



GRUNDSÄTZE UND WERKZEUGE FÜR DEN EINKAUF VON DIENSTLEISTUNGEN

METHODIK UND PRAXIS ZUR POTENZIALNUTZUNG UND RISIKOVERMEIDUNG

In diesem Seminar erlernen Sie die wesentlichen Grundsätze für den Einkauf von Dienstleistungen. An konkreten Fällen wird Ihnen vermittelt, was aus betriebswirtschaftlicher Sicht zu beachten ist, damit der Einkauf von Dienstleistungen effizient und effektiv erfolgen kann und Risiken vermieden werden. Sie erfahren, welche Charakteristika das Beschaffungsgebiet „Dienstleistungen“ aufweist, wie man sich einem solchen komplexen Sachgebiet nähert und mit welchen Werkzeugen man es bearbeitet, damit man die entsprechenden Beschaffungen ergebnisorientiert durchführen kann.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die für Beschaffung und Outsourcing von Dienstleistungen zuständig sind und die sich neben der Kostenreduzierung auch für Maßnahmen zur Versorgungssicherheit, Qualitätssicherung und Risikominimierung interessieren

METHODIK: Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: Dr. Heinz Schäffer



www.bme.de/bek-dle

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Beschaffung von Dienstleistungen

- › Charakteristika
- › Ziele, Strategien und Maßnahmen
- › Ablaufprozesse
- › Regelung der Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten
- › Veränderungen im Einkauf
- › Veränderungsmanagement
- › Optimierungsszenarien
- › Potenzialermittlung

Konkretisierung des Einkaufs von Dienstleistungen

- › Arten, Klassifizierung und Kategorisierung von Dienstleistungen
- › Strategien zur Bearbeitung der Dienstleistungskategorien
- › Abstimmung mit den internen Bedarfsträgern

Von der Lieferantenauswahl bis zur Leistungsabnahme

- › Herangehensweise bei der Auswahl von Dienstleistern
- › Kriterien zur Lieferantenauswahl
- › Angebotseinholung und -bewertung
- › Verhandlungsvorbereitung und -durchführung
- › Hinweise zur Vertragsgestaltung
- › Dienstleistungsbeauftragung
- › Leistungsabnahme
- › Sicht des Dienstleisters auf das einkaufende Unternehmen

Betrachtung von Potenzialen und Risiken

- › Analyse der Ausgabedaten (Kernfrage: Wo und wie wird das Geld ausgegeben?)
- › Analyse und Optimierung von Potenzialen
- › Risikoidentifikation
- › Strategien zur Risikovermeidung
- › Entscheidung vorbereiten und herbeiführen
- › Methodischer Ansatz zur effizienten und effektiven Entscheidungsfindung
- › Gemeinsame Vereinbarung von Kriterien
- › Einheitliche Bewertung von Lösungen
- › Nachvollziehbare Dokumentation
- › Validierung der Entscheidung

Fall- und Praxisbeispiele für die effiziente Beschaffung von Dienstleistungen anhand von ...

- › Elektroarbeiten
- › Umzugsdienstleistung
- › Management-Beratung
- › Sonstige Dienstleistungen (Reinigung, Wartung etc.)



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



Rechtliche Fragestellungen behandelt das Seminar „Dienstleistungsverträge in der Einkaufspraxis“ (Seite 208).



06. – 07.07.2026
02. – 03.11.2026



NÜRNBERG
WIESBADEN



352607004
352611002



zzgl.
MWSt.
1.595,-
1.595,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr