

Strategisches Einkaufsmanagement (Präsenz)

Von der Strategieentwicklung bis zur Aktionsplanung

Im harten Kampf um Marktanteile steigt der Druck, Leistungs- und Kostenpotenziale effektiv auszuschöpfen. Der Einkauf und dessen strategische Ausrichtung stellen hierbei zentrale Erfolgsfaktoren dar: Nur, wenn einkaufsstrategische Handlungsfelder, abgestimmt auf Unternehmen und Marktumfeld, professionell entwickelt werden, lassen sich Leistungspotenziale und Materialkosten optimieren. Am eigenen Konzept können Vorgehensweisen und Werkzeuge zur Planung und Umsetzung des strategischen Einkaufs trainiert werden.

Inhalte

Ausgangssituation, Rahmenbedingungen des strategischen Einkaufs

- Von der Unternehmens- zur Einkaufspolitik.
- Inhalt/Struktur der strategischen Einkaufssystematik und strategischen Komponenten.
- Vision, Mission, Strategie – Begriffe, Definitionen, Praxisbeispiele.
- Strategische Einkaufsziele – Arten und ihre Verknüpfung mit den Unternehmenszielen.
- Von der Vision zur Aktionsplanung.

Erfolgstraining! Bereits 450 zufriedene Teilnehmer:innen

Praktische Instrumente zur Entwicklung von Einkaufsstrategien

- Werkzeuge zur Schaffung einer strategischen Informationsbasis: Beschaffungsmarktforschung, beschaffungsbezogene Unternehmensanalyse (ABC-, XYZ-, SWOT-Analysen, Portfolio-Techniken, Preis-/Kosten(treiber)analysen).

Einkaufsstrategien und Handlungsoptionen im Überblick

- Einkaufsstrategien, strategische/operative Handlungsoptionen und Initiativen gezielt entwickeln.
- Make-or-Buy-Strategie.
- Kernstrategien der Beschaffung: Material-/Produktstrategien (z.B. Modular/System Sourcing), Versorgungs-/Bereitstellungs-, Marktstrategien (z.B. Local, Global Sourcing), Lieferanten-, Preis-, Kostenstrategien (auf Basis der Zuschlagskalkulation, Target Costing, Total Cost of Ownership), Wertschöpfungs-, Qualitätsmanagementstrategien.
- Abhängigkeiten/Zielkonflikte.
- Chancen-/Risikobetrachtung.

Einblick in das Einkaufscontrolling

- Steuerung/Messung der Einkaufsleistung.
- Ausgewählte Kennzahlen.

Wie du deine Leistung „vermarktest“

- Externes und innerbetriebliches Eigenmarketing.
- Sich im Unternehmen/bei Lieferant:innen positionieren.

Aufbau des strategischen Einkaufs

- Erfolgsfaktoren, Vorgehensweise, Phasen/Ablauf, Inhalte, Einführungs-/Umsetzungsprozess, Do's/Don'ts.

Es wird am eigenen Konzept trainiert und so Elemente einer eigenen Einkaufsstrategie entwickelt

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Training am eigenen Konzept und Entwicklung Elemente einer eigenen Einkaufsstrategie. Dadurch werden fundierte Einblicke in die Vorgehensweisen zur Planung, Umsetzung, Steuerung und Kontrolle von Einkaufsstrategien gegeben. Der Mehrwert des Seminars ist,

- eine eigene Beschaffungsvision/-mission zu entwickeln,
- Einkaufsstrategien zu formulieren,
- strategische/operative Handlungsoptionen und Initiativen gezielt abzuleiten,
- Chancen/Risiken der Beschaffung zu identifizieren, wirkungsvolle Maßnahmen zu gestalten,
- mehr Transparenz über die Beschaffungsmärkte/-prozesse zu erzeugen,
- eine schnelle Umsetzung in die Praxis zu bewerkstelligen und
- die strategische Relevanz des Einkaufs zu verstehen.

Methoden

Praxisfälle der Teilnehmer:innen/Training am eigenen Konzept, Einzel-/Gruppenarbeiten, Diskussionen und Erfahrungsaustausch, Vortrageinheiten, Arbeitshilfen und Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Chain Management. Fach- und Führungskräfte aus Produktions- und Dienstleistungsunternehmen.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Lehrgang Geprüfte:r Einkaufs-Professional

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



Wolfgang Werner

Praxis- und Umsetzungsstärke, umfassende Erfahrung und ausgeprägtes Know-how sowie Do-how aus über 38 Jahren Industrie-/Beratungsumfeld prägen mein Arbeiten in (inter)nationalen Beratungsprojekten. In mehr als 1.850

Veränderungsherausforderungen habe ich Unternehmen aus ca. 160 B2B-Branchen in den Themenfeldern Einkauf/Procurement, Vertrieb/Sales und Strategisches Management erfolgreich begleitet. Veränderung entsteht jedoch nicht allein durch Konzepte. Ich integriere die Menschen in die Change-Projekte und ermögliche dadurch Identifikation und Begeisterung. So werden Projektziele erreicht und der initiierte Wandel nachhaltig gesichert.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

3 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

21.-23.10.2026

Frankfurt a. M./Sulzbach (Taunus)

Veranstaltungsort

Dorint Main Taunus Zentrum

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 21.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 22.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 23.10.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

14.-16.12.2026

Berlin

Veranstaltungsort

centrovital Hotel

Tage & Uhrzeit

Montag, 14.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 15.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 16.12.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

17.-19.02.2027

Köln

Veranstaltungsort

Premier Inn Köln Mediapark

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 17.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 18.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 19.02.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

12.-14.04.2027

Stuttgart

Veranstaltungsort

Mövenpick Hotel Stuttgart

Messe&Congress

Tage & Uhrzeit

Montag, 12.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 13.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 14.04.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

22.-24.09.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Leonardo Hotel Hamburg City Nord

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 22.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 23.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 24.09.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/7518

Teilnahmegebühr

€ 1.990,- zzgl. MwSt.

€ 2.368,10 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.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7518

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Strategisches Einkaufsmanagement (Live-Online)

Von der Strategieentwicklung bis zur Aktionsplanung

Im harten Kampf um Marktanteile steigt der Druck, Leistungs- und Kostenpotenziale effektiv auszuschöpfen. Der Einkauf und dessen strategische Ausrichtung stellen hierbei zentrale Erfolgsfaktoren dar: Nur, wenn einkaufsstrategische Handlungsfelder, abgestimmt auf Unternehmen und Marktumfeld, professionell entwickelt werden, lassen sich Leistungspotenziale und Materialkosten optimieren. Am eigenen Konzept können Vorgehensweisen und Werkzeuge zur Planung und Umsetzung des strategischen Einkaufs trainiert werden.

Inhalte

Ausgangssituation, Rahmenbedingungen des strategischen Einkaufs

- Von der Unternehmens- zur Einkaufspolitik.
- Inhalt/Struktur der strategischen Einkaufssystematik und strategischen Komponenten.
- Vision, Mission, Strategie – Begriffe, Definitionen, Praxisbeispiele.
- Strategische Einkaufsziele – Arten und ihre Verknüpfung mit den Unternehmenszielen.
- Von der Vision zur Aktionsplanung.

Erfolgstraining! Bereits 450 zufriedene Teilnehmer:innen

Praktische Instrumente zur Entwicklung von Einkaufsstrategien

- Werkzeuge zur Schaffung einer strategischen Informationsbasis: Beschaffungsmarktforschung, beschaffungsbezogene Unternehmensanalyse (ABC-, XYZ-, SWOT-Analysen, Portfolio-Techniken, Preis-/Kosten(treiber)analysen).

Einkaufsstrategien und Handlungsoptionen im Überblick

- Einkaufsstrategien, strategische/operative Handlungsoptionen und Initiativen gezielt entwickeln.
- Make-or-Buy-Strategie.
- Kernstrategien der Beschaffung: Material-/Produktstrategien (z.B. Modular/System Sourcing), Versorgungs-/Bereitstellungs-, Marktstrategien (z.B. Local, Global Sourcing), Lieferanten-, Preis-, Kostenstrategien (auf Basis der Zuschlagskalkulation, Target Costing, Total Cost of Ownership), Wertschöpfungs-, Qualitätsmanagementstrategien.
- Abhängigkeiten/Zielkonflikte.
- Chancen-/Risikobetrachtung.

Einblick in das Einkaufscontrolling

- Steuerung/Messung der Einkaufsleistung.
- Ausgewählte Kennzahlen.

Wie du deine Leistung „vermarktest“

- Externes und innerbetriebliches Eigenmarketing.
- Sich im Unternehmen/bei Lieferant:innen positionieren.

Aufbau des strategischen Einkaufs

- Erfolgsfaktoren, Vorgehensweise, Phasen/Ablauf, Inhalte, Einführungs-/Umsetzungsprozess, Do's/Don'ts.

Es wird am eigenen Konzept trainiert und so Elemente einer eigenen Einkaufsstrategie entwickelt

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Training am eigenen Konzept und Entwicklung Elemente einer eigenen Einkaufsstrategie. Dadurch werden fundierte Einblicke in die Vorgehensweisen zur Planung, Umsetzung, Steuerung und Kontrolle von Einkaufsstrategien gegeben. Der Mehrwert des Seminars ist,

- eine eigene Beschaffungsvision/-mission zu entwickeln,
- Einkaufsstrategien zu formulieren,
- strategische/operative Handlungsoptionen und Initiativen gezielt abzuleiten,
- Chancen/Risiken der Beschaffung zu identifizieren, wirkungsvolle Maßnahmen zu gestalten,
- mehr Transparenz über die Beschaffungsmärkte/-prozesse zu erzeugen,
- eine schnelle Umsetzung in die Praxis zu bewerkstelligen und
- die strategische Relevanz des Einkaufs zu verstehen.

Methoden

Praxisfälle der Teilnehmer:innen/Training am eigenen Konzept, Einzel-/Gruppenarbeiten, Diskussionen und Erfahrungsaustausch, Vortrageeinheiten, Arbeitshilfen und Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Chain Management. Fach- und Führungskräfte aus Produktions- und Dienstleistungsunternehmen.

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



Wolfgang Werner

Praxis- und Umsetzungsstärke, umfassende Erfahrung und ausgeprägtes Know-how sowie Do-how aus über 38 Jahren Industrie-/Beratungsumfeld prägen mein Arbeiten in (inter)nationalen Beratungsprojekten. In mehr als 1.850 Veränderungsherausforderungen habe ich Unternehmen aus ca. 160 B2B-Branchen in den Themenfeldern Einkauf/Procurement, Vertrieb/Sales und Strategisches Management erfolgreich begleitet. Veränderung entsteht jedoch nicht

allein durch Konzepte. Ich integriere die Menschen in die Change-Projekte und ermögliche dadurch Identifikation und Begeisterung. So werden Projektziele erreicht und der initiierte Wandel nachhaltig gesichert.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

3 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

18.-20.11.2026

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 18.11.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 19.11.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 20.11.2026
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

17.-19.03.2027

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 17.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 18.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 19.03.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

14.-16.06.2027

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Montag, 14.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 15.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 16.06.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32189

Teilnahmegebühr

€ 1.990,- zzgl. MwSt.
€ 2.368,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7518
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

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