



EFFIZIENTES LIEFERANTENMANAGEMENT IN DER PRAXIS

UMSETZBARE METHODEN ZUR AUSWAHL, BEWERTUNG UND ENTWICKLUNG VON LIEFERANTEN

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie ein Lieferantenmanagement aufbauen, indem Sie Lieferanten auswählen, deren Leistungsfähigkeit bestimmen, ihre Entwicklungspotenziale erkennen und alle Prozessschritte in Ihre Einkaufsstrategie integrieren.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die auf nationalen und internationalen Märkten für die Lieferantenauswahl und -entwicklung verantwortlich sind und ihr Lieferantenmanagement optimieren möchten

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion von Beispielen der Teilnehmer, Gruppenarbeit, Checklisten, Leitfäden

SEMINARLEITUNG: Hanno Dettlof



SEMINARINHALTE

Einführung in das Lieferantenmanagement

- › Definition und strategische Planung – Bedeutung der Einkaufsstrategie für erfolgreiches Lieferantenmanagement
- › Nutzen/Aufwand eines Lieferantenmanagementkonzeptes
- › Ziele des Lieferantenmanagements
- › Elemente des Lieferantenmanagements
- › Organisatorische Voraussetzungen
- › Wer kommt ohne aktives Lieferantenmanagement aus?
- › Abgrenzung zum Supplier Relation Management

Lieferantenrecherche

- › Definition der Beschaffungsmarktforschung
- › Bedeutung des Porter-Modells bei der Recherchearbeit
- › Ziele und Aufwand der Recherchearbeit
- › Abgrenzung von Lieferantenselbstauskunft und Lieferantenregistrierung
- › Wie konsolidiere ich Marktinformationen und formuliere Empfehlungen?
- › Lieferantenvorauswahl oder die „ante-Lieferantenbewertung“

Lieferantenauswahl und -analyse

- › Lieferantenauswahlverfahren
- › K.O.-Kriterien
- › Nutzwertanalyse im Auswahlprozess
- › Gap-Analyse & Stärken-/Schwächen-Profile
- › Das Scope-Modell als Leitfaden für individuelle Auswahlkriterien
- › Welcher Lieferant passt zu meinen Unternehmenszielen?
- › Zulassungsprozesse und Kommunikation der Entscheidungen

Lieferantenbewertung und -entwicklung

- › Bewertungsmethoden
- › Nutzen von Bewertungen
- › Problematik bei Bewertungen
- › Abgrenzung zu Leistungsbewertungen
- › Umgang mit subjektiven Bewertungskriterien
- › Lieferantenentwicklungsportfolios
- › Entwicklungsmaßnahmen und deren Controlling

Lieferantenklassifizierung

- › Definitionen
- › Beispiele für branchenbezogene Lieferantenklassen
- › Warum sind Lieferantenklassen sinnvoll?
- › Welche Erwartungen wecken Klassen beim Lieferanten?
- › Vertragliche Aspekte von Lieferantensegmentierung
- › Lieferantenportfolioanalyse als Klassifizierungsmethode
- › Ableitung von Normstrategien aus dem Lieferantenportfolio

Arbeit mit dem Lieferanten

- › Anfragetechnik als Schlüssel zu Kostenoptimierungen – wie realistisch ist eine „Open-Book-Kalkulation“?
- › Preisstrukturanalyse
- › Total-Cost-of-Ownership-Ansätze als „Türöffner“ für Lieferantenintegration
- › Idee der Lieferantenworkshops zur Kostenoptimierung – was denkt der Lieferant über uns?
- › Innovationsmanagement – der glaubwürdige Umgang mit Lieferantenideen

Einschätzung und Umgang mit Liefer(anten)risiken

- › Einschätzung von Lieferrisiken am Beispiel eines Materialgruppenportfolios
- › Welches Interesse hat der Lieferant an uns?
- › Stimmt die Marktmachtbalance mit dem Lieferanten noch?
- › Erstellung eines Risk-Management-Portfolios
- › Maßnahmen zur Risikoreduzierung



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



02. – 03.09.2025
09. – 10.12.2025
14. – 15.04.2026
07. – 08.07.2026



HAMBURG
FRANKFURT
KASSEL
NÜRNBERG



352509005
352512023
352604005
352607006



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr