PERFORMANCE BASED LOGISTICS

Workshop zur Wirtschaftlichkeit innovativer Vertragsmodelle mit Fallbeispielen aus Deutschland

Das Ziel dieses Seminars ist die Vermittlung von Grundlagenwissen zum Thema Performance Based Logistics (PBL). Inhaltlich werden die Ursprünge und Konzeptinhalte von PBL sowie die Potentiale dieses Ansatzes für die militärische Logistik erläutert. Dabei wird das Konzept auch in Verbindung zu anderen Kooperationskonzepten („Service-Level-Vertrag“, „Hole-in-the-wall-Prinzip“) gesetzt. Vielfältige Beispiele sowohl aus der Privatwirtschaft („Full-Service-Leasing“) wie auch aus der internationalen und nationalen Rüstungsbeschaffung werden vorgestellt. Ein Vorgehensmodell zur Entwicklung von PBL wird ebenso erläutert.

Ein zentrales Element des Seminars stellt die interaktive Be- und Erarbeitung von PBL-Inhalten dar (Workshop). Zum einen sollen Ziele, Erfolgsfaktoren und Risiken von PBL erkannt und bewertet werden. Dies erfolgt interaktiv in einer Gruppenphase. Daneben sollen die Teilnehmer ein PBL-Konzept in einem Fallbeispiel entwickeln und durchlaufen dabei die Stufen des Vorgehensmodells. Die Teilnehmer nehmen dabei unterschiedliche Rollen ein – von der ausschreibenden Stelle bis hin zum anbietenden Unternehmen. Ziel des Fallbeispiels ist es die erstellten Angebote zu vergleichen und die wirtschaftlichste Lösung – auch in Konkurrenz zu Nicht-PBL-Angeboten - zu identifizieren.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, Leiter und Mitarbeiter der Bereiche Geschäftsfeldentwicklung, Vertrieb, Verträge, Logistik und Support der wehrtechnischen Industrie
- Projektleiter und Führungskräfte der Bundeswehr
- In diesem Bereich tätige Berater

REFERENT

Prof. Dr. Michael Eßig &
Dr. Andreas Glas
Universität der Bundeswehr München

BEREICHE

Branchenunabhängig

INFORMATION

Sprache:	DE
Unterlagen:	DE
Teilnehmer:	5 – 12 Pers.
Dauer:	1 Tag
Preis:	660,00 € p.P. plus VAT
Code:	LG10

SEMINARINHALT

- Einführung zum Thema Wirtschaftlichkeit in der Rüstungsbeschaffung
- Performance Based Logistics (PBL) – Inhalte
  - Ursprünge und Auslöser für die Entwicklung hin zu PBL
  - Inhalte und Merkmale von PBL
  - Höhere Wirtschaftlichkeit von PBL? – Skizze einer „Win-Win-Situation“
  - Chancen und Risiken von PBL aus Industrie- und Streitkräfteperspektive
  - Vorstellung und Diskussion realer Fallbeispiele von PBL-Lösungen in der Bundeswehr
  - Managementmodell für die Erarbeitung von PBL-Konzepten
- Interaktive Phase / Fallstudie PBL
  - Erarbeitung der Zusammenhänge zwischen Zielen, Erfolgsfaktoren und Risiken von PBL
  - Erarbeiten von PBL-Angeboten mit Angebotsvergleich von PBL und Nicht-PBL-Angeboten