



## Beschaffungsmanagement

„Im Einkauf liegt der Gewinn“ – so lautet ein altes Sprichwort unter Kaufleuten. In der Foodservice-Branche hat der Einkauf aber nicht nur einen Einfluss auf unmittelbare Wirtschaftlichkeit eines Betriebes, sondern auch auf die Qualität seiner Leistung. Alles dies sind gute Gründe, sich intensiv mit dem Thema Beschaffung in der Foodservice-Branche auseinanderzusetzen.

Die Fachvertiefung Beschaffungsmanagement vermittelt das nötige Know-how und Do-how, um ...

- ... die Ziele der Beschaffung klar zu formulieren, um die Ausrichtung der Prozess steuern zu können.
- ... die Spezifikation von Artikeln als Ausgangspunkt jedes Beschaffungsprozesses vorzunehmen.
- ... die strategischen Optionen in der Beschaffung zu verstehen.
- ... den Beschaffungsprozess in seinen Einzelschritten optimal zu gestalten.

### **Ohne Spezifikation keine Beschaffung**

Wer bei der Beschaffung nur nach dem niedrigsten Preis sucht, lässt viele Potenziale ungenutzt. Denn Beschaffung sehen erfolgreiche Unternehmen deutlich breiter als nur Preisverhandlungen. Die Spezifikation als Ausgangspunkt ist hier eine wichtige Weichenstellung – sie ist das Bindeglied zwischen den Beschaffungszielen und dem späteren Prozess in der Beschaffung. Nur wenn die Spezifikation fachgerecht durchgeführt wird, kann sich ein Unternehmen erfolgreich auf den Beschaffungsmärkten positionieren.

### **Strategien sind nicht alles – aber ohne Strategien ist alles Nichts**

Beschaffung ist in der heutigen Zeit eine komplexe Aufgabe geworden – und damit keine Spielwiese für kurzfristiges Agieren und unstrukturiertes Handeln. Erfolgreich ist nur, wer sich zunächst einen strategischen Ansatz zurechtlegt und diesen dann schrittweise umsetzt. Was bei einem solchen strategischen Ansatz zu bedenken ist, vermittelt diese Vertiefung.

### **Den Beschaffungsprozess gestalten – von Anfang bis Ende**

Die Fachvertiefung Beschaffungsmanagement strukturiert den Beschaffungsprozess und vermittelt das Wichtigste zu jedem Schritt. Dazu gehören:

- Vorgehen bei der Bedarfs- und Marktanalyse
- Methoden für die Lieferantenauswahl und die Verhandlung
- Operative Beschaffung im Tagesgeschäft und Disposition
- Controlling und IT-Unterstützung im Prozess