

CERTIFIED PROFESSIONAL PURCHASING EXPERT (CPPE)
DAS 3-STUFIGE QUALIFIZIERUNGSPROGRAMM FÜR DEN EINKAUF



CPPE BASIC
(LEVEL 1)

CPPE ADVANCED
(Level 2)

CPPE HIGH PERFORMANCE
(LEVEL 3)

CPPE ADVANCED

KOMPETENZ IM EINKAUF PROFESSIONELL EINSETZEN

- Aktuelle Lösungen für Best-in-Class-Einkaufsperformance
- Best-Practice-Beispiele
- Erfahrungen der besten ExpertInnen

EINKAUFEN VERSTEHEN – **VERSTEHEN EINZUKAUFEN!** ►

BMO
AKADEMIE



PROFESSIONELLES EINKAUFEN VERBESSERT DIREKT MESSBAR GEWINN UND UNTERNEHMENSERGEBNIS

Einstandspreise und Prozesskosten im Sinne von TCO-Strategien senken ist die eine Seite zeitgemäßer Einkaufsarbeit, langfristig die Lieferantenbasis sichern, die andere. System- und Modullieferanten haben Teile- und Komponentenlieferanten weitestgehend abgelöst, sorgfältige Lieferantenauswahl und -entwicklung haben an Bedeutung deutlich zugenommen. Aus dem Zusammenwirken von Forschung, Konstruktion, Entwicklung, Fertigung und Qualitätssicherung gemeinsam mit Schlüssellieferanten entsteht Innovation und Wertschöpfung; Wertschöpfungs-, Entwicklungs- und Innovationspartnerschaften müssen vorbereitet, aufgebaut und systematisch gepflegt werden. Die sich entwickelnden und in der Praxis greifenden Konzepte zu Industrie 4.0. und „Internet der Dinge“ stellen an den Einkauf in produzierenden Unternehmen zusätzliche Anforderungen.

Umfassende, vielfältige und profunde Qualifikation ist erforderlich, um das umfangreiche Instrumentarium, das Praxis und Wissenschaft für professionelle Einkaufsarbeit entwickelt haben, richtig im Unternehmen einzusetzen. Wertschöpfung, Produktivität, Effizienz, Qualität und Innovation sind das Ergebnis persönlicher und beruflicher Qualifikation.

Diese zu vermitteln ist Ziel der Ausbildungsstufe 2 „Kompetenz im Einkauf professionell einsetzen“ des 3-stufigen Certified Professional Purchasing Expert-Programmes der BMÖ-Akademie.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Dkfm. Heinz Pechek
Leiter BMÖ-Akademie

UNSERE HOCHKARÄTIGEN REFERENTINNEN:

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky, Universität Würzburg

Dr. Marcus Einbock, Rewe International AG

Dr. Silvia Eisele, MBA, OMV Solutions GmbH

Prof. Dr. Michael Eßig, Universität der Bundeswehr München

Dipl. Ing. Franz Fischbacher, AVL List GmbH

Prof. Dr. Claus W. Gerberich, Gerberich Consulting AG

RA Mag. Alexander Göd, KSTF Rechtsanwälte

Prof. Ing. Dr. Johann Günther, Jiangnan University,
Wuhan, China

Matthias Haberstroh, ZF Friedrichshafen AG

Univ.-Doz. Dr. Heinz Handler, TU Wien, Forschungsgruppe
Ökonomie; WIFO Emeritus Consultant

Univ.-Lektor DI Oliver Hebler, Donau Universität Krems

DI Günther Jungkind, JG consultinG

Werner Kalbfuß, Die Implementierer GmbH

Dr. Michael Karrer, ZF Friedrichshafen

O.Univ.-Prof. Dr. Sebastian Kummer, Institut für Transportwirtschaft und Logistik, Wirtschaftsuniversität Wien

Michael Mariacher, Magna Steyr AG & Co KG

Karl Mauerhofer, Magna Steyr Fahrzeugtechnik AG & Co KG

RA Dr. Franz-Martin Orou, LL.M., FMO Rechtsanwaltkanzlei

Dkfm. Heinz Pechek, Gf. Vorstand BMÖ, Leiter BMÖ-Akademie

Mag. Barbara Peutz, Communication Works

Ing. Reinhold Pölzl, Rail Cargo Logistics

Stephan Regius, Zurich Insurance Company Ltd.

Univ.-Lektor Mag. Dr. Imre Márton Reményi, MAS, MSc,
Systemisches Institut Wien

Dr. Heinz Schäffer, AXA Service AG

Dipl.-BW. (FH) Hans Christian Seidel, CSEI-Consulting

Miguel Suarez, MSc., MBA

Dipl.-Kaufmann Jan-Henner Theissen, targetP!

Sylvia Völker, MSc, Sylvia Völker Consult

Mag.a Alexandra Wögerbauer-Flicker, E-Business-Consultant



IN 10 TAGEN ZU BEST PRACTICE EXPERTEN- WISSEN FÜR PROFESSIONELLE EINKAUFSARBEIT!

WERTBEITRAG DES STRATEGISCHEN EINKAUFZUM UNTERNEHMENSERGEBNIS

- Aufgabe und Profil des strategischen Einkaufs
- Die Einkaufsorganisation im Supply Chain Management Konzept
- Betriebswirtschaftliche Einflussgrößen auf Unternehmensergebnisse
- Material-, Personal- und Sachkosten: Einflussnahmen des Einkaufs
- Kostenbeeinflussung, Kostengestaltung
- Kostenstrukturen der Lieferanten beeinflussen
- Hebel des Einkaufs

STRATEGISCHES UND OPERATIVES LIEFERANTENMANAGEMENT

- Lieferantenanalyse, -beurteilung und -bewertung
- Lieferanten-Entwicklungsstrategien
- Aufbau von strategischen Lieferantenpartnerschaften
- Strategisches Innovationsmanagement - Innovationen mit Lieferanten generieren
- Sourcing Strategien
- Einkaufs- und Beschaffungsmarktportfolios
- Wertanalyse & Design-to- (Total) Cost-Konzepte
- Einkaufs- und Beschaffungsmarktportfolios
- Balanced-Score-Cards
- Ausschreibungs- und Vertragsmanagement

MATERIALGRUPPEN- UND COMMODITY-MANAGEMENT

- Bildung von Materialgruppen
- Organisation von MG-Teams
- Crossfunktionalität - Erfolgsvoraussetzung im MGM
- Materialgruppenstrategien
- Methoden und Tools im Materialgruppen- und Commodity Management

SPENDMANAGEMENT

- Spend-Analyse - Unterschiede zu klassischen Kostensenkungsprogrammen
- Informationsbeschaffung für Spendanalysen
- IT-Strukturen und -voraussetzungen
- ABC-Analyse als Basis für Spend-Management
- Spendanalyse nach Lieferanten, Material- und Leistungsgruppen
- Lieferantenevaluierung
- Pooling, Lieferantenreduktionsprogramme, Ausphasungsstrategien

ANGEWANDTE BETRIEBSWIRTSCHAFT FÜR EINKÄUFERINNEN

- Kosten- und Leistungsrechnung für EinkäuferInnen
- Kostenarten, Kostenträger, Kostenstellen
- Vollkosten-, Deckungsbeitragsrechnung
- Preis- und Preisabweichungsanalyse
- TCO-Total Cost of Ownership, Life-Cycle-Cost
- Make or buy

PROJEKTMANAGEMENT IM EINKAUF

- Grundsätze des Projekt-Managements
- Definition, Struktur, Arten von Projekten
- Projektorganisation und Prozesse
- Methoden der Projektführung
- Projektfortschrittskontrolle und Projektcontrolling



Die TeilnehmerInnen erwerben spezielle Kenntnisse für professionelle Einkaufsarbeit aus erster Hand.

Erfahrene EinkaufsexpertInnen vermitteln:

- Betriebswirtschaftlich fundiertes Anwendungswissen zur Unternehmenswertsteigerung und für strategisches Zukauftsmanagement
- Konzepte zur Optimierung der Wertschöpfungskette und Entwicklung von Lieferantenstrategien
- Verbesserung von Prozessen und Abläufen

EINKAUFSCONTROLLING UND RISIKOMANAGEMENT

- Strategisches und operatives Controlling im Einkauf
- Messung des Einkaufsprozesses
- Besondere Problemstellungen im Einkaufs-Controlling
- Risikomanagement im Einkauf

POTENTIALE IN WERTSCHÖPFUNGSKETTEN ERKENNEN UND NUTZEN

- Wesen und Arten von Supply Chains, Supply Netzwerken, Supply Chain Strategien
- Grundprozesse einer Supply Chain
- Kundenbedarf als Ausgangspunkt der Gestaltung von Wertschöpfungsketten
- Risikofaktoren und Risikomanagement in SC's
- Aktuelle SC-Strategie analysieren
- Verbesserungspotentiale identifizieren und nutzen
- Entwicklung, Bewertung und Implementierung neuer Strategien

STRATEGISCHES SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

- Ziele, Aufgaben und Profile im Supply Chain Management
- Supply Chains und Wertschöpfungsketten gestalten
- Supply- Management-Konzepte und Strategien
- Differenzierung und Abgrenzung zu Einkauf, Materialwirtschaft, Logistik
- Supply Chain Management als Herausforderung und Verantwortung des Einkaufs
- Key Performance Indicators (KPIs)
- Supply Chain Controlling
- Erfolgsmessung im Supply Chain Management

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN DER SUPPLY CHAIN

- Nachhaltigkeitspolitik in der Lieferantenauswahl und -beziehung
- Nachhaltigkeit in der Supply Chain und Beschaffung
- Codes of Conducts, Umwelt- und Ethical Standards
- Corporate Social Responsibility in der Lieferantenbeziehung
- Einhaltung nationaler und internationaler Vorschriften und Standards bei Lieferanten in best cost countries überwachen und sichern

GLOBAL SOURCING

- Einflussgrößen auf Global-Sourcing und Sourcing in Best Cost Countries
- Global- versus Local-Sourcing, Entscheidungskriterien
- Risikofaktoren und -gruppen, Risikoeinschätzung, Risk-Management
- Beschaffungsmarktforschung und E-Sourcing im globalen Umfeld
- Kriterien der Lieferantenauswahl
- Mindestkostenvorteile
- Rechtssysteme und Rechtssicherheit
- Vertragsgestaltung und -einhaltung,
- Zulieferqualitäten sichern



LOGISTIKKONZEPTE, FRACHT-, ROUTEN- UND TRANSPORTMANAGEMENT

- Marktsegmentierung in der Logistik
- Herausforderungen für integrierte Logistiksysteme
- Einstufige und mehrstufige Logistiksysteme
- Logistische Dienstleister-, Beurteilungs- und Auswahlkriterien
- Vertragsgestaltung
- Transport-, Fracht- und Routenmanagement
- Kennzahlen im Fracht- / Transportmanagement
- Incoterms

TEILNEHMERKREIS

Strategische Einkäuferinnen und Einkäufer, die ihre Praxis- und Theorieerfahrung auf aktuellen State-of-the-Art-Level bringen und für strategische Aufgaben im Einkauf Expertenwissen erwerben wollen, High-Potentials, die mit strategischer Einkaufsarbeit vertraut sind und ihr Anwendungswissen auf den neuesten Stand bringen wollen. Absolventen des Certified Professional Purchasing Expert Basic-Lehrganges.

NUTZEN FÜR DAS UNTERNEHMEN

Die Teilnehmer erweitern ihr Qualifikations- und Erfahrungsprofil, erwerben zusätzliches Wissen für Best Practice im strategischen Einkauf und können neue Methoden, Techniken und Tools im strategischen Einkauf anwenden.

Ergebnisverbesserung und erhöhter Wertbeitrag für das Unternehmen sind damit gewährleistet.

BMÖ

AKADEMIE

NAMHAFT FIRMEN PROFITIERTEN BEREITS VOM CPPE ADVANCED-PROGRAMM UND WENDEN DAS PROFESSIONELLE EINKAUFS-KNOW-HOW IN DER PRAXIS AN:

Ewald Pacher, MBA, Leiter Einkauf, Knauf GmbH

„Hoher Zukaufanteil, hoher Kostendruck und steigende Komplexität sind nur einige Faktoren, weshalb in die Weiterbildung der Einkäufer investiert werden muss. In den Lehrgängen des BMÖ vermitteln hochkarätige Profis aus Wissenschaft und Wirtschaft das erforderliche Know-how, um den hohen Anforderungen gerecht zu werden. Eine Investition, die sich sehr schnell bezahlt macht.“

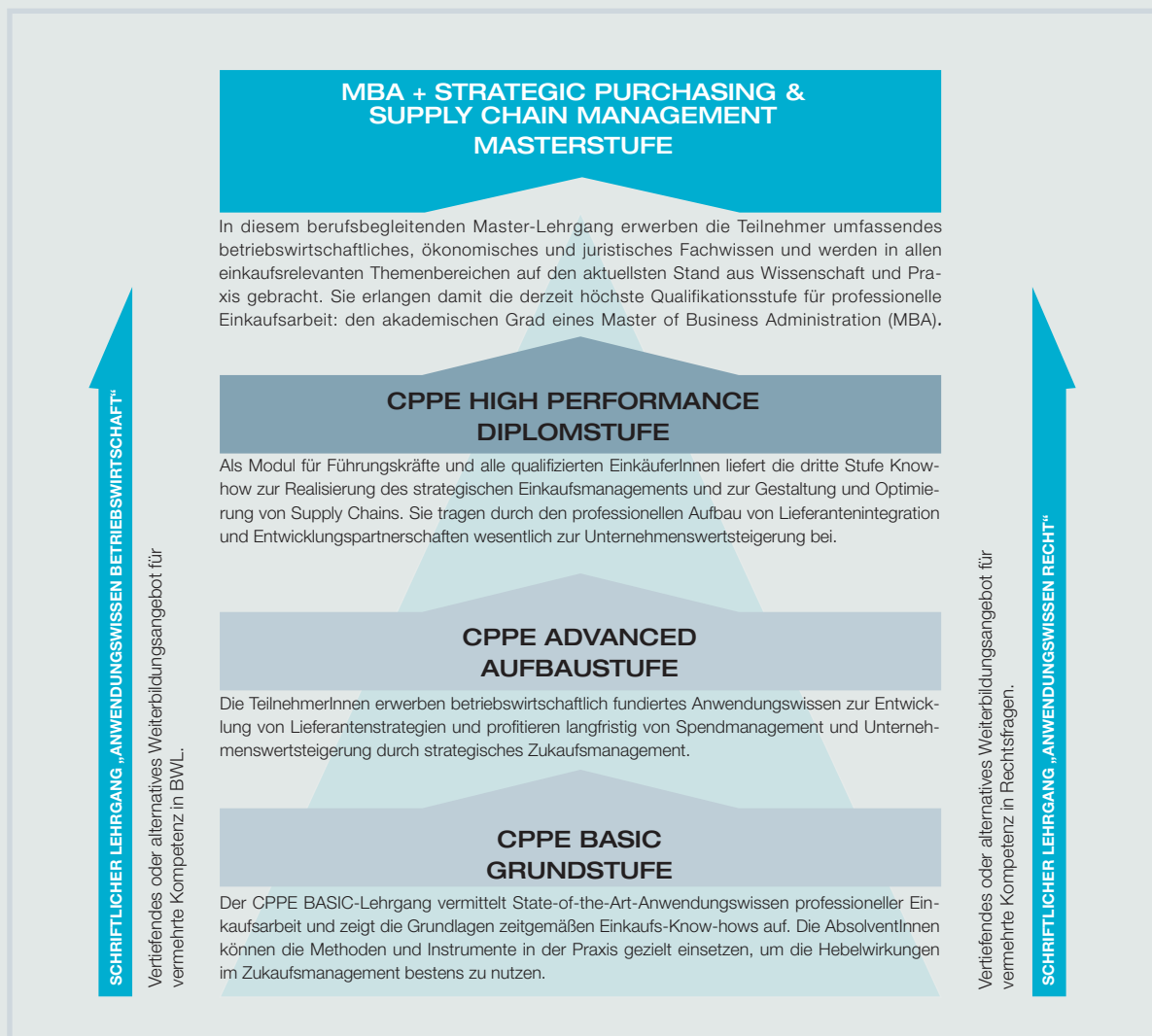
Marion Rampitsch, Purchase Manager & Sales, HOBAS Engineering GmbH

„Der Einkauf in unserem Unternehmen ist nicht nur Kompetenzzentrum, sondern auch Servicecenter für alle HOBAS Werke weltweit. Das im Lehrgang Gelernte konnte direkt in die Praxis umgesetzt werden. So hat die Einführung einer Balanced-Score-Card die Steuerung des Unternehmens sehr positiv beeinflusst. Wertvolle Hilfestellung haben auch die Anwendungen der Spend-Analysen gebracht. Im Spend-Management konnten Entscheidungen besser vorbereitet und Verantwortlichkeiten strukturiert werden. Auch konnten die Bestellungen gebündelt, die Lieferantenzahl minimiert und mehr Rahmenvereinbarungen getroffen werden. Besonders hervorheben möchte ich, dass sehr gute Tipps und viele Erfahrungswerte von den Vortragenden vermittelt wurden. Auch bezüglich des Veranstaltungsortes möchte ich ein Lob aussprechen: wenn man sich wohl fühlt, wird auch die Aufnahme von Informationen erleichtert.“

Ing. Günther Reider, Head of Purchasing, Teufelberger GmbH

„Um den Mitarbeitern im Einkauf das notwendige Rüstzeug zur optimalen Erfüllung ihrer Aufgaben zu geben, sind die Bildungsangebote der BMÖ Akademie genau das richtige Instrument. Sie bietet profunde Ausbildung in den Kernthemen, behandelt aber auch die angrenzenden, nicht minder wichtigen Begleitthemen sehr eingehend und auf hohem Niveau. Fortbildung ist ein wesentlicher Faktor, unsere Einkaufsabteilungen und damit die österreichischen Unternehmen im internationalen Wettbewerb zu stärken. Ich wünsche dem BMÖ eine hohe Akzeptanz und den Teilnehmern ein vielfaches Payback durch die Erfolge, die sie dank tieferem Wissen und höherer Qualifikation erzielen.“

MIT DEM CPPE-PROGRAMM ZUM ZERTIFIZIERTEN EINKAUFS-PROFI



BERATUNG, INFORMATION UND ANMELDUNG:

BMÖ-Akademie

Liechtensteinstraße 35, A-1090 Wien

Tel: +43 (0)1 367 93 52, Fax: +43 (0)1 367 93 52 - 15

Email: sekretariat@bmoe.at

Web: www.bmoe.at

Gerne führen wir auf der Basis der Lehrinhalte der BMÖ-Akademie auch maßgeschneiderte Inhouse Weiterbildungsprogramme für Ihr Unternehmen durch. Sprechen Sie bitte mit uns über die für Sie vorteilhaftere Lösung.

WIR FREUEN UNS AUF IHRE TEILNAHME!

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich

Liechtensteinstraße 35, A-1090 Wien

Tel: +43 (0)1 367 93 52, Fax: +43 (0)1 367 93 52 - 15

Email: sekretariat@bmoe.at,

Web: www.bmoe.at

EINKAUFEN VERSTEHEN – **VERSTEHEN EINZUKAUFEN!** ►

BMÖ
AKADEMIE