



ADCONIA Academy

Von Praktikern für Praktiker

Modul

Grundlagen strategischer Einkauf

ADCONIA – Außerhalb des Gewöhnlichen.

Beratung für Einkauf, Supply- und Value Chain mit dem Fokus auf Kostenmanagement, Digitalisierung, Organisationsentwicklung und Nachhaltigkeit.

Grundlagen strategischer Einkauf

In einer Zeit, in der der Einkauf vom reinen Bestellabwickler zum strategischen Wertschöpfungspartner avanciert ist, bildet fundiertes betriebswirtschaftliches Wissen die unverzichtbare Grundlage für erfolgreiches Handeln. Als strategischer Einkäufer oder Supply Chain Leiter sind Sie heute gefordert, nicht nur operative Exzellenz zu demonstrieren, sondern auch strategische Entscheidungen auf Basis solider finanzieller Analysen zu treffen. Ihre Fähigkeit, Kosten transparent zu machen, Optimierungspotenziale zu identifizieren und Risiken zu quantifizieren, entscheidet maßgeblich über die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Kostenstrukturen im strategischen Einkauf

Die Kostenrechnung ist das zentrale Instrument zur Steuerung und Kontrolle der Beschaffungsaktivitäten. In diesem Modul erlernen Sie die systematische Erfassung, Zuordnung und Analyse aller einkaufsrelevanten Kosten.

Sie vertiefen Ihre Kenntnisse in den Grundlagen der Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung und verstehen, wie diese klassischen Instrumente des betrieblichen Rechnungswesens auf die spezifischen Anforderungen des Einkaufs angewendet werden. Dabei geht es nicht nur um die theoretische Kenntnis der Verfahren, sondern um die praktische Fähigkeit, Kostendaten zu interpretieren und für Beschaffungsentscheidungen nutzbar zu machen.

Gesamtkostenanalysen (Total Cost of Ownership)

Die reine Fokussierung auf den Einkaufspreis greift in der modernen Beschaffung deutlich zu kurz. Total Cost of Ownership (TCO) berücksichtigt alle Kosten über den gesamten Lebenszyklus eines Produkts oder einer Dienstleistung und ermöglicht fundierte, ganzheitliche Beschaffungsentscheidungen.

Ein zentraler Aspekt ist die Identifikation versteckter Kosten und indirekter Kostentreiber. Oft entstehen die größten Kosten nicht beim Einkauf selbst, sondern in nachgelagerten Prozessen wie Warenannahme, Qualitätsprüfung, Lagerhaltung, Reklamationsbearbeitung oder Entsorgung. Sie entwickeln ein Gespür dafür, wo solche Kosten entstehen und wie sie quantifiziert werden können.

TCO-basierte Lieferantenvergleiche und -bewertungen gehen über einfache Preisvergleiche hinaus und ermöglichen eine differenzierte Betrachtung. Sie lernen, wie Sie verschiedene Lieferanten nicht nur nach dem Angebotspreis, sondern nach den tatsächlichen Gesamtkosten bewerten, die sie verursachen. Dies führt häufig zu anderen Beschaffungsentscheidungen als eine reine Preisorientierung.

Das Konzept des Life Cycle Costing wird für langfristige Investitionsentscheidungen relevant. Gerade bei Investitionsgütern oder langfristigen Dienstleistungsverträgen ist es entscheidend, nicht nur die Anschaffungskosten, sondern auch Betriebs-, Wartungs- und Entsorgungskosten über die gesamte Nutzungsdauer zu betrachten. Sie erarbeiten, wie solche Lebenszyklusbetrachtungen strukturiert durchgeführt und für Entscheidungen genutzt werden.

Warengruppenportfolios und ABC/XYZ-Analysen

Die systematische Strukturierung und Analyse des Beschaffungsportfolios schafft Transparenz und ermöglicht die gezielte Allokation von Ressourcen auf die wertschöpfungsintensivsten Warengruppen.

Die ABC-Analyse ist ein bewährtes Instrument zur Identifikation der wertmäßig wichtigsten Warengruppen. Nach dem Pareto-Prinzip konzentrieren sich typischerweise etwa 80% des Einkaufsvolumens auf 20% der Warengruppen oder Artikel. Sie lernen, wie Sie eine ABC-Analyse

durchführen und die Ergebnisse nutzen, um Ihre Ressourcen gezielt auf die A-Artikel zu fokussieren, während B- und C-Artikel effizienter, beispielsweise über automatisierte Prozesse, gesteuert werden.

Die XYZ-Analyse ergänzt diese Betrachtung um die Dimension der Verbrauchsschwankungen und Prognosestabilität. X-Artikel haben einen sehr gleichmäßigen Verbrauch und sind gut prognostizierbar, während Z-Artikel stark schwankenden oder sporadischen Bedarf aufweisen. Diese Information ist entscheidend für die Bestandsplanung und die Gestaltung von Lieferantenbeziehungen.

Die Kombination beider Analysen zur ABC/XYZ-Matrix ermöglicht eine noch differenziertere Steuerung. Ein AX-Artikel erfordert eine andere Beschaffungsstrategie als ein CZ-Artikel. Sie entwickeln ein Verständnis dafür, welche Strategien für die verschiedenen Kombinationen sinnvoll sind und wie diese in optimierte Bestandsstrategien übersetzt werden können.

Spend-Cube-Analysen erweitern diese zweidimensionalen Betrachtungen um weitere Dimensionen wie Lieferanten, Regionen oder Organisationseinheiten. Dadurch entsteht mehrdimensionale Ausgabentransparenz, die es ermöglicht, Konsolidierungspotenziale, Maverick Buying oder regionale Unterschiede zu identifizieren.

Risikoanalysen und -bewertung

In volatilen globalen Märkten ist die Fähigkeit zur systematischen Risikoidentifikation und -bewertung ein entscheidender Erfolgsfaktor. Strategische Einkäufer müssen nicht nur Kostenoptimierung betreiben, sondern auch Versorgungssicherheit gewährleisten.

Die systematische Risikoidentifikation beginnt mit der Unterscheidung verschiedener Risikokategorien. Operative Risiken betreffen die laufende Versorgung, finanzielle Risiken die wirtschaftliche Stabilität von Lieferanten, strategische Risiken langfristige Abhängigkeiten und externe Risiken Faktoren außerhalb Ihrer direkten Kontrolle. Sie lernen, diese unterschiedlichen Risikoarten zu erkennen und strukturiert zu erfassen.

Für die Risikobewertung stehen Ihnen sowohl quantitative als auch qualitative Methoden zur Verfügung. Quantitative Methoden arbeiten mit messbaren Größen wie Ausfallwahrscheinlichkeiten oder finanziellen Schadenspotenzial, während qualitative Methoden auf Expertenwissen und Erfahrung basieren. Sie entwickeln die Fähigkeit, beide Ansätze situationsgerecht einzusetzen und zu kombinieren, um ein möglichst vollständiges Bild der Risikolage zu erhalten.



Ansprechpartnerin



Christina Frost

Senior Consultant

Mobil +49 (0)1515 735 9696

Email c.frost@adconia.de

ADCONIA GmbH

Essenerstr. 5
46047 Oberhausen

Tel.: +49 (0)208 740 104 81

E-Mail: info@adconia.de

ADCONIA – Außerhalb des Gewöhnlichen.

Beratung für Einkauf, Supply- und Value Chain mit dem Fokus auf Kostenmanagement,
Digitalisierung, Organisationsentwicklung und Nachhaltigkeit.

© ADCONIA GmbH 2026