



WARENGRUPPE EXTERNES PERSONAL – EINKAUFSTRATEGIEN UND PREISGESTALTUNG

Als Einkaufsverantwortliche:r wird Sie die Kategorie „External Workforce“ und die damit einhergehenden, unterschiedlichen Ausprägungen in besonderem Maße fordern. Ziel des Seminars ist es, Ihnen ein ganzheitliches Verständnis der Thematik aufzuzeigen – als Basis und für die nächsten Schritte der eigenen Einkaufsstrategie. Vertiefend eingegangen wird dabei auf den Markt, die Beauftragungsformen der Arbeitnehmerüberlassung (ANÜ) und des Contractings von Freelancern über Werk-/Dienstverträge (insbesondere über Provider) sowie auf eine detaillierte Darstellung zur Preistransparenz dieser beiden Auftragsformen. Außerdem sprechen wir darüber, wie Sie „perfekte Portfolios“ aus passenden Lieferanten aufbauen können. Flankierend betrachten wir Herangehensweisen aus der Praxis zu den o.g. Herausforderungen, vor denen Einkäufer regelmäßig stehen, und diskutieren diese miteinander.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Indirekter Einkauf und Einkauf von Fremdleistungen mit Schwerpunkt externe Dienstleistungen (oft auch „Professional Services“ genannt). Da nicht in allen Unternehmen die komplette Verantwortlichkeit für Fremdpersonal in der Einkaufsabteilung liegt, richtet sich der Workshop auch explizit an andere Verantwortungsbereiche in Unternehmen, wie z.B. Personal, Recht, Projektteams oder Abteilungsleitungsfunktionen.

METHODIK: Vorträge, Praxisbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeit

SEMINARLEITUNG: Sebastian Stricker



www.bme.de/bek-per

SEMINARINHALTE

Einführung und Hintergründe

- › Besonderheiten der Warengruppe
- › Begrifflichkeiten und Abgrenzung der Beauftragungsformen
- › Der Markt für externes Personal
- › Trends und Treiber der nächsten Jahre

Rechtliches Umfeld aus praktischer Sicht

- › Vertragsarten und Rechtsrahmen
- › ANÜ
- › Contracting
- › Compliance

Einkaufsstrategien

- › IST-/Zielbild-Analyse
- › Lieferantenportfolios aufstellen
- › Preisgerüst in der ANÜ
- › Preisgerüst Contracting
- › Zusammenarbeit innerhalb der eigenen Organisation
- › Category- und Lieferantenmanagement in der Praxis

Themen der Teilnehmer und gemeinsame Diskussion



Key Learnings

- › Sie erlangen neue Kenntnisse zum Einkauf von Arbeitnehmerüberlassung, Contracting mit Freelancern und Interim Managern, Outsourcing über Werk-/Dienstverträge sowie die Beauftragung von Personaldirektvermittlern, sogenannten „Headhuntern“.
- › Wir betrachten umfassend die herausfordernde Interdisziplinarität des Themenfeldes aus „Personal“, „Einkauf“ und „Recht“ und identifizieren Hebel, durch die Sie zukünftig Savings generieren können.
- › Zusätzlich werden Sie sensibilisiert, sich innerhalb Ihrer Organisation erfolgreich der Schnittstellendynamik der beteiligten Funktionen (insbes. zwischen Einkauf, HR und Bedarfsträgern) zu stellen.



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



22.04.2027
28.10.2027



ONLINE
ONLINE



382730424
382731028



zzgl.
MWSt.

895,-
895,-



ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de