

Whitepaper

# Ziele im indirekten Einkauf meistern

Wie die Optimierung der Warengruppe „Weiterbildung“  
auf Ihre Ziele einzahlt



# Ziele im indirekten Einkauf meistern

Weiterbildungen organisieren ist Sache der Personalentwicklung oder der Mitarbeitenden – mit diesem Credo leben viele Unternehmen.

Dass zwischen Theorie und Praxis jedoch eine Lücke klafft, wird häufig erst deutlich, wenn die Aufwände auffallend hoch sind. Grund dafür ist vielfach, dass Weiterbildungen am Einkauf vorbei gebucht werden (Maverick Buying).

Externe Seminare und Trainings dezentral zu organisieren, ist nicht nur ineffizient, es kostet das Unternehmen auch bares Geld. Warum sollten Weiterbildungen also nicht zentral über den Einkauf beschafft werden? Wie die Optimierung der Warengruppe „Weiterbildung“ auf Ihre Ziele im indirekten Einkauf einahlt, erfahren Sie in diesem Whitepaper.



## Inhalte

Warum das Thema Weiterbildung für Einkäufer:innen eine Rolle spielt	3
Tipps für die Optimierung der Warengruppe Weiterbildung	4
Ein Punch-Out Katalog für externe Weiterbildung sorgt für schlanke Prozesse	6
8 Ziele, die Sie mit einem Punch-Out Katalog für die Warengruppe Weiterbildung erfüllen	7
Fazit	8

# Warum das Thema **Weiterbildung** für Einkäufer:innen eine Rolle spielt

Das Thema Weiterbildung beschäftigt zahlreiche Unternehmen. Fähigkeiten wollen ausgebaut und Kompetenzen neu gewonnen werden, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein. Betroffen sind alle Bereiche innerhalb eines Unternehmens: Von der Schulung zur Arbeitssicherheit am Produktionsband bis hin zu Interview Trainings für Führungskräfte und HR.

Doch wie gelingt es die individuellen Bedürfnisse zu erfüllen, und zeitgleich den Aufwand im Rahmen zu halten? Buchen einzelne Mitarbeiter:innen externe Seminare, Schulungen und Konferenzen, bedeutet das für den Einkauf und die Buchhaltung Mehrarbeit.

Für viele Waren gibt es bereits einen effizienten Einkaufsprozess in Unternehmen. Warum also nicht auch Weiterbildungen genauso einfach einkaufen wie beispielsweise Büromaterial?

Der Einkauf hat die Warengruppe Weiterbildung oft nicht im Fokus. Das lässt sich leicht erklären: Die Warengruppe ist sehr dynamisch, was die Optimierung kompliziert macht.

Doch es lohnt sich, den Prozess unter die Lupe zu nehmen und effizient aufzusetzen. Schließlich müssen und wollen Einkäufer:innen auch ihre übergeordneten Ziele erreichen: Prozesse optimieren und Kosten reduzieren, während die Qualität der Warengruppen gleichbleibend hoch sein soll.

Externe Weiterbildungen zentral über den Einkauf zu organisieren, ist ein Gewinn für alle Beteiligten: Einkäufer:innen steuern den Prozess und das Angebot, Mitarbeiter:innen profitieren von einem klaren Workflow und höherer Bildungsqualität.



Verschiedene Anbieter im Einkaufssystem anlegen, unterschiedliche Rechnungen prüfen, dabei individuelle Zahlungsmodalitäten beachten. Das sorgt für einen hohen manuellen Aufwand im Einkauf und steigende Komplexität im Rechnungsworkflow.

# Tipps für die Optimierung der Warengruppe Weiterbildung

Viele Unternehmen haben keine klare Strategie für den Einkauf von externer Weiterbildung. Doch es gibt einige Maßnahmen, um den Einkaufsprozess erfolgreich aufzustellen. Ist die Warengruppe Weiterbildung neu für Einkäufer:innen, können die folgenden Fragestellungen dabei helfen, den Status quo zu ermitteln und Potenziale zu entdecken.

- Wie werden Weiterbildungen bisher eingekauft?
- Gibt es einen klaren Prozess, der von allen eingehalten wird?
- Bestehen bereits Rahmenverträge mit Anbieter:innen? Werden diese genutzt?
- Gibt es eine Übersicht über alle gebuchten Weiterbildungen und Kosten?
- Welche Angebote werden nachgefragt?
- Bei welchen Anbieter:innen wird gebucht?
- Wie lange dauert die Suche, Buchung, Abstimmung, Anmeldung, Abrechnung, Zahlung und Dokumentation einer Weiterbildung?
- Gibt es ein Qualitätsmanagement für die gebuchten Weiterbildungen?

A man with a beard, wearing a light-colored t-shirt and blue jeans, is sitting on a concrete ledge outdoors. He is looking down at a laptop computer that is open on his lap. He is wearing white sneakers. The background is a blurred cityscape with buildings and windows.

Um den Prozess klar zu skizzieren, ist es sinnvoll eng mit Stakeholder:innen aus HR und Personalentwicklung sowie einzelnen Fachabteilungen zusammen zu arbeiten.

# In 4 Schritten zu einem effizienten Prozess

Was sind kurz- und mittelfristige Hebel? Es gilt, die gesammelten Informationen auszuwerten und Verbesserungs- und Einsparpotenziale zu ermitteln.

Dabei kann zum Beispiel an folgenden Stellschrauben gedreht werden:

1

**Einen definierten und transparenten Prozess einführen.** Dabei hilft z. B. eine digitale Einkaufslösung.

2

**Wiederkehrende administrative Aufgaben automatisieren.** Ticketsysteme mit Rollen und Zuweisungsfunktionen erleichtern etwa Genehmigungs- und Freigabeprozesse.

3

**Lieferant:innen konsolidieren** (Vereinfacht die Pflege von Lieferant:innen sowie die Rechnungsstellung).

4

**Rahmenverträge verhandeln, verlängern oder kündigen.** So stellen Sie sicher, dass Mitarbeiter:innen zu den besten Konditionen buchen.

# Ein Punch-Out Katalog für externe Weiterbildung



## Punch-out Kataloge

gehören für Einkäufer:innen zu möglichen Tools, um die Warengruppe „Weiterbildung“ erfolgreich im Einkauf zu verankern.

Weiterbildung als Warengruppe anzubieten, vermeidet Maverick Buying und erleichtert die Prozesse für alle Beteiligten. Doch wie kann diese spezielle Warengruppe bereitgestellt und optimiert werden?

Um ermitteln zu können, welche Weiterbildungen benötigt und tatsächlich gebucht werden, kann eine Buchungsübersicht Aufschluss geben. Diese erhalten Einkäufer:innen mit einem Punch-Out Katalog.

Ein Punch-Out Katalog ermöglicht Mitarbeiter:innen, aus den eigenen Systemen heraus auf das externe Angebot an Weiterbildungen zuzugreifen. Eine zeitaufwändige Recherche entfällt, Angebote lassen sich leicht vergleichen und unkompliziert buchen. Einkauf und Personalentwicklung behalten dabei stets den Überblick über alle Bestellungen und können Einfluss auf das Angebot nehmen.

Mit optionalen Schnittstellen zum Learning Management- und Einkaufssystem, bietet ein Punch-Out Katalog Einkäufer:innen viele Vorteile.

Eine Plattform für den Einkauf von betrieblicher Weiterbildung, lässt sich auf verschiedene Weise implementieren. Welche Möglichkeiten es mit Haufe Semigator gibt, erklärt Expertin Saskia Schröter im Video

[Hier Video anschauen](#) 



# 8 Ziele, die Sie mit einem Punch-Out Katalog für die Warengruppe Weiterbildung erfüllen

Ein Punch-Out Katalog für externe Weiterbildungsangebote zahlt auch auf übergeordnete Ziele im indirekten Einkauf ein. Diese 8 Ziele erfüllen Sie mit einem Punch-Out Katalog mühelos.

Sie benötigen Unterstützung dabei, Ihren Beschaffungsprozess für externe Weiterbildung zu optimieren?  
Unsere Expert:innen beraten Sie gerne.

[Informieren Sie sich jetzt](#) 

- ✓ **Katalogquote erhöhen**  
Sie binden einen weiteren Katalog ein und standardisieren so den Einkaufsprozess für die nächste Warengruppen.
- ✓ **Lieferanten bündeln**  
Statt mit hunderten Lieferanten, haben Sie nur noch mit einem einzigen zu tun. Dadurch verringert sich die Lieferantenanlage- und pflege enorm und die Rechnungsstellung wird vereinfacht.
- ✓ **Einsparungen erzielen**  
Die Nutzung eines Punch-Out Katalogs ermöglicht es dem Einkauf Ausgaben für Weiterbildungsmaßnahmen besser zu verfolgen und Einsparpotenziale zu identifizieren. Rahmenverträge lassen sich einfach einbinden und im Katalog sichtbar machen.
- ✓ **Qualität der Warengruppe sichern**  
Mit einem Punch-Out Katalog lässt sich das externe Weiterbildungsangebot steuern. Bewährte Anbieter und Rahmenvertragspartner werden empfohlen, schlecht bewertete Anbieter können aus dem Katalog ausgeschlossen werden. Ein einfacher Hebel für den Einkauf, um die Qualität der Warengruppe sicherzustellen.
- ✓ **Prozesse automatisieren**  
Durch die Integration des Punch-Out Katalogs im Beschaffungssystem können Bestellprozesse automatisiert werden. Dies verringert manuellen Aufwand, minimiert Fehler und beschleunigt den gesamten Beschaffungsprozess.
- ✓ **Maverick Buying reduzieren**  
Durch einen klaren Prozess werden Schattenbuchungen reduziert und der Einkauf behält vollen Überblick.
- ✓ **Transparenz schaffen**  
Erfolgen alle Bestellungen innerhalb des festgelegten Beschaffungssystems, sind Transparenz und Kontrolle über die Ausgaben gewährleistet. Zudem erfüllen Unternehmen ihre Nachweispflicht im Hinblick auf die Zusammenarbeit mit Dienstleister:innen.
- ✓ **Compliance Vorgaben einhalten**  
Mit einem Punch-Out Katalog können interne Beschaffungsrichtlinien und -verfahren eingehalten werden. Unternehmen kommen ihrer Pflicht nach, Compliance Vorgaben einzuhalten.

# Fazit

Auf zu neuen Ufern bzw. Warengruppen! Das Thema Weiterbildung wird Unternehmen auch in Zukunft stark beschäftigen. So werden die verschiedenen Angebote am Markt immer diverser und komplexer, der Need im Unternehmen immer größer. Die Beschaffung von Weiterbildung jetzt professionell aufzusetzen, spart perspektivisch nicht nur Zeit und Geld, sondern stellt Unternehmen auch zukunftsfähig auf.

Den meisten Einkäufer:innen ist das System des Punch-Out Katalogs aus anderen Warengruppen bestens bekannt. Die Vorteile lassen sich auch für den Einkauf von Weiterbildung nutzen. So erhalten Sie mehr Effizienz, Transparenz und Kostenkontrolle im Beschaffungsprozess von externen Bildungsmaßnahmen.

Mit einem Punch-Out Katalog für externe Weiterbildungsangebote kann der Einkauf die Warengruppe Weiterbildung enorm optimieren und Ziele für den indirekten Einkauf erfüllen.



**Sie möchten den Beschaffungsprozess von externer Weiterbildung in Ihrem Unternehmen optimieren? Lassen Sie sich unverbindlich beraten.**

**Wir freuen uns von Ihnen zu hören.**

[semigator.haufe.de/kontakt](https://semigator.haufe.de/kontakt)

## Über Haufe

Wir sind davon überzeugt, dass es die Menschen in einem Unternehmen sind, die nachhaltigen Erfolg und Wettbewerbsfähigkeit möglich machen. Denn sie sind es, die auf Augenhöhe mit Kunden agieren und durch ihre Kompetenz Mehrwert generieren. Als Anbieter für integrierte Unternehmens- und Arbeitsplatzlösungen stellen wir daher die Mitarbeiter:innen ins Zentrum unternehmerischen Denkens und Handelns. Mit dieser Grundphilosophie entwickeln wir unser einzigartiges Angebot aus Software, Inhalten, Weiterbildung und Beratung, das Menschen dabei unterstützt, mit ihrem Wissen und ihren Fähigkeiten nachhaltig zum Unternehmenserfolg beizutragen.

## Semigator Enterprise – Das Learning Procurement Portal für Ihr Unternehmen

Mit Semigator Enterprise optimieren Sie Ihren Weiterbildungseinkauf nachhaltig, indem Sie manuelle Aufwände für alle Stakeholder reduzieren und maximale Transparenz schaffen.

## Ihre Ansprechpartner



**Mark Leine**

Senior Sales Manager

Mobil +49 160 47 39 735  
E-Mail [mark.leine@haufe.com](mailto:mark.leine@haufe.com)



**Eric Huxhagen**

Senior Sales Manager

Mobil +49 151 106 445 28  
E-Mail [eric.huxhagen@haufe.com](mailto:eric.huxhagen@haufe.com)

## Semigator GmbH

Ein Unternehmen der Haufe Group  
Edisonstraße 63  
12459 Berlin  
[enterprise.semigator.de](https://enterprise.semigator.de)