



EINKAUFSALLIANZEN UND -KOOPERATIONEN

DIE ULTIMATIVE HERAUSFORDERUNG FÜR DEN STRATEGISCHEN EINKAUF UND DAS TOP-MANAGEMENT

In einer zunehmend globalisierten und wettbewerbsintensiven Wirtschaft wird die Beschaffung für Unternehmen immer komplexer und kostenintensiver. Einkaufskooperationen und -allianzen bieten hier eine Möglichkeit, durch gebündelte Einkaufsvolumina, bessere Verhandlungspositionen und gemeinsame Ressourcen erhebliche Vorteile zu erzielen. In diesem Seminar lernen Sie einen Standard-Prozess zur Planung, Überwachung und Steuerung von Beschaffungsk Kooperationen und „beschaffungsrelevanten Kooperationen“ sowie die typischen Herausforderungen im Kooperationsmanagement kennen. Sie erfahren, wie die Entwicklung von Kooperationsstrategien und ihre Integration in Ihre Beschaffungsstrategien gelingt.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter im Strategischen Einkauf, Teamleiter, Einkaufsleitung, Geschäftsführung kleiner und mittelständischer Unternehmen, Programmleiter, Projektleiter, Mitarbeiter von Strategieabteilungen

METHODIK: Abfrage der Erwartungen und Interessensschwerpunkte, Vortrag, Gruppendiskussion, Gruppenarbeit und praktische Übungen

SEMINARLEITUNG: Thomas Meyer



www.bme.de/eks-eko

SEMINARINHALTE

Definitionen, Typen von Kooperationen und Allianzen – Wovon sprechen wir?

- Das erweiterte Unternehmenskontinuum – die ganze Bandbreite der Kooperationen und Allianzen
- Beschaffungsk Kooperationen und beschaffungsrelevante Kooperationen
- Entscheidungen für das Aufsetzen von Kooperationen – Vorsicht mit Gemischtwarenläden – Klare Mission und positiver Businessplan als Grundvoraussetzung?

Ziele von Beschaffungsk Kooperationen – Was wollen wir erreichen?

- Mengeneffekte (Economies of Scale „EOS“)
- Entwicklungskostenteilung (Development Cost Sharing „DCS“)
- In-House Process Cost Savings „IHPCS“
- Nicht beschaffungsrelevante Ziele („strategische“, Marketing u. Vertrieb, Betrieb ...)

Typen vertragsbasierter Beschaffungsk Kooperationen

- Welche Konstellationen und Möglichkeiten gibt es?
- Was ist bei den verschiedenen Modellen zu beachten?

Beschaffungsstrategie –

Wo machen Beschaffungsk Kooperationen Sinn?

- Beispiel C-Artikel: Kopierpapier, Büromaterial & Co
- Beispiel ATM Software-/Systementwicklung
- Beispiel ILS Systeme
- Beispiele – Flugsicherung, Flugzeugbau und Automobilindustrie

Der Common Procurement Capital Budgeting Prozess

- Auswahl der Kooperationskandidaten
 - Start von der grünen Wiese: Brainstorming und Longlisting
 - Filterung und Shortlisting
 - Commodity Business Planning als Entscheidung über Kooperationskandidaten
- Abschluss von Kooperationsverträgen
- Harmonisierung der funktionalen und nicht funktionalen Anforderungen
- Common Supplier Management
- Zwischenbilanzierung und Ausgleichszahlungen

Betrieb, Entwicklung und Pflege der Kooperation (Cooperation Maintenance)

- Gremienmanagement und Beziehungspflege
- Zwischenbilanzen und Kontrolle (Cooperation Health-Checking)
- Verbesserung der Kooperation (Improvement Potentials)

Tools und Know-how

- Common Procurement Business Planning – Checkliste
- Kooperationsverträge – Verhandlung und Abschluss
- Equal ROI Principle

Herausforderungen und Lösungsansätze

- Ungleichheit von Aufwänden und Nutzen
- Kulturelle Unterschiede & Cross Cultural Communication/Management
- Principle Agent Problem (Verselbstständigung)
- Unklare Mission und Strategie
- Organisation des Kooperationsmanagements im Unternehmen – eine Einkaufsaufgabe?

			zzgl. MwSt.	
26.11.2026	ONLINE		382631132	895,-
01.06.2027	ONLINE		382730601	895,-
07.10.2027	ONLINE		382731008	895,-
				ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr