

Zukunft des Dienstleistungseinkaufs: mit KI für mehr Effizienz und Innovation (Präsenz)

Lerne, wie digitale Lösungen deinen Einkauf transformieren

Stell dir vor, du kannst deinen Dienstleistungseinkauf effizienter und zukunftssicher gestalten. In unserem zweitägigen Seminar lernst du, wie fundiertes Wissen und digitale Lösungen deinen Einkauf optimieren. Zunächst tauchst du in die Praxis ein und erfährst die Grundlagen des Dienstleistungseinkaufs. Anschließend öffnest du die Tür zur Zukunft des Einkaufs und entdeckst, wie Künstliche Intelligenz (KI) Prozesse revolutioniert. Dieses Seminar bietet dir das Wissen und die Tools, um Beschaffungsprozesse zu professionalisieren, Kosten zu senken und Risiken nachhaltig zu steuern. Egal ob Einsteiger:in oder Quereinsteiger:in – hier wirst du fit für den Erfolg im Dienstleistungseinkauf!

Inhalte

Einordnung und Besonderheiten

- Unterschiede zu direktem Materialeinkauf.
- Fließende Spezifikationen, wechselnde Ansprechpartner:innen, komplexe Leistungsbündel.
- Typische Pain Points: Maverick Buying, dezentrale Beschaffung, fehlende Transparenz.

Zusammenarbeit mit Fachbereichen

- Rollen, Verantwortlichkeiten, crossfunktionale Teams statt Silodenken.
- Stakeholder-Alignment und interne Governance.

Systematisierung und Steuerung

- Warengruppenstrategie, Lead-Buyer-Konzepte.
- E-Procurement zur Spend-Steuerung, Maßnahmen gegen Maverick Buying.
- Lieferantenmanagement: Segmentierung, Qualifizierung, Performance-Steuerung.

Ausschreibung, Vergabe, Vertragsgestaltung

- Lasten-/Pflichtenheft, Leistungsbeschreibung, Abgrenzungen.
- SLAs und KPIs: Definition, Messung, Bonus/Malus.
- Angebotsanalyse, Preisspiegel, Bewertungsmatrix, Vergabedokumentation.
- Vertragsarten, AGB, Schutzrechte, Lieferung/Montage/Abnahme.
- Zahlungen, Anzahlungen, Bürgschaften, Verzugs- und Gewährleistungsregelungen.

Controlling und Risikomanagement

- Kennzahlen, Reportingprozesse, Risikoanalysen.
- Nachweis und Kommunikation von Wertbeiträgen.

Grundlagen und Einordnung

- Was moderne KI kann: Machine Learning, Assistenz, Predictive Analytics.
- Nutzen vs. Buzzword: reale Mehrwerte und Grenzen, typische Fallstricke.

Guided Buying für Dienstleistungen

- Bedarfsspezifikation, Lieferantensuche, automatisierte RFx-Erstellung.
- Qualitative und quantitative Angebotsauswertung, Entscheidungsunterstützung.
- Unterschiede zu klassischen Materialgruppen und Umgang mit dynamischen Anforderungen.

Prozesse, Organisation und Reifegrad

- Integration von KI in bestehende Einkaufsprozesse und Systeme.
- Schnittstellen zu Fachabteilungen und Lieferanten.
- Reifegradmodell: von manuell zu KI-gestützt und selbstlernend.
- Reporting- und Controlling-Set-ups zur Erfolgsmessung.

Tool- und Systembewertung

- Auswahlkriterien: Reifegrad, Integration, Governance, Sicherheit, messbarer Nutzen.
- Checkliste: „Hält das Tool, was es verspricht?“
- Erfolgsfaktoren aus Implementierungen (Lessons Learned).

Interaktive Praxis-Übungen / Fallstudien

- Analyse typischer Dienstleistungsprozesse und Identifikation von KI-Potenzialen.
- Simulation von Guided-Buying-Prozessen.
- Bewertung von KI-Tools anhand konkreter Ausschreibungs- und Angebotsbeispiele.

Strategie, Roadmap und Ausblick

- Effizienz-, Qualitäts- und Agilitätshebel; Risiko-Reduktion, Kostentransparenz.
- Einführungsschritte: Datenbasis, Prozessdesign, Change & Enablement.
- Trends: selbstlernende Systeme, Predictive Sourcing, Automatisierung komplexer Vertragsprozesse.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Verständnis für Besonderheiten des Dienstleistungseinkaufs und typische Pain Points (z. B. Maverick Buying, geringe Standardisierung)
- Souveränes Vorgehen bei Ausschreibungen, Angebotsbewertung, SLAs und Vertragsgestaltung
- Methoden zur Systematisierung: Warengruppenstrategie, Lead-Buyer-Ansätze, Lieferantenmanagement, E-Procurement
- Kennzahlen, Reporting und Controlling zur Messung von Wertbeiträgen
- Einordnung von KI: Nutzen vs. Buzzwords; Anwendungsfälle im Dienstleistungseinkauf
- Guided Buying end-to-end verstehen: Bedarfsspezifikation, Lieferantensuche, Angebotsauswertung
- Kriterienkatalog und Checkliste zur Bewertung KI-gestützter Tools
- Praxisnahe Roadmap zur KI-Einführung inkl. Daten-, Prozess- und Change-Anforderungen

Methoden

- Lehrgespräch, moderierte Diskussion, Gruppenarbeit, Praxisbeispiele
- Fallstudien, Checklistenarbeit, Templates
- Simulation eines Guided-Buying-Prozesses (Tag 2)
- Optional: Kurz-Demo eines KI-gestützten Tools in vendor-neutralem Rahmen

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen und Quereinsteiger:innen im Dienstleistungseinkauf, Mitarbeitende aus Einkauf, operativem Bedarfsträger-Umfeld und Schnittstellenfunktionen (z. B. Fachbereiche, Controlling), KMU und Großunternehmen, die Dienstleistungen strukturiert beschaffen und KI-Potenziale evaluieren möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Tanja Dammann-Götsch

Ein Unternehmen ohne Einkauf ist für mich undenkbar. Seit vielen Jahren begleite ich Einkaufsorganisationen dabei, sich zukunftsfähig aufzustellen. Meine Motivation ist es, Menschen im Einkauf zu stärken und ihnen Sicherheit im Handeln zu geben, besonders in Veränderungsprozessen und herausfordernden Projekten. Durch meine langjährige Erfahrung im internationalen Einkauf und Top-Management kenne ich die Praxis aus erster Hand. Ich arbeite auf Augenhöhe, höre aktiv zu und entwickle gemeinsam mit meinen Kundinnen und Kunden praxiserprobte Lösungen. Ob als Trainerin, Coach oder Interimsmanagerin: Der Mensch steht für mich immer im Mittelpunkt.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Termine

15.-16.10.2026

München

Veranstaltungsort

Hotel Excelsior by Geisel

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 15.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

17.-18.02.2027

Berlin

Veranstaltungsort

centrovital Hotel

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 17.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 16.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 18.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42647

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42647

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Zukunft des Dienstleistungseinkaufs: mit KI für mehr Effizienz und Innovation (Live-Online)

Stell dir vor, du kannst deinen Dienstleistungseinkauf effizienter und zukunftssicher gestalten. In unserem zweitägigen Seminar lernst du, wie fundiertes Wissen und digitale Lösungen deinen Einkauf optimieren. Zunächst tauchst du in die Praxis ein und erfährst die Grundlagen des Dienstleistungseinkaufs. Anschließend öffnest du die Tür zur Zukunft des Einkaufs und entdeckst, wie Künstliche Intelligenz (KI) Prozesse revolutioniert. Dieses Seminar bietet dir das Wissen und die Tools, um Beschaffungsprozesse zu professionalisieren, Kosten zu senken und Risiken nachhaltig zu steuern. Egal ob Einsteiger oder Quereinsteiger – hier wirst du fit für den Erfolg im Dienstleistungseinkauf!

Inhalte

Einordnung und Besonderheiten

- Unterschiede zu direktem Materialeinkauf
- Fließende Spezifikationen, wechselnde Ansprechpartner, komplexe Leistungsbündel
- Typische Pain Points: Maverick Buying, dezentrale Beschaffung, fehlende Transparenz

Zusammenarbeit mit Fachbereichen

- Rollen, Verantwortlichkeiten, crossfunktionale Teams statt Silodenken
- Stakeholder-Alignment und interne Governance

Systematisierung und Steuerung

- Warengruppenstrategie, Lead-Buyer-Konzepte
- E-Procurement zur Spend-Steuerung, Maßnahmen gegen Maverick Buying
- Lieferantenmanagement: Segmentierung, Qualifizierung, Performance-Steuerung

Ausschreibung, Vergabe, Vertragsgestaltung

- Lasten-/Pflichtenheft, Leistungsbeschreibung, Abgrenzungen
- SLAs und KPIs: Definition, Messung, Bonus/Malus
- Angebotsanalyse, Preisspiegel, Bewertungsmatrix, Vergabedokumentation
- Vertragsarten, AGB, Schutzrechte, Lieferung/Montage/Abnahme
- Zahlungen, Anzahlungen, Bürgschaften, Verzugs- und Gewährleistungsregelungen

Controlling und Risikomanagement

- Kennzahlen, Reportingprozesse, Risikoanalysen
- Nachweis und Kommunikation von Wertbeiträgen

Grundlagen und Einordnung

- Was moderne KI kann: Machine Learning, Assistenz, Predictive Analytics
- Nutzen vs. Buzzword: Reale Mehrwerte und Grenzen, typische Fallstricke

Guided Buying für Dienstleistungen

- Bedarfspezifikation, Lieferantensuche, automatisierte RFx-Erstellung
- Qualitative und quantitative Angebotsauswertung, Entscheidungsunterstützung
- Unterschiede zu klassischen Materialgruppen und Umgang mit dynamischen Anforderungen

Prozesse, Organisation und Reifegrad

- Integration von KI in bestehende Einkaufsprozesse und Systeme
- Schnittstellen zu Fachabteilungen und Lieferanten
- Reifegradmodell: von manuell zu KI-gestützt und selbstlernend
- Reporting- und Controlling-Setups zur Erfolgsmessung

Tool- und Systembewertung

- Auswahlkriterien: Reifegrad, Integration, Governance, Sicherheit, messbarer Nutzen
- Checkliste: „Hält das Tool, was es verspricht?“
- Erfolgsfaktoren aus Implementierungen (Lessons Learned)

Interaktive Praxis-Übungen / Fallstudien

- Analyse typischer Dienstleistungsprozesse und Identifikation von KI-Potenzialen
- Simulation von Guided-Buying-Prozessen
- Bewertung von KI-Tools anhand konkreter Ausschreibungs- und Angebotsbeispielen

Strategie, Roadmap und Ausblick

- Effizienz-, Qualitäts- und Agilitätshebel; Risiko-Reduktion, Kostentransparenz
- Einführungsschritte: Datenbasis, Prozessdesign, Change & Enablement
- Trends: selbstlernende Systeme, Predictive Sourcing, Automatisierung komplexer Vertragsprozesse

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Verständnis für Besonderheiten des Dienstleistungseinkaufs und typische Pain Points (z. B. Maverick Buying, geringe Standardisierung)
- Souveränes Vorgehen bei Ausschreibungen, Angebotsbewertung, SLAs und Vertragsgestaltung
- Methoden zur Systematisierung: Warengruppenstrategie, Lead-Buyer-Ansätze, Lieferantenmanagement, E-Procurement
- Kennzahlen, Reporting und Controlling zur Messung von Wertbeiträgen
- Einordnung von KI: Nutzen vs. Buzzwords; Anwendungsfälle im Dienstleistungseinkauf
- Guided Buying end-to-end verstehen: Bedarfsspezifikation, Lieferantensuche, Angebotsauswertung
- Kriterienkatalog und Checkliste zur Bewertung KI-gestützter Tools
- Praxisnahe Roadmap zur KI-Einführung inkl. Daten-, Prozess- und Change-Anforderungen

Methoden

- Lehrgespräch, moderierte Diskussion, Gruppenarbeit, Praxisbeispiele
- Fallstudien, Checklistenarbeit, Templates
- Simulation eines Guided-Buying-Prozesses (Tag 2)
- Optional: Kurz-Demo eines KI-gestützten Tools in vendor-neutralem Rahmen

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen und Quereinsteiger:innen im Dienstleistungseinkauf, Mitarbeitende aus Einkauf, operativem Bedarfsträger-Umfeld und Schnittstellenfunktionen (z. B. Fachbereiche, Controlling), KMU und Großunternehmen, die Dienstleistungen strukturiert beschaffen und KI-Potenziale evaluieren möchten.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Tanja Dammann-Götsch

Ein Unternehmen ohne Einkauf ist für mich undenkbar. Seit vielen Jahren begleite ich Einkaufsorganisationen dabei, sich zukunftsfähig aufzustellen. Meine Motivation ist es, Menschen im Einkauf zu stärken und ihnen Sicherheit im Handeln zu geben, besonders in Veränderungsprozessen und herausfordernden Projekten. Durch meine langjährige Erfahrung im internationalen Einkauf und Top-Management kenne ich die Praxis aus erster Hand. Ich arbeite auf Augenhöhe, höre aktiv zu und entwickle gemeinsam mit meinen Kundinnen und Kunden praxiserprobte Lösungen. Ob als Trainerin, Coach oder Interimsmanagerin: Der Mensch steht für mich immer im Mittelpunkt.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Starttermine

16.-17.06.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 16.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

17.-18.11.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 17.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 17.06.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 18.11.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42648

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.
€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42647

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de