

Erfolgreicher Einkauf von Stahl: mit Stabilität und Flexibilität (Präsenz)

Strategien für den Rohstoffeinkauf entwickeln und erfolgreich umsetzen

Volatile Märkte zeichnen den Rohstoffeinkauf aus. Als Einkäufer:in, speziell im Stahlmarkt, bedeutet dies, auf etwaige Ad-hoc-Veränderungen reagieren zu können und dabei eine ausgewogene Kosten- und Lieferbasis beizubehalten. Hierbei muss man den Markt sowie Preiseinflüsse und -hebel kennen und nutzen, und diese effektiv mit Partner:innen und mittels Verträgen umsetzen. In diesem Training wird vermittelt, wie erfolgreich im Stahleinkauf agiert und nachhaltig die Liefer- und Wettbewerbsfähigkeit der Organisation gesichert werden kann.

Inhalte

Aktuelle Marktlage und zukünftige Trends im Rohstoffmarkt

- Märkte und Strukturen – Grundlagen.
- Struktur und Veränderungen am Beispiel des Stahlmarktes.
- Bedarfs- und Angebotsentwicklung am Stahlmarkt.
- Einflüsse der Globalisierung sowie technischer Entwicklungen.
- Relevante Marktpayer:innen.

Preisentwicklung und Verfügbarkeiten

- Frühwarnindikatoren und Anzeichen von Veränderungen.
- Auswirkung von Verfügbarkeit auf Preis und Qualität.
- Gründe der Volatilität an Rohstoffmärkten.
- Kostentreiber Globalisierung und Nachhaltigkeitsanforderungen.
- Stahlindizes und Bewertung.
- Einschätzung und Bewertung der Preisentwicklung in Theorie und Praxis.

Markt- und Branchenkenntnisse entwickeln

- Werkstoffwissen inkl. Alternativbetrachtung aufbauen.
- Unterschiedliche Halbzeuge einordnen und bewerten.
- Herstellprozesse von Grundmaterialien und Halbzeugen.
- Normengebung in der Stahlindustrie und Relevanz für den Einkauf.
- Qualitätssicherung in der Stahlindustrie.

Strategien im Rohstoffeinkauf

- Definition der richtigen Einkaufsstrategie im Stahlbereich.
- Segmentierung und Absicherung durch 2nd Source.
- Preishebel im Rohstoffeinkauf.
- Vom Rohmaterialeinkauf zum Service-Provider.
- Werke, Vertreter:innen, Händler:innen und Service Center – die Unterschiede.
- Logistik und Lagerlösungen zur Absicherung und Kostenoptimierung.

Auswahl der richtigen Lieferanten

- Berücksichtigung der wichtigsten Parameter zur Lieferantenauswahl im Stahleinkauf.
- Anforderungsprofil an einen Lieferanten.
- Auswahl und Zusammenarbeit.
- Der/Die richtige Partner:in für deine Organisation.
- Interaktion mit deinen Lieferanten als Stahl-Einkäufer:in – Best Practice.

Verbindlichkeit und Flexibilität sicherstellen mit effektiven Verträgen

- Vertragsgrundlagen zum Stahleinkauf.
- Preissicherung und Flexibilität in Verträgen.
- Vertragslaufzeiten und -modalitäten.
- Beauftragungs- und Abrufszenarien gekonnt definieren und umsetzen.
- Umgang mit unvorhergesehenen Ereignissen – effektive Vertragsregelungen.

Performance-Steuerung und Risikomanagement

- Portfoliooptimierung und Reduktion von Kosten, Beständen und Zeit.
- Enge Kooperation mit den eigenen Stahl-Lieferanten.

- Aktive Performance-Überwachung der Lieferleistung.
- Frühzeitig Risiken erkennen und managen.
- Best Practice zur erfolgreichen Gestaltung des Stahleinkaufs.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Informationen zu Rohstoffmärkten und deren Besonderheiten werden bereitgestellt.
- Es wird gezeigt, wie Strategien für den Rohstoffeinkauf entwickelt und erfolgreich umgesetzt werden können.
- Durch Praxisbeispiele wird vermittelt, wie Verträge mit Rohstoffanbieter:innen effektiv geschlossen werden.
- Es wird gelernt, wie im Rohmaterialbereich aktiv und erfolgreich mit Lieferanten zusammengearbeitet werden kann.

Methoden

Trainer:innen-Input, Gruppen- und Einzelübungen, Best-Practice-Beispiele, Arbeitshilfen und Checklisten, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Praxisworkshop.

Teilnehmer:innenkreis

Einkaufsleiter:innen, strategische Einkäufer:innen, Rohmaterialeinkäufer:innen, Projekteinkäufer:innen, Leiter:innen Supply Chain, Supply Chain Manager:innen etc.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Prof. Dr. Gerhard Lechner

Dipl.-Wirtschaftsing. (FH), MBA, PhD;
COO / Projekt Manager bei einem
Consulting-Unternehmen; Professor
für Betriebswirtschaftslehre, insb.
Produktions-, Materialwirtschaft, an

der DHBW Karlsruhe und
Lehrbeauftragter an der TH Nürnberg
& FOM München. Schwerpunkte:
Lieferantenmanagement, Vertriebs-
und Unternehmensstrategie.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Erfolgreicher Einkauf von Stahl: mit Stabilität und Flexibilität (Live-Online)

Strategien für den Rohstoffeinkauf entwickeln und erfolgreich umsetzen

Volatile Märkte zeichnen den Rohstoffeinkauf aus. Als Einkäufer:in, speziell im Stahlmarkt, bedeutet dies, auf etwaige Ad-hoc-Veränderungen reagieren zu können und dabei eine ausgewogene Kosten- und Lieferbasis beizubehalten. Hierbei muss man den Markt sowie Preiseinflüsse und -hebel kennen und nutzen, und diese effektiv mit Partner:innen und mittels Verträgen umsetzen. In diesem Training wird vermittelt, wie erfolgreich im Stahleinkauf agiert und nachhaltig die Liefer- und Wettbewerbsfähigkeit der Organisation gesichert werden kann.

Inhalte

Aktuelle Marktlage und zukünftige Trends im Rohstoffmarkt

- Märkte und Strukturen – Grundlagen.
- Struktur und Veränderungen am Beispiel des Stahlmarktes.
- Bedarfs- und Angebotsentwicklung am Stahlmarkt.
- Einflüsse der Globalisierung sowie technischer Entwicklungen.
- Relevante Marktpayer:innen.

Preisentwicklung und Verfügbarkeiten

- Frühwarnindikatoren und Anzeichen von Veränderungen.
- Auswirkung von Verfügbarkeit auf Preis und Qualität.
- Gründe der Volatilität an Rohstoffmärkten.
- Kostentreiber Globalisierung und Nachhaltigkeitsanforderungen.
- Stahlindizes und Bewertung.
- Einschätzung und Bewertung der Preisentwicklung in Theorie und Praxis.

Markt- und Branchenkenntnisse entwickeln

- Werkstoffwissen inkl. Alternativbetrachtung aufbauen.
- Unterschiedliche Halbzeuge einordnen und bewerten.
- Herstellprozesse von Grundmaterialien und Halbzeugen.
- Normengebung in der Stahlindustrie und Relevanz für den Einkauf.
- Qualitätssicherung in der Stahlindustrie.

Strategien im Rohstoffeinkauf

- Definition der richtigen Einkaufsstrategie im Stahlbereich.
- Segmentierung und Absicherung durch 2nd Source.
- Preishebel im Rohstoffeinkauf.
- Vom Rohmaterialeinkauf zum Service-Provider.
- Werke, Vertreter:innen, Händler:innen und Service Center – die Unterschiede.
- Logistik und Lagerlösungen zur Absicherung und Kostenoptimierung.

Auswahl der richtigen Lieferanten

- Berücksichtigung der wichtigsten Parameter zur Lieferantenauswahl im Stahleinkauf.
- Anforderungsprofil an einen Lieferanten.
- Auswahl und Zusammenarbeit.
- Der/Die richtige Partner:in für deine Organisation.
- Interaktion mit deinen Lieferanten als Stahl-Einkäufer:in – Best Practice.

Verbindlichkeit und Flexibilität sicherstellen mit effektiven Verträgen

- Vertragsgrundlagen zum Stahleinkauf.
- Preissicherung und Flexibilität in Verträgen.
- Vertragslaufzeiten und -modalitäten.
- Beauftragungs- und Abrufszenarien gekonnt definieren und umsetzen.
- Umgang mit unvorhergesehenen Ereignissen – effektive Vertragsregelungen.

Performance-Steuerung und Risikomanagement

- Portfoliooptimierung und Reduktion von Kosten, Beständen und Zeit.

- Enge Kooperation mit den eigenen Stahl-Lieferanten.
- Aktive Performance-Überwachung der Lieferleistung.
- Frühzeitig Risiken erkennen und managen.
- Best Practice zur erfolgreichen Gestaltung des Stahleinkaufs.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Informationen zu Rohstoffmärkten und deren Besonderheiten werden bereitgestellt.
- Es wird gezeigt, wie Strategien für den Rohstoffeinkauf entwickelt und erfolgreich umgesetzt werden können.
- Durch Praxisbeispiele wird vermittelt, wie Verträge mit Rohstoffanbieter:innen effektiv geschlossen werden.
- Es wird gelernt, wie im Rohmaterialbereich aktiv und erfolgreich mit Lieferanten zusammengearbeitet werden kann.

Methoden

Trainer:innen-Input, Gruppen- und Einzelübungen, Best-Practice-Beispiele, Arbeitshilfen und Checklisten, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Praxisworkshop.

Teilnehmer:innenkreis

Einkaufsleiter:innen, strategische Einkäufer:innen, Rohmaterialeinkäufer:innen, Projekteinkäufer:innen, Leiter:innen Supply Chain, Supply Chain Manager:innen etc.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in

Prof. Dr. Gerhard Lechner

Dipl.-Wirtschaftsing. (FH), MBA, PhD;
COO / Projekt Manager bei einem
Consulting-Unternehmen; Professor
für Betriebswirtschaftslehre, insb.



Produktions-, Materialwirtschaft, an der DHBW Karlsruhe und Lehrbeauftragter an der TH Nürnberg & FOM München. Schwerpunkte: Lieferantenmanagement, Vertriebs- und Unternehmensstrategie.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

13.-14.10.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 13.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 14.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32496

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de