

Dienstleistungseinkauf: Strategien, Tools und operative Abwicklung

Der Einkauf von Dienstleistungen unterscheidet sich in erheblichem Maße vom Einkauf von Produktionsmitteln. Dies betrifft sowohl die organisatorische Zuständigkeit sowie die Auswahl und Bewertung von Lieferanten, als auch die operativen Einkaufsprozesse und die rechtlichen Grundlagen. Dienstleistungen, die nicht zur Kernkompetenz eines Unternehmens gehören, oder die durch externe Experten erbracht werden, nehmen im Rahmen einer generellen Tendenz zum Outsourcing in ihrer betrieblichen Bedeutung zu. Zur optimalen Gestaltung der Beschaffung solcher Dienstleistungen bedarf es einer engen Zusammenarbeit zwischen der inhaltlich zuständigen Fachabteilung und der kaufmännisch und vertragstechnisch verantwortlichen Einkaufsabteilung.

Die oft fehlende Markttransparenz und mangelnde Vergleichbarkeit von Dienstleistungen erfordert seitens der Einkaufsabteilung eine strukturierte Bedarfsanalyse und die Entwicklung von dienstleistungsgerechten Einkaufsstrategien. Mit Hilfe von geeigneten Tools des Einkaufscontrollings können vorhandene Optimierungspotenziale genutzt und Kosteneinsparungen erzielt werden.

Sie sind

Fach- oder Führungskraft im Einkauf oder der allgemeinen Verwaltung und für die Beschaffung von Dienstleistungen zuständig. Sie suchen nach Möglichkeiten der weiteren Optimierung Ihrer Beschaffungsstrategien und Einkaufsprozesse.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar werden Sie mit Strategien und Analysetools vertraut gemacht, um die Organisation und die operative Abwicklung des Dienstleistungseinkaufs Ihres Unternehmens nachhaltig zu verbessern.

Referent

Dipl.-Kaufmann **A. Stollenwerk** ist Trainer und Unternehmensberater für Einkaufs- und Supply-Chain-Management. Zuvor war er als Leiter Einkauf und Materialwirtschaft in der Industrie in mittelständischen und Großunternehmen international tätig.

Teilnehmer

Maximal 18 Personen

Inhalt

- **Grundlagen des Einkaufs von Dienstleistungen**
 - Die Bedeutung des Einkaufs von Dienstleistungen
 - Einsatzbereiche von Dienstleistungen im Unternehmen
 - „Versteckte Leistungseigenschaften“ bei Dienstleistungen
- **Organisation des Einkaufs von Dienstleistungen**
 - Interessensbereiche der Fachabteilungen
 - Fach- und Methodenkompetenz im Dienstleistungseinkauf
 - Organisation des Einkaufs von Dienstleistungen
- **Bedarfs- und Kostenanalyse im Einkauf von Dienstleistungen**
 - Spendanalyse im Dienstleistungseinkauf
 - Erkennen des faktischen Bedarfs
 - Analysen und Bewertung von Bedarfsprofilen
 - Life-Cycle-Costing – Die gesamten Kosten erkennen und bewerten
 - Die F-E-L-S-Methode: Analyse von Kosteneinsparpotenzialen
- **Entwicklung von Einkaufsstrategien**
 - Entwicklung von Einkaufs- und Lieferantenstrategien
 - SWOT Analyse im Dienstleistungseinkauf
 - Make-or-Buy – Eine mögliche Alternative?
- **Methodik des Einkaufs von Dienstleistungen**
 - Formulierung von Zielwerten und Service-Level im Dienstleistungseinkauf
 - Bedarfsanalysen und Umgang mit Interessensinhabern (Stakeholder)
 - Die wichtigsten Informationsquellen im Dienstleistungseinkauf
 - Erstellung von Lastenheften und Leistungsverzeichnissen
 - Ausschreibung des Dienstleistungsbedarfs
 - Dienstleisterauswahl und Bewertungskriterien
 - Angebotsanalyse und Bewertung von Pflichtenheften
 - Qualitative Leistungsbewertungskriterien
- **Prozessmanagement, Kennzahlen und Einkaufscontrolling**
 - Prozessoptimierung im Einkauf von Dienstleistungen
 - Kennzahlen im Dienstleistungseinkauf
 - Betreibermodelle: Contracting, Partnership

Termine und Orte

14.–15.05.12 Köln → VA.-Nr.: 52126081
05.–06.11.12 Darmstadt → VA.-Nr.: 52126082

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

880,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
1.100,- EURO Standardgebühr
550,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)