

# PROFESSIONELLER EINKAUF VON DIENSTLEISTUNGEN

INTENSIVTRAINING | EINKAUF

## NUTZEN

Haben Sie es auch satt, ständig von Ihren Dienstleistern zu hören „Ich kann im Preis nichts mehr machen, sonst verdiene ich nichts mehr“? Ärgern Sie sich auch über intransparente, schwer vergleichbare Angebote? Haben Sie auch das Gefühl, dass manche Dienstleister bei den Nebenkosten „ordentlich zugreifen“? Glauben Sie noch, dass es unmöglich ist bei einem Dienstleister Einsparungen zu erzielen, auch wenn die Fachabteilung bereits den mündlichen Zuschlag erteilt hat?

Dann sollten Sie dieses Intensivtraining besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Inhalte und Praxisbeispiele aus verschiedensten Dienstleistungsbereichen die Besonderheiten und Erfolgsfaktoren des Dienstleistungseinkaufs kennen. Des Weiteren werden Ihnen Strategien, Methoden und Werkzeuge an die Hand gegeben, um Ausschreibungs- und Vergabeprozesse im Dienstleistungsbereich strukturiert und professionell durchzuführen. Sie erhalten konkrete und praktikable Lösungsansätze, die Sie sofort umsetzen können. Lösungsansätze, mit denen Sie nicht nur Ihre Einsparerfolge steigern, sondern auch bessere Vergabeentscheidungen treffen.

## WESENTLICHE INHALTE

### Besonderheiten des Dienstleistungseinkaufs

- Besonderheiten und Erfolgsfaktoren in Dienstleistungseinkauf.
- Dienstleistung ist nicht gleich Dienstleistung: Unterschiede im Einkauf von Kreativ-Dienstleistungen und „normalen“ Dienstleistungen.
- Anforderungen an die Fach- und Methodenkompetenz des Einkaufs.

### Erfolgsfaktor innerbetriebliche Zusammenarbeit

- Formen der Zusammenarbeit mit den Bedarfsträgern.
- Wenn die Fachabteilung selbst einkauft oder den Einkauf zu spät einbindet: Lösungsansätze, damit der Einkauf früher eingebunden wird.
- Aufteilung der Entscheidungskompetenzen zwischen Fachabteilungen und Einkauf beim Einkauf von verschiedenen Dienstleistungsarten.

### Identifikation von Einsparpotenzialen im Dienstleistungseinkauf

- Kostensenkungspotenziale in verschiedenen Dienstleistungsarten.
- Die 20 effektivsten Kostensenkungshebel im Dienstleistungsbereich.
- TOOL: Einsparpotenzialanalyse | Dienstleistungen.

### Identifikation und Qualifizierung von neuen Dienstleistern

- Informationsquellen zur Identifizierung von Dienstleistern.
- „Best-In-Class“ Qualifizierungsprozesse für neue Dienstleister.
- Die Selbstauskunft: Wesentliche Inhalte, Fragen und Informationen.
- Entscheidungskriterien bei der Lieferantenauswahl und –beurteilung.
- TOOL: Das „Ideal-Supplier-Profile“.

### Ausschreibungs- und Vergabeprozesse im Dienstleistungseinkauf

- Lastenheft versus Pflichtenheft: Abgrenzung, Anwendungsbereiche.
- Ausschreibungs- und Vergabestrategien für Dienstleistungen.
- Erstellung von Lastenheften: Prozess, Inhalt, Aufbau und Anforderungen.
- Angebotsanalyse und Bewertung von Pflichtenheften
- Die Kalkulation des Dienstleisters nachvollziehen: Wie Sie alle Kostentreiber bei verschiedensten Dienstleistern identifizieren und berechnen.
- Kostenfalle „Nebenkosten“: Welche Nebenkosten verrechnet werden, wie man sie systematisch analysiert und versteckte Gewinnanteile ermittelt.

### Vertragsverhandlung & Vertragsabschluss

- Besonderheiten von Vergabe Verhandlungen im Dienstleistungsbereich.
- Strategische und taktische Aspekte bei der Verhandlungsvorbereitung.
- Wie Sie Einsparerfolge erzielen können, auch wenn die Vergabeentscheidung bereits an anderer Stelle getroffen wurde.
- Vertragsarten im Dienstleistungseinkauf: Anwendungsbereiche.

### Kontrolle und Bewertung der Leistungserfüllung

- Methoden und Kennzahlen zur Beurteilung der Leistungserbringung.

## DAUER | PREIS

Zweitägiges Inhouse-Training, jeweils 9:00h – ca. 17:00h.  
Festpreis 2.980 EUR, inkl. Schulungsunterlagen & Checklisten auf CD-ROM.

## ZIELGRUPPE

Einkäufer, Einkaufsleiter, strategische Einkäufer, Warengruppenmanager und Mitarbeiter aus Fachabteilungen, die Dienstleistungen einkaufen.

## METHODIK

„Best-Practice“ Lerninhalte, moderierte Diskussionen, Einzel- und Gruppenübungen, Reflexion von Praxisbeispielen der Teilnehmer.

100% Praxis: Die Teilnehmer können eigene Beispiele einbringen und es werden Praxisbeispiele u.a. aus den folgenden Bereichen aufgezeigt: Marketingdienstleistungen, Instandhaltungsleistungen, Beratungsleistungen, (Software) Engineering Leistungen, Facility Management Leistungen, Transportleistungen und IT-Dienstleistungen.

## VORAUSSETZUNGEN

Kenntnisse des Einkaufs

## DER TRAINER

Dipl. Betriebswirt (FH) Thomas Roithmeier, Geschäftsführer ARS EMENDI.

Sein Expertenwissen im strategischen Einkauf erwarb Herr Roithmeier unter anderem als Leiter Einkauf in der Verkehrsindustrie, Leiter Einkauf Europa in der Elektronikindustrie und Leiter Materialwirtschaft mit weltweiter Verantwortung bei einem großen, renommierten Unternehmen der Automobilzulieferindustrie. Vor zehn Jahren gründete Herr Roithmeier sein eigenes Unternehmen, das mittelständische Unternehmen und Konzerne dabei unterstützt, zusätzliche Einsparpotenziale im gesamten Einkaufsvolumen auszuschöpfen und die Einkaufsfunktion zu stärken. Seit mehreren Jahren hält er Vorträge im In- und Ausland und kann auf diverse fachbezogene Veröffentlichungen verweisen.

Auf Grund seiner Beratungstätigkeit sowie seiner langjährigen Linienerfahrung in Branchen mit hohen Kundenanforderungen und diffizilen Vergabeprozessen, weiß Herr Roithmeier, wie auch in einem Einkauf mit sehr hohen Lieferanten-, Qualitäts-, Technologie- und Logistik-anforderungen erfolgreiche Beschaffungsstrategien umgesetzt und ergebniswirksame Einsparungen deutlich gesteigert werden. Er ist ein exzellenter Kenner sowohl des Serien- als auch des Projekteinkaufs.

## TEILNEHMERSTIMMEN

„Unglaublich, wie viele Einsparpotenziale im Dienstleistungseinkauf schlummern.“

„Klasse Seminar! Nie wieder werde ich mich von manchen Dienstleistern ‚hinter's Licht‘ führen lassen.“

„Nicht nur um den Stunden- oder Tagessatz feilschen. Das habe ich gelernt.“

„Den Dienstleister mit der eigenen Kalkulation ‚schlagen‘. Klasse Strategie.“

„Der Seminarleiter weiß, wie man Wissen vermittelt.“

„Herr Roithmeier schöpft aus dem Vollen: Er kennt alle Tricks der Dienstleister und vermittelt sein Wissen auf humorvolle und anschauliche Art.“

„Ein „Muss“ für jeden Dienstleistungseinkäufer.“

„Der Seminarleiter hat Dienstleistungen nicht nur einmal eingekauft. Ein super Seminar!“

„Humorvoll, schlagfertig und fachlich sehr versiert: Ein Spitzentrainer!“