

# **Einkaufspotenzialanalyse**

Leitfaden zur Kostensenkung und Gestaltung  
der Abnehmer-Lieferanten-Beziehung

Univ.-Prof. Dr. Dr. h. c. mult. Horst Wildemann



TCW Transfer-Centrum für Produktions-Logistik und Technologie-Management GmbH & Co. KG  
Leopoldstr. 145 • 80804 München  
Tel. 089-36 02 23-0 • [mail@tcw.de](mailto:mail@tcw.de) • [www.tcw.de](http://www.tcw.de)

Horst Wildemann

## **Einkaufspotenzialanalyse**

Leitfaden zur Kostensenkung und Gestaltung der Abnehmer-Lieferanten-Beziehung

Copyright by TCW Transfer-Centrum GmbH & Co. KG

28. Auflage 2021

### **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

### **Horst Wildemann**

Einkaufspotenzialanalyse

Leitfaden zur Kostensenkung und Gestaltung der Abnehmer-Lieferanten-Beziehung

ISBN 978-3-929918-14-4

TCW Transfer-Centrum für Produktions-Logistik und Technologie-Management GmbH & Co. KG

Leopoldstr. 145 • 80804 München

Tel. 089-36 05 23-0 • [mail@tcw.de](mailto:mail@tcw.de) • [www.tcw.de](http://www.tcw.de) •

Alle Rechte, auch die der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form, auch nicht zum Zwecke der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet werden.

Die steigende Bedeutung des Einkaufs für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens verlangt nach einem neuen Verständnis der Einkaufsfunktionen als auch der Abnehmer-Lieferanten-Beziehung. Traditionelle, ausschließlich auf kurzfristige Materialkostensenkungen ausgerichtete Einkaufskonzepte verlieren an Bedeutung.

Der Einkauf als derivative Unternehmensfunktion ist nicht mehr nur der "Beschafter von Teilen", sondern als der "Beschafter komplexer Problemlösungen" anzusehen. Aus diesem Grund stehen strategische und operative Konzepte zur konsequenten Leistungssteigerung im Einkauf im Mittelpunkt dieses Leitfadens.

Im Qualitäts-, Zeit- und Kostenwettbewerb hat dabei nur derjenige Vorteile, der seine Ziele schneller und besser erreicht als der Mitbewerber. Voraussetzungen zur Erreichung dieser Ziele sind dabei die intensive Nutzung des Lieferanten-Know-hows als auch die Schaffung von Problemlösungskapazitäten im Einkauf. Die Veränderungen der Anforderungen an den Einkauf und den Lieferanten setzen einen grundlegenden Strukturwandel in dieser Beziehung voraus, der nicht im Rahmen kurzfristiger Crash-Programme zu bewältigen ist.

Die Einkaufspotenzialanalyse ist die Aufforderung an alle Teilnehmer des Beschaffungsprozesses zur ständigen Verbesserung der Abnehmer-Lieferanten-Beziehung.

Mit diesem Leitfaden soll ...

- ... ein einheitliches Verständnis über die Bedeutung der differenzierten Abnehmer-Lieferanten-Beziehung erreicht,
- ... Verschwendung in der Abnehmer-Lieferanten-Beziehung identifiziert und eliminiert und
- ... durch die Darstellung von Leitlinien und Gestaltungsfeldern und deren Wirkungsweise die Grundlage für die Umsetzung strategischer und operativer Konzepte geschaffen werden.



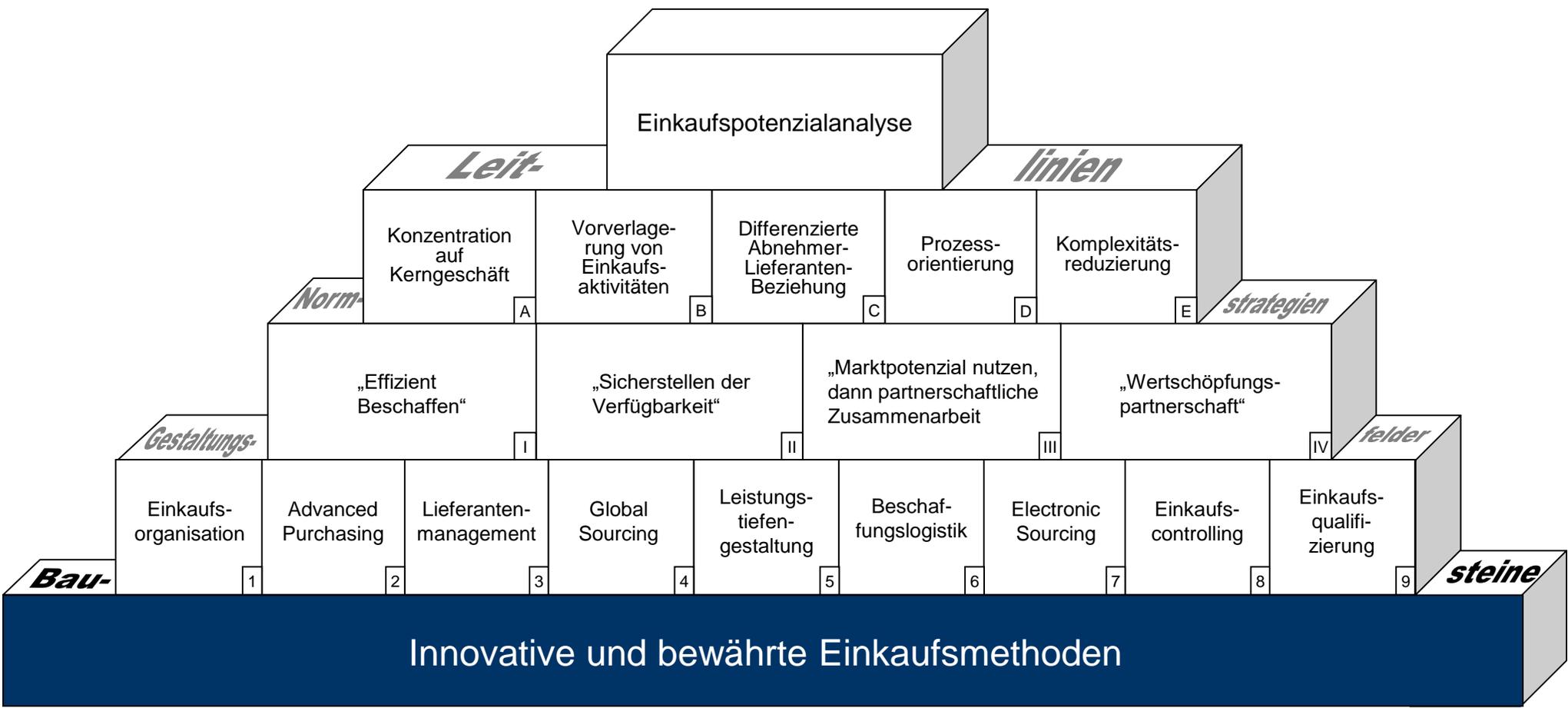
# Inhalt

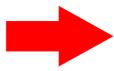
1	Bedeutung des Einkaufes für den Unternehmenserfolg
2	Leitlinien der Einkaufspotenzialanalyse
3	Vorgehensweise und Ergebnis der Einkaufspotenzialanalyse
4	Gestaltungsfelder im Einkauf
5	Bausteine der Einkaufspotenzialanalyse
6	Vorgehensweise zur Umsetzung und Potenzialcontrolling
7	TCW-Tools im Einkauf
8	Fallstudien
9	Literaturverzeichnis



# Die Bausteine der Einkaufspotenzialanalyse ...

Bausteine der Gestaltungsfelder



 ... bilden das konzeptionelle Fundament zur Umsetzung des Sollkonzeptes.

