

Strategische Optimierung und Methoden im Einkauf

Ein professioneller Einkauf ist die Voraussetzung für ein erfolgreiches Unternehmen. Claus-Dieter Christoffel zeigt Möglichkeiten auf, durch ein effizientes Einkaufsmanagement die eigenen Potentiale optimal auszuschöpfen.



Mit einem effizienten Einkaufsmanagement können in Unternehmen die Faktoren Zeit, Kosten und Qualität optimiert werden und somit einen entscheidenden Schritt im Unternehmenserfolg einnehmen. Claus-Dieter Christoffel, Mitglied des SCOPAR-Beratergremiums und hochrangige Führungskraft, zeigt individuell Möglichkeiten auf. (Foto Pixelquelle)

Ein professioneller Einkauf ist die Voraussetzung für ein erfolgreiches Unternehmen. Fachkundiges, effizientes und optimiertes Einkaufsmanagement als Schlüssel einer gesunden Kosten- und Gewinnstruktur setzt einen Umdenkungsprozess vom operativen Beschaffen hin zu einem strategischen Denken und Handeln voraus. In der globalisierten Wirtschaft mit immer kürzeren Prozess-Intervallen kommt dem Einkauf in den Bereichen Wettbewerbsvorsprung, Technologie- und Kostenführerschaft eine hohe unternehmerische Verantwortung zu. Da die Faktoren Zeit, Kosten und Qualität den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens maßgeblich bestimmen, muss das Einkaufsmanagement möglichst eng mit den Entwicklungsprozessen im Unternehmen verbunden sein. Der Einkauf nimmt als Dreh- und Angelpunkt bei der Realisierung von Kundenwünschen, den internen Partnern und den Bedingungen am Markt eine entscheidende Position Rolle ein.

In seinem Vortrag „S-OME: Strategische Optimierung und Methoden im Einkauf. Möglichkeiten erkennen - Chancen nutzen - Potenziale ausschöpfen“ zeigt Diplom-Betriebswirt Claus-Dieter Christoffel Chancen auf, wie sich das Einkaufsmanagement individuell optimieren lässt. Christoffel betreut auf Basis langjähriger, hochrangiger Führungsverantwortung für nationale und internationale Unternehmen in den Bereichen Einkauf und Beschaffung, Controlling und Organisation sowie im Vertragsmanagement federführend namhafte Projekte.

Beginnend mit der Ausgangssituation eines Unternehmens und den veränderten Rahmenbedingungen im Einkauf präsentiert der Referent anschaulich den Nutzen einer Einkaufsoptimierung in Theorie und Praxis. Sein Fazit: Mit einer effizienten Nutzung brachliegender Potentiale im Einkauf können Kosten gespart und somit die Liquidität erhöht werden – ein erfolgreicher Stein auf dem Weg zum Unternehmenserfolg.



Claus-Dieter Christoffel

ist Mitglied des SCOPAR-Beratergremiums und einer der über 60 erfahrenen Berater Manager, Berater oder Wissenschaftler bei SCOPAR - Scientific Consulting Partners.

Pressekontakt SCOPAR - Scientific Consulting Partners

Jürgen T. Knauf

Maximilianstraße 35a

80539 München

Fon: +49 - 89 - 958 98 065

Fax: +49 - 89 - 958 98 066

E-Mail: info@scopar.de

Web: www.SCOPAR.de