



# KOSTENOPTIMIERUNG IM ELEKTRONIKEINKAUF

## BESCHAFFUNGSMÄRKTE, LIEFERANTENAUSWAHL, KOSTENANALYSE

Beim Einkauf von Baugruppen und Bauelementen der Elektronik sind Informationen über die Preisstruktur der betreffenden Komponenten und Hintergrundwissen über Beschaffungsmärkte und Lieferanten entscheidend, um Angebote prüfen und Preisverhandlungen führen zu können. Durch eine strategische Vorgehensweise können versteckte Kosten erkannt und Einsparungen erzielt werden. Im Rahmen des Seminars lernen Sie, welche Faktoren sich auf die Preisbildung auswirken und welche Methoden Sie anwenden können, um mehr Kostentransparenz zu gewinnen sowie kostenoptimiert einzukaufen. Außerdem wird konkret die wichtige Unterscheidung von Preisen und Kosten beleuchtet. Anhand von Beispielen aus der Praxis (z.B. Leiterplatten, elektronische Baugruppen) und konkreten Aufgabenstellungen wird die Thematik anschaulich vermittelt.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf Elektronik (Bauelemente und Baugruppen), Materialgruppenmanagement, Strategischer Einkauf, Supply Chain Management und alle Fachbereiche, die in die Beschaffung von Elektronik eingebunden sind

**METHODIK:** Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion  
Unterlagen: Englisch, Vortragssprache: Deutsch

**SEMINARLEITUNG:** Mario Bruggmann



### SEMINARINHALTE

#### Warengruppenmanagement Elektronik

- › Materialgruppenstrategie
- › Lieferantenstrategie
- › Produktstrategie

#### Strategische Vorbereitung und Ausschreibung

- › Aufbereitung der Anfragedaten
- › Einkaufsspezifikationen formulieren
- › Dokumentation von Preisanfragen (RFQ)
- › Aufbereitung der Dokumentation
- › Berücksichtigung von Spezialitäten, Vorzugsherstellern und Varianten
- › Spezifikationen der Elektronikanwendungen
- › Einkaufsspezifikationen formulieren

#### Kostenanalyse und Identifizierung von Potenzialen

- › Erwartungen und Target Pricing
- › Nutzwertanalyse
- › Wertanalyse/Kostenanalyse – versteckte Kosten
- › Kostenvergleich (Benchmark) mit der TCO-Methode
- › Optimierungspotenziale identifizieren
- › [Gruppenarbeit](#)

#### TCO-Ansatz

- › Transparenz mithilfe des TCO-Ansatzes
- › Erarbeiten von Optimierungspotenzialen
- › Auswertung der Ergebnisse
- › [Fallstudie](#)

#### Beschaffungsmarktwahl

- › Relevante Beschaffungsländer und -regionen für Elektronik
- › Informationsquellen
- › Wichtige Faktoren beim Einkauf in Low Cost Countries
- › [Gruppenarbeit](#)

#### Lieferantenauswahl und -management

- › Pragmatisches Vorgehen bei der Beurteilung von potenziellen Lieferanten
- › Vorgehensweise und Tipps
- › Qualitätsaudit, Bemusterung und Freigabe
- › Lieferantenmanagement

#### Erfolgreiche Umsetzung in der Praxis

- › Erfahrungsaustausch und praktische Beispiele
- › Strategischer Ansatz „Local for Local“
- › Entflechtung von Supply Chains zur Einsparung von Kosten
- › Beschaffung von Baugruppen – Kostenoptimierung durch Einkauf weiterer Warengruppen
- › Kreativer Ansatz zur Preisfindung in strategischen Lieferantenspartnerschaften



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



20. – 21.10.2025  
13. – 14.04.2026



**HAMBURG**  
**MÜNCHEN**



352510029  
352604003



**1.495,-**  
**1.495,-**



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