



STRATEGISCHES MATERIALGRUPPENMANAGEMENT

PROFESSIONALISIERUNG IM MATERIALEINKAUF

Ein professionelles Materialgruppenmanagement ist ein zentraler Erfolgsfaktor für einen leistungsfähigen und wertorientierten Einkauf. Es schafft Transparenz über Beschaffungsvolumina, identifiziert Einsparpotenziale und bildet die Grundlage für nachhaltige Beschaffungsstrategien. Im operativen Einkaufsalltag fehlt häufig die Zeit, Materialgruppen systematisch zu analysieren und strategisch weiterzuentwickeln.

Dieses Seminar vermittelt eine praxiserprobte Vorgehensweise, mit der Sie Materialgruppen strukturieren, priorisieren und strategisch entwickeln. Sie lernen, interne Bedarfs- und Ausgabestrukturen mit externen Beschaffungsmärkten zu verknüpfen, geeignete Materialgruppenstrategien abzuleiten und diese erfolgreich in die Einkaufspraxis zu überführen.

Anhand bewährter Methoden, praxisorientierter Werkzeuge und einer realitätsnahen Case Study entwickeln Sie einen strukturierten Ansatz für Ihr eigenes Materialgruppenmanagement. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Materialgruppen gezielt zu steuern, Beschaffungsrisiken zu reduzieren und einen Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens zu leisten.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und strategischem Einkauf sowie Verantwortliche, die Materialgruppen entwickeln, Einkaufsstrategien erarbeiten oder ein professionelles Materialgruppenmanagement aufbauen bzw. weiterentwickeln möchten

METHODIK: Mix aus Fachvorträgen, Best-Practice-Beispielen, praxiserprobten Templates, Gruppenarbeiten, interaktiven Diskussionen und einer umfassenden Case Study, konkrete Werkzeuge und Methoden

SEMINARLEITUNG: Prof. Dr. Alexander E. Meier oder Prof. Dr. Christoffer Schneider



www.bme.de/eks-mgm

SEMINARINHALTE

Materialgruppen und Materialgruppenmanagement

- › Materialgruppenmanagement – gemeinsames Verständnis
- › Ziele und Nutzen des MGM
- › Bildung und Priorisierung von Materialgruppen

Analyse von Materialgruppen

- › Interne Materialgruppenanalyse
- › Externe Beschaffungsmarktanalyse

Strategieentwicklung auf Materialgruppenebene

- › Portfolios zur Strategieableitung
- › SWOT-Analyse und TOWS-Matrix zur Strategieableitung

Case Study zur Anwendung des Gelernten

Hinweise und Praxisbeispiele für die erfolgreiche Einführung des MGM



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

			zzgl. MwSt.	
25.11.2026	STUTTGART	352611032	895,-	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr
16.06.2027	ONLINE	382730623	895,-	
24.11.2027	KÖLN	352711032	895,-	