



DIE ERFOLGREICHE EINKAUFSLEITUNG

DEN EINKAUF ZU SPITZENLEISTUNGEN FÜHREN

Sie erhalten und erarbeiten Fachwissen, das darauf abzielt, ganzheitlich die Effizienz und Effektivität Ihres Einkaufs zu steigern, Ihre Einkaufsabteilung optimal zu organisieren, zusätzliche Einsparpotenziale zu identifizieren und umzusetzen, den Erfolg konsequent zu messen und zu kommunizieren sowie die Akzeptanz des Einkaufs im Unternehmen maßgeblich zu verbessern. Des Weiteren werden aktuelle Einkaufsstrategien, Methoden und Werkzeuge vorgestellt.

ZIELGRUPPE: Führungs- und Führungsnachwuchskräfte im Bereich Einkauf, die ein systematisches und managementorientiertes Wissen aufbauen möchten, wie sie die Leistungsfähigkeit ihrer Einkaufsabteilung verbessern und den Stellenwert des Einkaufs erhöhen können. Das Seminar richtet sich auch an erfahrene Einkaufsleitungen, die ihr Wissen auffrischen und sich über die neuesten Trends informieren wollen.

METHODIK: Lernaktiver Workshop, praxisorientierte Wissensvermittlung, Erfahrungsaustausch und Gruppenarbeiten

SEMINARLEITUNG: Thomas Roithmeier



[bme.de/kom-ek](https://www.bme.de/kom-ek)

SEMINARINHALTE

Der neue Stellenwert des Einkaufs

- Warum die Professionalisierung des Einkaufs unumgänglich ist
- Rolle und Aufgaben exzellenter Einkaufsabteilungen
- Arbeitsweisen herausragender Einkaufsabteilungen
- Die Stufen zum Weltklasse-Einkauf erfolgreich meistern
- Die 10 wichtigsten Merkmale eines Weltklasse-Einkaufs
- Der agile Einkauf: was es bedeutet, wie es sich auswirkt
- **Checkliste: 75 Merkmale von Weltklasse-Einkaufsorganisationen**

Die Basis für den Erfolg: Organisation des Einkaufs und Kompetenz der Mitarbeiter

- „Empowerment“: den Einkauf als Ergebnisbringer positionieren
- Effiziente und effektive Organisationsformen des Einkaufs
- Funktionen in Weltklasse-Einkaufsorganisationen
- Anforderungen an die Kompetenz der Mitarbeiter
- Kompetenzlücken identifizieren und schließen
- Nicht feilschen, sondern betriebswirtschaftlich argumentieren: wie Einkaufsprofis verhandeln
- „The Battle for Talents“: die besten Fachkräfte finden und halten
- Todsünden im Einkauf
- Nie wieder „ausgebremst“ oder blockiert: Methoden zur Verbesserung der Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen
- **Fragebogen: Messung der Akzeptanz der Leistungen und der Leistungsfähigkeit des Einkaufs im Unternehmen**

Ergebnisorientierte Identifikation von Einsparpotenzialen im gesamten Einkaufsvolumen

- Die Grundlage des Erfolges: strategische Analyse und Strukturierung des gesamten Einkaufsvolumens
- Kostensenkungspotenziale nach dem „Total-Cost-of-Ownership“-Prinzip identifizieren
- Die 40 effektivsten Kostensenkungshebel zur nachhaltigen Senkung der Beschaffungskosten
- Projektorientierte Planung zur Umsetzung von identifizierten Einsparpotenzialen
- **Best-Practice-Tool: warengruppenorientierte Planung und Berechnung von Einsparpotenzialen**

Erfolgreiche Ausschreibungs- und Vergabestrategien

- Entwicklung und Umsetzung von Global-Sourcing-Strategien: Voraussetzungen, Fallstricke, Erfolgsfaktoren

- Wie mit interdisziplinären Einkaufsteams projektorientiert Warengruppen auf den Weltmärkten platziert werden
- Globale Lead-Buyer-Strategien zur Reduzierung der Lieferantenbasis und Senkung der Beschaffungskosten
- Global Research: wie Lieferanten schnell und effizient weltweit identifiziert und systematisch qualifiziert werden
- Supply Chain Risk Management: Methoden zu Identifizierung und Management von Beschaffungsrisiken
- Vorgehensweisen und entscheidende Aspekte bei der Auditierung von Lieferanten
- Prozessoptimierung und Kostensenkung durch eSourcing- und eProcurement-Instrumente
- Instrumente zur Einbindung von Lieferanten-Know-how
- **Best-Practice-Tools:**
 - „Ideal Supplier Profile“ zur technischen Qualifizierung von Lieferanten
 - **Marktmachtportfolio zur Ableitung der Beschaffungsstrategie**
 - **Identifizierung und Management von Supply-Chain-Risiken**

Wesentliche Aspekte des strategischen und operativen Lieferantenmanagements

- „Best-in-Class“ Supplier Relationship Management (SRM): Ziele, Bausteine und Prozesse
- Die Lieferantenbewertung als Kerninstrument des Lieferantenmanagements: Anforderungen, Teilbereiche, Inhalte
- Strategische Analyse von Lieferantenportfolios und einzelner Lieferanten
- Entwicklungsstrategien für unterschiedliche Lieferantentypen
- Controllingprozess im Lieferantenmanagement
- **Best-Practice-Beispiel: Professionelle Lieferantenbewertung**

Erfolg ist kein Zufall: Steuerung und Kontrolle des Einkaufs und seiner Ergebnisse

- Effektives und leistungsfähiges Einkaufscontrolling
- Einkaufserfolge messen, ausweisen und berichten
- Definition von Einkaufserfolgen und ergebnisorientierte Berechnungsformeln
- Ergebnisbeitrag des Einkaufs planen, messen und überwachen
- Die 90 wichtigsten Kennzahlen zur ganzheitlichen Messung und systematischen Steuerung des Einkaufs
- **Best-Practice-Beispiel: GuV-orientierte Einkaufsberichterstattung**



24. – 26.09.2025
26. – 28.11.2025
11. – 13.03.2026
17. – 19.06.2026

ONLINE
HAMBURG
MÜNCHEN
ONLINE



382530922
352511041
352603017
382630631

1.895,-
1.895,-
1.895,-
1.895,-

PRÄSENZ/ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de