ADCONIA Academy

Von Praktikern für Praktiker

Zertifikatslehrgang

Strategischer Einkaufsmanager

ADCONIA – Außerhalb des Gewöhnlichen.

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

Strategischer Einkaufsmanager

Im Zuge des globalen Wettbewerbs stehen Unternehmen heute vor der Herausforderung, ihre Innovationszyklen zu verkürzen und Produkte zunehmend zu individualisieren – und das bei stetig sinkenden Herstellkosten. Besonders im Maschinen- und Anlagenbau, einem Sektor, in dem der Einkauf für mehr als die Hälfte der Gesamtkosten verantwortlich ist und der Fremdleistungsanteil an der Wertschöpfung kontinuierlich zunimmt, rückt der Einkauf immer stärker in den Fokus. Seine Rolle ist damit nicht nur zentral, sondern von entscheidender Bedeutung für den wirtschaftlichen Erfolg des gesamten Unternehmens.

Die Anforderungen an die Einkäufer sind entsprechend hoch: Sie agieren heute nicht mehr nur in einer klassischen, funktionalen Position, sondern übernehmen vielmehr unternehmerische Verantwortung. Als integraler Bestandteil der Wertschöpfungskette prägen sie maßgeblich die Kostenstrukturen, denn sie steuern den größten Anteil an den Gesamtkosten. Dadurch werden sie zu wesentlichen Gestaltern und Mitverantwortlichen des Unternehmenserfolgs.

Moderne Einkäufer benötigen daher neben den traditionellen Kompetenzen im Bereich der Preis- und Kostenverhandlung auch technologische Fähigkeiten. Nur so können sie den Anforderungen einer zunehmend digitalen Einkaufswelt gerecht werden und die Einkaufsprozesse effizient und zukunftsorientiert gestalten.

Ihr Nutzen durch den Zertifikatslehrgang

Im Rahmen des Zertifikatslehrgangs erwerben Sie umfassende Kenntnisse zu den wichtigsten Instrumenten und Methoden eines modernen Einkaufs. Dadurch sind Sie in der Lage, strategische Herausforderungen gezielt und erfolgreich zu bearbeiten. Sie lernen die praxisrelevanten Werkzeuge kennen, die Ihnen helfen, die Anforderungen im heutigen Einkauf professionell zu meistern.

Darüber hinaus gewinnen Sie an Sicherheit in Ihrer Rolle als Stratege, Verhandlungsführer und Gestalter im Einkauf. Sie bauen die notwendigen Kompetenzen aus, um selbstbewusst und wirksam in Verhandlungen aufzutreten und die Einkaufsstrategie aktiv mitzugestalten.

Zudem erfahren Sie, wie Sie Ihre Einkaufsabteilung zu einem wertschöpfenden Bereich innerhalb Ihres Unternehmens weiterentwickeln können. Sie erhalten Impulse und konkrete Ansätze, um die Einkaufsfunktion als integralen Bestandteil der Wertschöpfungskette zu positionieren und so zum nachhaltigen Erfolg Ihres Unternehmens beizutragen.

Zertifikat der ADCONIA Academy

Nach erfolgreicher und vollständiger Absolvierung des Lehrgangs erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat der ADCONIA Academy. Dieses Zertifikat bestätigt den Erwerb umfassender Kenntnisse und Fähigkeiten im modernen Einkauf sowie die erfolgreiche Teilnahme an allen relevanten Modulen. Es dient als Nachweis für die erworbenen Kompetenzen und unterstützt die Absolventen dabei, ihre Qualifikation im strategischen Einkauf nach außen darzustellen und ihre berufliche Weiterentwicklung gezielt voranzutreiben.

Zielgruppe für diesen Zertifikatslehrgang

Die Zielgruppe des Zertifikatslehrgangs umfasst vor allem Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und Materialwirtschaft, die sich aktuell im Entwicklungsprozess zum strategischen Einkäufer befinden. Für diese Teilnehmer steht die systematische Erweiterung und Vertiefung ihres Fachwissens im

Vordergrund. Darüber hinaus richtet sich das Angebot an Quereinsteiger sowie Führungsnachwuchskräfte im Einkauf, die ihre Kenntnisse gezielt ausbauen und sich für weiterführende Aufgaben in diesem Bereich qualifizieren möchten.

Im Rahmen des Lehrgangs wird zudem vermittelt, wie Lagerbestände genutzt werden können, um Lieferunterbrechungen zu überbrücken. Die Teilnehmer erarbeiten gemeinsam, welche Resilienz-Strategien sich für ihre spezifische Situation eignen und wie diese im Unternehmen effektiv umgesetzt werden können.

Module des Zertifikatslehrgangs

Nachfolgend erhalten Sie einen detaillierten Einblick in die Inhalte und Zielsetzungen drei zentralen Module des Zertifikatslehrgangs. Jedes Modul behandelt einen spezifischen Schwerpunkt im strategischen Einkauf und vermittelt praxisnahe Inhalte, die Sie gezielt auf Ihre beruflichen Herausforderungen vorbereiten.

- Modul 1: Grundlagen des strategischen Einkaufs
- Modul 2: Verhandlungen vorbereiten und führen
- Modul 3: Prozesse und Digitalisierung im Einkauf

Modul 1: Grundlagen des strategischen Einkaufs

Im Rahmen dieses Moduls lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die zentralen Methoden kennen, mit denen sie Ziele und Strategien für den Einkauf definieren können. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung konkreter Warengruppenkarten, die direkt im eigenen Unternehmen implementiert werden. Diese Karten dienen als praktisches Werkzeug, um die individuelle Warengruppenstrategie gezielt weiterzuentwickeln und auf die spezifischen Anforderungen des Unternehmens abzustimmen.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil des Moduls ist die Vermittlung von Kenntnissen zur Identifikation und Bewertung der wichtigsten Kostentreiber innerhalb der jeweiligen Warengruppen. Die Teilnehmer erlernen, wie sie dabei den Total Cost of Ownership (TCO) berücksichtigen, um fundierte und langfristig effiziente Einkaufsentscheidungen zu treffen. So wird sichergestellt, dass alle relevanten Kostenaspekte in die strategische Ausrichtung des Einkaufs einfließen und eine nachhaltige Kostenoptimierung erreicht wird.

Methoden der Strategieentwicklung umfassen unter anderem Portfolioanalysen und ABC-Analysen. Die Beschaffung und Interpretation relevanter Informationen ist essenziell, ebenso wie der Aufbau einer Warengruppenstrategie und deren Integration in Kosten- und Verhandlungsziele. Risikomanagement dient als Steuerungs- und Überwachungsinstrument. Supplier Relationship Management sowie die Einbindung von Lieferanten in die Zielsetzungen der Einkaufsabteilung sind wichtige Bestandteile. Darüber hinaus gehören grundlegende Kenntnisse der Kostenrechnung sowie Maßnahmen zur Optimierung von Kostenstrukturen dazu. Das Identifizieren und Bewerten von Kostentreibern sind ebenfalls von zentraler Bedeutung.

Im Rahmen des Moduls werden den Teilnehmerinnen und Teilnehmern zahlreiche Methoden und Werkzeuge für die praktische Ausgestaltung des Einkaufs an die Hand gegeben. Zu den zentralen Ansätzen gehört etwa das Minto-Prinzip, das als strukturierte Methode für die Analyse und Darstellung komplexer Sachverhalte dient. Ebenso werden Warengruppenkarten vorgestellt, mit deren Hilfe Strategien für einzelne Warengruppen systematisch entwickelt und im Unternehmen umgesetzt werden können.

Weitere Methoden wie Lean Administration und unterschiedliche Sourcing-Strategien unterstützen die Optimierung der Einkaufsprozesse. Die Analysebox für den Einkauf bietet einen ganzheitlichen Ansatz zur Bewertung und Auswahl geeigneter Maßnahmen. Ergänzend lernen die Teilnehmenden den gezielten Einsatz von Instrumenten wie dem Supplier Relationship Management (SRM)-Prozess, der Balanced Scorecard zur strategischen Steuerung, der Risikolandkarte für das Risikomanagement sowie umfassende Konzepte wie Total Cost of Ownership und Life Cycle Costing kennen, um alle relevanten Kostenaspekte transparent zu machen.

Weiterführende Werkzeuge, darunter die Wertanalyse, das 5K Modell und verschiedene Quellen zur Kostenermittlung, werden ebenfalls eingeführt. Diese unterstützen die Teilnehmenden dabei, eine systematische und fundierte Einkaufsstrategie zu entwickeln und im Unternehmensalltag erfolgreich zu verankern.

Zusammenfassung des Moduls 1:

- **Zielsetzung**
  Vermittlung zentraler Methoden zur Entwicklung von Einkaufszielen und Warengruppenstrategien, abgestimmt auf die Anforderungen des Unternehmens.

- **Kostentreiber und Total Cost of Ownership**
  Identifikation und Bewertung der wichtigsten Kostentreiber, unter Berücksichtigung sämtlicher Kostenaspekte für nachhaltige Einkaufsentscheidungen.
- **Strategieentwicklung und Risikomanagement**
  Einsatz von Portfolioanalysen, ABC-Analysen und Risikomanagement zur Steuerung und Überwachung des Einkaufs.
- **Lieferantenmanagement**
  Einführung in Supplier Relationship Management (SRM) und die Einbindung von Lieferanten in die Einkaufsstrategie.
- **Praktische Werkzeuge und Ansätze**
  Anwendung des Minto-Prinzips, Warengruppenkarten, Lean Administration und Sourcing-Strategien zur Optimierung der Einkaufsprozesse.
- **Analyse- und Steuerungsinstrumente**
  Nutzung von Balanced Scorecard, Risikolandkarte, Total Cost of Ownership und Life Cycle Costing für transparente Kostenkontrolle.
- **Weiterführende Methoden**
  Einführung in Wertanalyse, das 5K Modell und unterschiedliche Quellen zur systematischen Kostenermittlung.

Modul 2: Verhandlungen vorbereiten und führen

Im Modul „Verhandlungen vorbereiten und führen“ erwerben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer fundierte Kenntnisse darüber, wie sie Verhandlungen mit modernen Methoden und Techniken gezielt und strukturiert vorbereiten können. Hierbei stehen praxisorientierte Vorlagen zur Verfügung, die nicht nur die Vorbereitung, sondern auch die Durchführung von Verhandlungen aller Art erleichtern und unterstützen.

Durch die konsequente Anwendung dieser Methoden und Vorlagen sind die Teilnehmenden in der Lage, Verhandlungsgespräche souverän zu führen und optimale Ergebnisse zu erzielen. Zudem lernen sie, wie eine systematische Nachbereitung dazu beiträgt, den Erfolg der geführten Verhandlungen nachhaltig zu sichern und zu festigen. Dies stärkt ihre Kompetenz als Einkäuferinnen und Einkäufer und leistet einen wertvollen Beitrag zur langfristigen Optimierung der Einkaufsprozesse.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erfahren, wie sie Verhandlungen gezielt in drei Phasen unterteilen können, wodurch sie den Ablauf besser kontrollieren. Ein Schwerpunkt liegt auf der gründlichen Vorbereitung der Verhandlung: Hierbei werden wichtige Informationen und Fakten systematisch erarbeitet, um eine solide Basis für das Gespräch zu schaffen.

Zur anschaulichen und praxisnahen Vermittlung der Lerninhalte im Modul „Verhandlungen vorbereiten und führen“ kommt ein Methodenmix zum Einsatz. Einen wichtigen Bestandteil bilden gezielt eingesetzte Schulungsvideos, die den Teilnehmenden theoretische Verhandlungsmodelle und unterschiedliche Strategien verständlich und lebensnah näherbringen. Diese Videos unterstützen dabei, komplexe Inhalte greifbar zu machen und das Gelernte direkt auf die eigene Verhandlungspraxis zu übertragen.

Ein weiterer zentraler Baustein sind Feedbackregeln, die nach den Übungen und Rollenspielen zur Anwendung kommen. Sie dienen dazu, die besprochenen Gespräche konstruktiv nachzubereiten, den eigenen Auftritt zu reflektieren und persönliche Entwicklungspotenziale gezielt zu erkennen und zu nutzen.

Ergänzend werden im Modul relevante Kommunikationsmodelle herangezogen, um das eigene Kommunikationsverhalten in Verhandlungssituationen besser zu verstehen und nachhaltig zu optimieren. Hierzu zählt das Eisbergmodell, das verdeutlicht, welche Bedeutung der nicht sichtbare Teil der Kommunikation für den Gesprächsverlauf hat. Zudem wird die Transaktionsanalyse vorgestellt und mit dem Eisbergmodell verglichen, sodass die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die unterschiedlichen Ansätze analysieren und für die Verbesserung ihres eigenen Verhandlungsstils nutzen können.

Zusammenfassung des Moduls 2:

- **Zielsetzung**
  Vermittlung fundierter Kenntnisse und praxisnaher Methoden zur strukturierten Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Verhandlungen.
- **Praxisorientierte Hilfsmittel**
  Bereitstellung von Vorlagen zur effektiven Gestaltung aller Verhandlungsphasen.
- **Methodenanwendung**
  Einsatz moderner Techniken und systematischer Nachbereitung zur nachhaltigen Sicherung von Verhandlungserfolgen.

- **Phasenmodell**
  Gliederung des Verhandlungsprozesses in drei klar definierte Abschnitte mit besonderem Fokus auf die Vorbereitung durch gezielte Informationsbeschaffung.
- **Methodenmix in der Lehre**
  Einsatz von Schulungsvideos und Rollenspielen zur anschaulichen Vermittlung von Modellen und Strategien.
- **Feedback und Reflexion**
  Anwendung definierter Feedbackregeln zur Förderung persönlicher Entwicklungspotenziale nach Übungen und Rollenspielen.
- **Kommunikationsmodelle**
  Vermittlung und Vergleich von Eisbergmodell und Transaktionsanalyse zur Optimierung des eigenen Kommunikationsverhaltens in Verhandlungen.

Modul 3: Prozesse und Digitalisierung im Einkauf

Im Rahmen dieses Moduls erhalten die Teilnehmer einen umfassenden Überblick über das Digitalisierungspotenzial, das individuell in ihrem Unternehmen ausgeschöpft werden kann. Anhand einer klar strukturierten Schritt-für-Schritt-Anleitung wird aufgezeigt, wie Digitalisierungsprojekte effizient und erfolgreich umgesetzt werden. Die Teilnehmer werden dazu befähigt, die Potenziale der Digitalisierung gezielt zu identifizieren und den Transformationsprozess in ihrem betrieblichen Umfeld systematisch zu gestalten. Besonderes Augenmerk liegt darauf, die einzelnen Schritte praxisnah zu erklären und somit die Umsetzung im Arbeitsalltag zu erleichtern.

Der Lehrgang legt zudem den Fokus auf die Optimierung bestehender Prozesse und die konsequente Eliminierung von Verschwendung. Die Teilnehmer lernen, bestehende Abläufe kritisch zu hinterfragen und gezielt zu verbessern, um nachhaltige Effizienzsteigerungen im Einkauf zu erzielen. Durch die Analyse von Prozessen werden Schwachstellen sichtbar gemacht und Verbesserungspotenziale identifiziert, sodass die Arbeitsweisen stetig weiterentwickelt werden können.

Ein weiterer Schwerpunkt des Moduls ist der gezielte Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) im Einkauf. Die Teilnehmer erfahren, wie KI-Technologien sinnvoll und nutzbringend in die Einkaufsprozesse integriert werden können, um sowohl die Qualität der Ergebnisse als auch die Geschwindigkeit und Effizienz der Abläufe zu erhöhen. Dabei wird praxisnah vermittelt, wie KI den Einkauf transformieren und Wettbewerbsvorteile schaffen kann.

Im Rahmen des Moduls werden zudem verschiedene Tools und Lösungen für den digitalen Einkauf vorgestellt. Die Teilnehmer analysieren und bewerten ihr eigenes Digitalisierungspotenzial mithilfe praxisnaher Methoden und erhalten konkrete Hilfestellungen, um die Einführung digitaler Lösungen im Unternehmen erfolgreich zu gestalten.

Zur Umsetzung und Analyse von Digitalisierungsmaßnahmen werden unterschiedliche Methoden und Tools eingesetzt. Diese bieten den Teilnehmern eine wertvolle Orientierung und unterstützen sie beim Transfer des Gelernten in die betriebliche Praxis, sodass die digitale Transformation im Einkauf nachhaltig gefördert wird.

Zusammenfassung des Moduls 3:

- **Zielsetzung**
  Im Rahmen des Moduls werden verschiedene praxisnahe Werkzeuge und Ansätze vorgestellt, die die Teilnehmer bei der Analyse, Planung und Umsetzung von Digitalisierungsinitiativen im Einkauf unterstützen. Nachfolgend werden die wichtigsten Instrumente und Methoden im Detail erläutert:

- **Smart Procurement Check**
  Der Smart Procurement Check ist ein systematisches Instrument, das dazu dient, Einkaufsprozesse hinsichtlich ihres Digitalisierungsgrades zu bewerten. Mithilfe dieses Tools können Unternehmen gezielt Schwachstellen identifizieren und Potenziale für die digitale Transformation ihrer Einkaufsaktivitäten sichtbar machen.

- **Checkliste zur Umsetzung von Digitalisierungsprojekten**
  Für die schrittweise Implementierung von Digitalisierungsprojekten steht eine strukturierte Checkliste zur Verfügung. Diese Anleitung unterstützt die Teilnehmer dabei, die verschiedenen Phasen eines Projekts – von der Planung über die Durchführung bis hin zur Kontrolle – systematisch und effizient zu gestalten.

- **Prozessanalyse und Identifikation von Verschwendung**
  Zur gezielten Bewertung und Optimierung von Abläufen im Einkauf werden Prozessanalysen sowie Checklisten eingesetzt. Diese Methoden helfen dabei, Verschwendung zu erkennen und entsprechende Maßnahmen zur Verbesserung der Prozesse einzuleiten, um eine nachhaltige Effizienzsteigerung zu erreichen.
- **Vorlage für eine Roadmap**
  Eine Roadmap dient als Vorlage für die Planung und Steuerung von Digitalisierungsinitiativen. Sie gibt einen klaren Überblick über die notwendigen Schritte, Verantwortlichkeiten und Zeitpläne und unterstützt die Teilnehmer dabei, die Umsetzung von Projekten zielgerichtet zu organisieren.
- **Anwendung von KI-Lösungen**
  Ein weiterer wichtiger Bestandteil des Moduls ist die Integration und Nutzung von künstlicher Intelligenz (KI) im Einkauf. Die Teilnehmer erfahren, wie KI-Lösungen eingesetzt werden können, um sowohl die Effizienz als auch die Qualität der Einkaufsprozesse nachhaltig zu steigern.

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