



EINKAUF VON BERATUNGSLEISTUNGEN

TOOLS UND METHODEN ZUR PROFESSIONALISIERUNG DES BERATUNGSEINKAUFS

In diesem kompakten Grundlagenseminar lernen Sie, welche Möglichkeiten Sie haben, den Einkauf von Beratungsleistungen zu professionalisieren, um damit mehr Wertschöpfung in Ihrem Unternehmen zu realisieren. Sie erfahren, wie Sie den richtigen Beratungsdienstleister suchen, auswählen, die zu erbringende Leistung ausschreiben, Angebote auswerten und vergleichen können. Sie erfahren, wie Prozesse beim Beratungseinkauf optimiert, die Qualität sichergestellt und möglichst viele Eckdaten in Rahmenverträgen fixiert werden können. Zahlreiche Praxisbeispiele verdeutlichen anschaulich die Seminarinhalte und liefern Ihnen wertvolle Anregungen für den Alltag.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter und Einkäufer aus dem Nicht-Produktionsbereich, die für Beratungsprojekte verantwortlich sind. Angesprochen sind Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Logistik und Materialwirtschaft, IT-Einkauf, Marketing, Personal, Organisation und Controlling.

METHODIK: Kurzvorträge, praxisorientierte Fallbeispiele, Checklisten und Bewertungsmatrix

SEMINARLEITUNG: Andrea Münch



www.bme.de/bek-ber

SEMINARINHALTE

Auswahl von Beratungsdienstleistern

- › Beratungslandschaft in Deutschland
- › Welche Beratungsleistungen gibt es?
- › Zulassungsprozess für Beratungshäuser

Internes Prozessmanagement bei der Beschaffung von Beratungsleistungen

- › Spezifizierung des Beratungsbedarfes
- › Rolle von Bedarfsträgern, Einkauf und Fachabteilungen
- › Nutzung interner Ressourcen vor externer Vergabe
- › Wie wird eine optimale Vergabe unter aktiver Beteiligung des Einkaufs sichergestellt?
- › Maverick Buying vermeiden

Auswahlkriterien für die Einordnung der einzelnen Berater in Qualifikationsstufen

- › Wie lassen sich Beratungen auswählen?
- › Die richtige Vorauswahl
- › Standard für die Qualifikationsstufen von Beratern
- › Einheitliche Klassifizierung von Qualifikationsstufen als Basis der Vergleichbarkeit und Transparenz
- › Referenzen der Beratungshäuser vs. Referenzen der einzelnen Personen
- › **Übungsbeispiel: Beraterauswahl**

Regelungen und Spezifikationen bei der Ausschreibung

- › Wann müssen Ausschreibungen erfolgen?
- › Wie viele Angebote sind einzuholen?
- › Neuausschreibung oder Folgeaufträge?
- › Besetzung der Projekte

Effiziente Gestaltung der Ausschreibungen und des Vergabeprozesses

- › Zeitpunkt und Modalitäten der Ausschreibung
- › Ohne eindeutige Definition der Beratungsziele keine klare Leistungsbeschreibung
- › Von der Spezifikation bis zur Vergabe

- › Aufbau einer Ausschreibung
- › Wie können einzelne Angebote besser verglichen werden?
- › „Beauty Contest“ vor Ausschreibung
- › Erstellen einer Bewertungsmatrix
- › Feedbackrunden zur Qualitätssicherung
- › **Praxisbeispiel: von der Bedarfsbestimmung über die Ausschreibung zur Vergabe**

Preis- und Abrechnungsmodalitäten beim Beratungseinkauf

- › Verschiedene Preismodelle für die Verhandlung
- › Transparenz beim Vergleich der Angebote
- › Kriterien für die Preisfestlegung
- › Verschiedene Abrechnungstypen: nach Aufwand, Festpreise, erfolgsabhängige Komponente
- › Abrechnungsmodalitäten und Zusatzkosten

Qualitätssicherung: Messbarkeit des Beratungserfolges

- › Sicherstellung der Qualität bei Prozessen
- › Wie können Savings erzielt werden?
- › Wie kann hohe Kundenzufriedenheit erzielt werden?
- › Bewertung von Beratungsunternehmen, Beratungsprojekten und Beratern

Möglichkeiten bei der Preisverhandlung

- › Bonus-/Malus-Systeme
- › Preisspannen

Die wichtigsten Eckdaten eines Rahmenvertrages

- › Wichtige Klauseln und zusätzliche Aspekte
- › Änderung des Leistungsumfanges bei Mehr- und Minderleistungen
- › Vergütung und Zahlungskonditionen
- › Haftung und Haftungsausschluss
- › Geheimhaltung, Laufzeit von Verträgen und Kündigung
- › Sperrvermerke als „Ultima Ratio“ bei unzureichender Leistung
- › Überprüfung des Beratungserfolges – wie einigt man sich?

			zzgl. MwSt.	
28.04.2026 20.10.2026	HAMBURG FRANKFURT	352604031 352610024	895,- 895,-	PRÄSENZ: 09.00 – 17.00 Uhr