

Operativer Einkauf: Grundlagenseminar für Einkaufspraxis, Beschaffungsprozesse und Kostenmanagement.

Weiterbildung operativer Einkauf für sichere Beschaffung, fundierte Angebotsvergleiche und systematische Lieferantenauswahl.

Seminar	2 Termine verfügbar	Teilnahmebescheinigung
Präsenz / Virtual Classroom	16 Unterrichtseinheiten	

Seminarnummer: 35713

Stand: 31.05.2026. Alle aktuellen Informationen finden Sie unter <https://akademie.tuv.com/s/35713>

Der operative Einkauf steuert das Tagesgeschäft der Beschaffung und beeinflusst Kosten, Qualität und Versorgungssicherheit direkt. In diesem Grundlagenseminar zum operativen Einkauf lernen Sie zentrale Instrumente und Prozesse kennen – von der Beschaffungsmarktforschung über Anfrage und Angebotsvergleich bis hin zu Lieferantenauswahl, Kostenmanagement und ersten strategischen Ansätzen.

Nutzen

- **Sie verstehen Rolle, Ziele und Aufgaben des operativen Einkaufs:** Sie wissen, was operativer Einkauf bedeutet, und können die Funktion des Einkaufs im Unternehmen praktisch einordnen.
- **Sie wenden zentrale Instrumente des operativen Einkaufs sicherer an:** Von der Beschaffungsmarktforschung über Anfrage und Angebotsvergleich bis hin zur Lieferantenauswahl lernen Sie wichtige Methoden für die Einkaufspraxis kennen.
- **Sie gewinnen mehr Sicherheit in typischen Beschaffungssituationen:** Sie können Angebote strukturierter bewerten, Beschaffungsprozesse klarer vorbereiten und Lieferantenauswahl fundierter unterstützen.
-

Sie erkennen Kosten- und Einsparpotenziale systematisch: Sie lernen, wirtschaftliche Potenziale zu identifizieren, zu bewerten und erste Maßnahmen zur Kostenoptimierung abzuleiten.

Zielgruppe

Operative Einkäuferinnen und Einkäufer, Mitarbeitende im Qualitätsmanagement sowie Mitarbeitende aus Logistik, Lager und angrenzenden Bereichen, die Grundlagenwissen im operativen Einkauf aufbauen oder systematisch auffrischen möchten.

Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Teilnahmebescheinigung der TÜV Rheinland Akademie.

Inhalte des Seminars

• Rolle, Ziele und Aufgaben des operativen Einkaufs

- Funktion und Bedeutung des Einkaufs
- Was bedeutet operativer Einkauf?
- Zieldreieck des modernen Einkaufs
- Back-Door-Selling: Zusammenarbeit mit den Fachbereichen
- Erwartungen an den Einkäufer – Kompetenzen und Eigenschaften

• Beschaffungsmarktforschung

- Schlüsselfragen zur Beschaffungsmarktforschung
- Quellen der Informationsrecherche
- Die Top-Adressen für Einkäufer im Internet
- Verwendung von ChatGPT zur Datensammlung

• Anfrage und Ausschreibung

- Inhalte einer Anfrage für Güter und Dienstleistungsbedarfe
- Anfragestrategien: Preisanfragen, Lasten- und Pflichtenhefte, Leistungsbeschreibung
- Umgangsregeln zur Handhabung von Anfragen und Angeboten
- Angebotsanalyse: einfacher, partieller oder gewichteter Mehrfaktorenvergleich

• Lieferantenauswahl und -bewertung

- Prozess der Lieferantenauswahl
- Informationsbedarf und Kriterien zur Lieferantenauswahl
- Einsatz von Lieferantendatenbanken und Lieferantenvorzugslisten
- Lieferantenbesuche und -auditierung

• **Grundlagen des strategischen Einkaufs**

- ABC-Analyse: Vorgehensweise und Einsatzmöglichkeiten
- XYZ-Analyse: Festlegung der Bestandsstrategie
- Versorgungsstrategien: Single, Global oder Direct Sourcing
- Wichtige Potenzialanalysen zur Ermittlung von Einsparpotenzialen
- Prozessoptimierungsmaßnahmen im Einkauf

• **Kostenmanagement im Einkauf**

- Einsatz und kaufmännischer Nutzen von Rahmen- und Abrufverträgen
- Preisstrukturanalysen und Deckungsbeitragsrechnung
- Einsatz der Preismengenformel, Skonto und der Incoterms
- Verwendung von Preisgleitklauseln in der Praxis
- Maßnahmen zur Vermeidung von Verzug und Qualitätsmängeln
- Basismethoden zur Berechnung des Einsparerfolgs

Terminübersicht und Buchung

Buchen Sie Ihren Wunschtermin jetzt direkt online unter <https://akademie.tuv.com/s/35713> und profitieren Sie von diesen Vorteilen:

- Schneller Buchungsvorgang
- Persönliches Kundenkonto
- Gleichzeitige Buchung für mehrere Teilnehmer:innen

Alternativ können Sie das Bestellformular verwenden, um via Fax oder E-Mail zu bestellen.