

## Strategische Optimierung und Methoden im Einkauf

17.10.2007, 17:51 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: SCOPAR - Scientific Consulting Partners

---



Claus-Dieter Christoffel ist Mitglied des SCOPAR-Beraterremiums

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-Beraterremiums und hochrangige Führungskraft, zeigt individuell Möglichkeiten auf.

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.

**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](mailto:info@scopar.de)  
Web: [www.SCOPAR.de](http://www.SCOPAR.de)

SCOPAR bietet ganzheitliche und wissenschaftlich fundierte Beratung, Coaching, Moderation, Gutachten sowie Strategie, Konzeption und Umsetzung aus einer Hand an - neutral, pragmatisch und nutzenorientiert. Das Team von SCOPAR setzt sich zusammen aus erfahrenen Managern, renommierten Wissenschaftlern und exzellenten Beratern. Die enge Einbindung der Wissenschaft in unsere Projekte führt zu einem Know-how-Vorsprung von ca. 2 - 3 Jahren, von dem unsere Kunden direkt profitieren.

Beratungsfokus:

· Strategie-/Management-Consulting: Strategie-, Organisationsentwicklung, Turnaround, SCM - Supply Chain Management, Prozessoptimierung, Marktanalysen, Vertrieb, Marketing, Kundenbefragung, Controlling - BSC / KPI, CRM - Customer Relationship Management, CVM - Customer Value Management, Innovations- und Technologiemanagement...

**SCOPAR - Scientific Consulting Partners**

Postfach 6504  
97015 Würzburg

## **Portrait**

· Human-Resources-Consulting: Personalentwicklung, Steigerung der Leistungsbereitschaft, -fähigkeit und -möglichkeit, Führungskräftecoaching, Einzel- und Gruppencoaching, Mitarbeiterbefragung, Leistungsmessung und leistungsorientierte Vergütung, Optimierung aller Personalprozesse, Assessment, 360°-Feedback...

News-ID: 164976 • Views: 2702 (Stand: 12.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/164976/Strategische-Optimierung-und-Methoden-im-Einkauf.html>