kundenbeispiel

Wichtige Endergebnisse

- Bewertung und Auswahl von Anbietern
- Konzeptionierung des methodischen Vorgehens
 - Bewertung der Eignung von Warengruppen/Materialien
 - Wann lohnt sich die spez. Form der Digitalisierung?
 - Wann wird welche Form eingesetzt
 - Wie sollte die konkrete operative Ausgestaltung aussehen?
- Pilotierung
 - Welche Informationen werden benötigt?
 - Welche Funktionen sollen mit eingebunden?
- Anschließender Review und Vorstellung der Ergebnisse

Unternehmen:

TARGUS
Management Consulting

Dauer:

4 bis 6 Monate^[1]

Ansprechpartner:

Martin Götttert

Kontakt:

+49 162 2397 407

Themenstellung

- Was macht einen erfolgreichen Einkauf aus und welche Kenngrößen des Einkaufscontrollings sind hier relevant?
- Welche Messgrößen dienen der Versorgungssicherheit, dem Risikomanagement und welche machen den kommerziellen Beitrag des Einkaufs zum Unternehmenserfolg sichtbar?
- Wie sieht die „ideale“ Balanced Scorecard für ein produzierendes Unternehmen aus?
 - Abgrenzung Einkaufserfolg vs. Einkaufskosten – was sind die richtigen Messgrößen?
 - Sind beispielsweise Anschaffungs- oder Lebenszykluskosten relevant?
 - Wie sollte ein Einkaufscontrolling aufgesetzt werden/ funktionieren?
 - Wie gelingt der Link zu den Größen, die zur Messung des Unternehmenserfolges genutzt werden (Ergebnis, EVA, ...)?
- Welche organisatorischen Konsequenzen hat es für das typische produzierende Unternehmen?

Wichtige Endergebnisse

- Kategorisierung der verschiedenen Kennzahlen
 - Definition der Kennzahlen
 - Identifikation von Vor- & Nachteilen (Was ist falsch, was wäre richtig?)
- Definition der idealen Balanced Scorecard für ein produzierendes Unternehmen
- Definition der Prozesse zur Erhebung der Kennzahlen (typische Schwierigkeiten bei der Erhebung)
- Anforderungen an Befugnisse des Einkaufs und seine Einbettung ins Unternehmen

Unternehmen:

TARGUS
Management Consulting

Dauer:

4 bis 6 Monate^[1]

Ansprechpartner:

Dr. Marcus Maubach

Kontakt:

+49 163 5 99 64 12

Siehe auch: www.targusmc.com [1] oder studienbegleitend

Themenstellung

- Einarbeitung in ein spezifisches Themenfeld von TARGUS im Bereich Operational Excellence
- Sichtung der bestehenden Unterlagen, Methoden, Werkzeuge usw.
- Aktive Zusammenarbeit und Unterstützung bei der Produktentwicklung mit den Schwerpunkten:
 - Weiterentwicklung der bestehenden Methoden und Werkzeuge
 - Aufbereitung von kundenneutralen Unterlagen
 - Entwicklung von Schulungsunterlagen
 - Entwicklung eines Vermarktungskonzeptes (Kundennutzen, potentielle Kunden)
 - Entwicklung von Akquise Unterlagen

Wichtige Endergebnisse

- Aufbereitete Unterlagen, Methoden und Werkzeuge, die im Rahmen der Akquisition verwendet werden können
- Vorstellung des Beratungsproduktes im Kollegenkreis
- Ggf. Schulungsveranstaltung im Rahmen einer bestehenden Beraterschulung

Unternehmen:



Dauer:

4 bis 6 Monate^[1]

Ansprechpartner:

Eric Vanck, Jürgen Tulow

Kontakt:

+49 173 579 8608

Siehe auch: www.targusmc.com [1] oder studienbegleitend



TARGUS Management Consulting AG
Dechenstraße 7
40878 Ratingen

Telefon: +49 2102 94 22 66
Mail: info@targusmc.de

www.targusmc.com

TARGUS Group North America, LLC.
26153 John R
Madison Heights, MI 48071

Phone: +1 (248) 541 33 20
Mail: info@targusmc.com

www.targusmc.com