

Seminarprogramm 2026

Einkauf und Logistik



Unser Leistungsportfolio – Ihr Nutzen:

- Aktuelle Seminarthemen
- Einkaufsverhandlungen mit ChatGPT & Co.
- Strategisches Einkaufsmanagement: Besser kaufen
- Rechtsfragen und Vertragsgestaltung im Einkauf
- Online-Lehrgang: Data Analyst Procurement (BME)
- Inhouse-Schulungen

In Kooperation mit

Fundierte Weiterbildung für Ihren Unternehmenserfolg

Sehr geehrte Damen und Herren,

die aktuellen Herausforderungen im Einkauf sind vielfältig und werden von verschiedenen Faktoren beeinflusst, darunter technologische Entwicklungen wie ChatGPT, geopolitische Unsicherheiten, Lieferkettenstörungen und die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeit. Jede Herausforderung bietet aber auch Chancen für den Einkauf, seinen Wertschöpfungsbeitrag zu steigern. Die BMÖ GmbH in Zusammenarbeit mit der BME Akademie bietet Ihnen daher ein umfassendes Schulungsangebot auf unserer Webseite

www.bmoe-gmbh.at

Die Seminare der BMÖ GmbH vermitteln sowohl die Kernkompetenzen als auch aktuelle Informationen, um Kosten zu senken und den aktuellen Herausforderungen gewachsen zu sein – bleiben Sie am Ball!

Gerne unterstützen wir Sie dabei durch:

- Seminare zu aktuellen Themen
- Seminare zu den wesentlichen Werkzeugen und Prozessen in Einkauf, SCM und Logistik
- Seminare zu Verhandlungs- und Kommunikationskompetenz
- Seminare zu Rechtswissen/Vertragsgestaltung sowie Qualitätsmanagement
- Online-Veranstaltungen und -Lehrgänge ohne jegliche Reisekosten
- Speziell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen

Nutzen Sie unser Weiterbildungsangebot, um die Grundlagen für einen zukunftssicheren Einkauf zu schaffen und die Wertschöpfung des Einkaufs im Unternehmen aktiv voranzutreiben.



Dipl.-Volkswirt Wilhelm Keienburg
Geschäftsführer
BMÖ GmbH

Wir beantworten gerne Ihre Fragen – individuell und aktuell!

Gerne informiert Sie unsere Kundenberatung bei **Fragen zu Terminen und Verfügbarkeiten**:



Jacqueline Berger
Teamleiterin Customer Service
Tel.: +43 (0)800 556677-1
E-Mail: anmeldung@bmoe-gmbh.at

Bei **Fragen zu Seminarinhalten** hilft Ihnen gerne:



Anna Riedl
Konzeption Seminare
Tel.: +43 (0)800 556677-2
E-Mail: anna.riedl@bmoe-gmbh.at

Zu **Inhouse-Schulungen** berät Sie gerne:



Nadine Kraus
Key Account Manager
Tel.: +43 (0)800 556677-3
E-Mail: nadine.kraus@bmoe-gmbh.at

Adressänderungen nehmen wir gerne unter adresse@bmoe-gmbh.at entgegen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.bmoe-gmbh.at

Terminübersicht 2026

	Seite	März	April	Mai	Juni	Sept	Okt	Nov
Grundlagen Einkauf	4		15. – 16. Wien				15. – 16. Linz	
NEU Operativer Einkauf	5				22. – 23. Linz			30.11. – 01.12. Wien
NEU Strategisches Einkaufsmanagement: Besser kaufen	6			07. – 08. Linz				05. – 06. Wien
ChatGPT im Einkauf	7					18. Online		
NEU Excel für den Einkauf	8				23. – 24. Online			
NEU Zusammenspiel Excel mit ChatGPT und Copilot – ein Erfolgsteam für den Einkauf	9							27. Online
Rechtsfragen und Vertragsgestaltung im Einkauf	11	16. – 17. Wien				21. – 22. Linz		
BMÖ-Masterclass Sustainable Procurement	12				11. – 12. Wien			
Sicherer verhandeln	13						20. – 21. Wien	
Preisverhandlungen	14		21. – 22. Salzburg				06. – 07. Wien	
NEU Einkaufsverhandlungen mit ChatGPT & Co.	15							16. – 17. Salzburg
Indirekter Einkauf	16				16. – 17. Salzburg			
Erfolgreicher IT-Einkauf in der Praxis	17						05. – 06. Wien	
Basiswissen Elektrotechnik und Elektronik für den Einkauf	18				25. – 26. Wien			
Technisches Grundwissen für den Einkauf – Technische Zeichnungen lesen und verstehen	19							24. – 25. Wien
Materialdisposition und Bestandscontrolling	20			07. – 08. Wien				
Online-Lehrgang Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)	22-23				Start des nächsten Online-Lehrgangs: 23.02.2026			
Online-Online-Zertifikatslehrgang Data Analyst Procurement (BME)	24-25				Start des nächsten Online-Lehrgangs: 04.02.2026			
Inhouse-Schulungen	26-27				Flexible Auswahl von Schulungsort und Terminen			
Tagungshotels	21							
Anmeldeformular	28							

Grundlagen Einkauf



Seminarziel

In diesem Seminar lernen Sie die Grundlagen im Aufgabenbereich des Einkaufs und der Beschaffung kennen. Sie erhalten einen breiten Überblick über die Werkzeuge/Tools der Beschaffung. Der optimale Umgang mit Lieferanten und Verhandlungstechniken werden vermittelt. Sowohl das theoretische Wissen als auch eine praxisorientierte Vorgehensweise werden behandelt.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter, die sich mit der Aufgabenstellung und den Werkzeugen bzw. den Methoden des Einkaufs systematisch vertraut machen wollen, insbesondere Mitarbeiter, die die Aufgaben im Einkauf neu übernehmen oder in den Einkauf wechseln wollen

Methodik

Abfrage der Erwartungen, Vortrag, Gruppenarbeiten, praktische Übungen, Gruppendiskussionen

Seminarleitung

Thassilo U. G. König, MBA

Seminarinhalte

Bedeutung und Funktion der Beschaffung

- Erwartungen an Einkäufer
- Funktionen des Einkaufs
- Bedeutung des Einkaufs im Unternehmen (Hebeleffekt)
- Interne Zusammenarbeit und Kommunikation

Ziele des Einkaufs

- Kosten, Qualität, Verfügbarkeit
- Typische Zielsetzungen des Einkaufs
- Zielkonflikte

Beschaffungsprozess

- Informationsbeschaffung/Anfrage/Angebot/Vertrag
- Marktrecherche im Internet
- Angebotsvergleich und Nutzwertanalyse
- Lasten- und Pflichtenheft
- Einbindung der Lieferanten in die Supply Chain

Verhandlungen mit Lieferanten

- Erkennen des Verhandlungspartners
- Verhandlungsposition
- Analyse der Verhandlungsposition
- Verhandlungsstrategien
- Gesprächsführung, Argumentation

Lieferanten- und Risikomanagement

- Lieferantensuche
- Lieferantenbewertung
- Lieferantenentwicklung
- Lieferantencontrolling
- Kennzahlen/Balanced Scorecard
- Typische Risiken im Einkauf

Werkzeuge des Einkaufs

- ABC/XYZ-Analyse
- Potenzialanalyse
- Kalkulation
- Lieferanten- und Produktpool
- Einführung in die Wertanalyse

Dieses Thema bieten wir auch als ONLINE-Training an.

Mehr Infos unter
www.bme.de/eks-neuv



Termine	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
15. – 16.04.2026 Wien	3926041	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.
15. – 16.10.2026 Linz	3926103	2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	

EKS-NEUA

NEU

Operativer Einkauf

Reibungslose Einkaufsprozesse durch Priorisierung und Stakeholder Management



Seminarziel

In vielen Unternehmen übernimmt der operative Einkauf eine Schlüsselfunktion: Er sorgt für die zuverlässige und rechtssichere Beschaffung, ist gleichzeitig Umsetzer strategischer Vorgaben und Servicepartner für interne Fachabteilungen. Daraus ergeben sich vielfältige Herausforderungen: Wie bildet man Standardprozesse optimal ab? Wer bekommt zuerst was – und warum? Wie begegnet man eskalierenden Anforderungen von Bedarfsträgern oder kurzfristigen Sonderwünschen? Und wie gelingt es, bei steigendem Druck Prioritäten zu setzen und souverän zu kommunizieren? Sie lernen, Ihre Rolle im Zusammenspiel mit internen und externen Stakeholdern klarer zu definieren, Kommunikationsmuster zu reflektieren und Ihre Prioritäten besser zu steuern. Sie erkennen persönliche Blockaden, stärken Ihr Selbstmanagement und entwickeln konkrete Werkzeuge zur erfolgreichen Schnittstellenarbeit.

Zielgruppe

Fachkräfte aus dem operativen Einkauf, die als Schnittstelle zum strategischen Einkauf und zu internen Bedarfsträgern agieren und ihre Wirksamkeit, Zusammenarbeit und Priorisierung im Alltag optimieren möchten

Methodik

Das Seminar kombiniert fundierte Fachinhalte mit praxisorientierten Übungen und Fallbeispielen. Reflexionsphasen, Gruppenarbeiten und anwendbare Tools sichern den nachhaltigen Transfer in den Arbeitsalltag.

Seminarleitung

Diplom-Betriebswirt (BA) Sebastian Raible

Seminarinhalte

Rolle und Selbstverständnis im Wandel

- Der operative Einkauf 2025+: Zwischen Abwicklung, Steuerung und Verantwortung
- Vom Bestellabwickler zum proaktiven Business Partner
- Neue Anforderungen: Technisches Verständnis, Datenkompetenz, Kommunikationsstärke
- Abgrenzung und Zusammenarbeit mit strategischem Einkauf, Bedarfsträgern und Lieferanten

Stakeholder erkennen und verstehen

- Wer sind unsere internen Stakeholder?
- Wer hat welche Ziele?
- Erwartungen professionell abholen, steuern und priorisieren
- Werkzeuge für bessere Abstimmung und reibungslose Zusammenarbeit

Operativer Einkaufsprozess – heute digital & vernetzt

- Überblick über den P2P-Prozess und seine Schnittstellen
- Effiziente Steuerung von Bedarf, Bestellung, Wareneingang, Reklamationsmanagement und Rechnung
- Wie entstehen reibungslose Übergaben im Team?
- Chancen durch E-Procurement, KI-gestützte Tools und digitale Assistenz

Kommunikation & Konfliktmanagement im Tagesgeschäft

- Interessen erkennen, Positionen trennen
- Strategien zur Deeskalation im Spannungsfeld operativer Einkauf/Fachabteilung
- Klar, freundlich, verbindlich kommunizieren – auch unter Druck

KPIs & Performance-Messung im operativen Einkauf

- Welche Kennzahlen echte Wirkung zeigen und Vertrauen schaffen
- Performance sichtbar machen – für Stakeholder und Teamleitung

Persönliche Blockaden und Glaubenssätze auflösen

- Typische innere Muster: „Ich bin nur die Ausführung“
- Vom Erlediger zum Mitgestalter – durch innere Klarheit, Entscheidungsstärke und Präsenz
- Strategien zur Selbststärkung und authentischem Auftreten

Selbstorganisation und Energie-Management

- Tools zur Aufgabenstrukturierung (Eisenhower, Kanban-Elemente, Scrum-Elemente)
- Fokus und Klarheit im hektischen Arbeitsumfeld
- Grenzen setzen – konstruktiv Nein sagen – und trotzdem in Beziehung bleiben

Termine	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
22. – 23.06.2026 Linz 30.11. – 01.12.2026 Wien	3926062 3926115	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.
EKS-OPRA			

Strategisches Einkaufsmanagement: Besser kaufen

NEU

Seminarziel

Der strategische Einkauf ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Unternehmen. Er geht über die reine Beschaffung hinaus und umfasst die systematische Analyse von Märkten, die Auswahl geeigneter Lieferanten sowie die Entwicklung langfristiger Beschaffungsstrategien. Ziel ist es, Kosten zu optimieren, Risiken zu minimieren und die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern. Dieses Seminar vermittelt die Grundlagen und Methoden des strategischen Einkaufs. Der optimale Umgang mit Lieferanten und Verhandlungstechniken werden vermittelt. Sowohl das theoretische Wissen als auch eine praxisorientierte Vorgehensweise werden behandelt.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die in strategischen Funktionen arbeiten oder in den strategischen Einkauf wechseln werden

Methodik

Abfrage der Erwartungen, Vortrag, Gruppenarbeiten, praktische Übungen, Gruppendiskussionen

Seminarleitung

Hanno Hildebrandt

Seminarinhalte

Organisationsentwicklung

- Strategischer Einkauf vs. operativer Einkauf
- Projekteinkauf
- Einkaufspolitik und -strategie
- Verschiedene Strategien in Einkauf und Warengruppenmanagement

Lieferantenmanagement

- Lieferanten-Onboarding
- Lieferantenbewertung
- Lieferantenentwicklung
- Risikomanagement

Methoden und Stellhebel im strategischen Einkauf

- Portfolio-Techniken
- Potenzialanalysen
- Kennzahlen und Reporting
- Risikomanagement und Versorgungssicherheit

Warengruppenmanagement

- Standardisierung
- Substitution
- Wertanalytische Ansätze

Prozessverbesserung im Einkauf

- Digitalisierung und KI
- Kataloganbindung, Lieferantenportale

Termine	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
07. – 08.05.2026 Linz	3926051	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.
05. – 06.11.2026 Wien	3926111	2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	

EKS-SEKA



ChatGPT im Einkauf

Praxisorientierte Nutzung des KI-gestützten Chatbots

Seminarziel

Als Ende 2022 Open.ai mit ChatGPT an die Öffentlichkeit ging, wurde das Thema „Künstliche Intelligenz“ auf ein neues Niveau gehoben. Denn der Chatbot kann Antworten auf Fragen liefern, längere Texte schreiben, Daten analysieren, Denkanstöße geben und sicherlich noch vieles mehr. Somit stellt sich die Frage, welche Möglichkeiten sich dadurch im Einkauf bieten. Wo kann ChatGPT im täglichen Tun der Einkäufer eingesetzt werden? Welche Möglichkeiten der Unterstützung bieten sich und worauf ist zu achten, wenn ich mit ChatGPT arbeite?

In dem Online-Seminar sollen Antworten auf diese Fragen geliefert und der Einsatz von ChatGPT im Einkauf live gezeigt werden. Weiterhin wird den Teilnehmern eine Vorlage zum „Prompten“ bereitgestellt, die die Kommunikation mit ChatGPT vereinfacht bzw. verkürzt.

Zielgruppe

Einkaufsleitung/CPO, Strategischer Einkauf, Digitalisierungsverantwortliche im Einkauf

Methodik

Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Vorlagen

Seminarleitung

Dipl.-Wirtschaftsingenieur Frank Sundermann

Seminarinhalte

Hintergrundinformationen zu ChatGPT

Fähigkeiten von ChatGPT

Einsatz von ChatGPT im Einkauf

- Beantwortung von Fragen
- Erstellen von Lieferantenanschreiben
- Prüfen von Verträgen
- Unterstützen bei Entscheidungen
- Vorbereitung von Verhandlung (inkl. Vorlage)
- Unterstützen bei Warengruppenstrategien
- etc.



Besuchen Sie auch unseren
Praxisworkshop
**ChatGPT – Anwendung
im Einkauf!**
02. – 03.02.2026
in Frankfurt am Main
Mehr Infos unter
www.bme.de/eks-pgd

Tipps beim Prompten und Engineeren

Risiken beim Einsatz von ChatGPT – Dos und Don'ts

Termin	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
18.09.2026 Online	3926091	13.00 – 16.00 Uhr	495,- € zzgl. MwSt.

EKS-GPTA

Excel für den Einkauf

Nützliche Tipps und Tricks für Ihre Arbeit

NEU

Seminarziel

In der heutigen digitalen Welt ist Excel ein unverzichtbares Werkzeug im Einkauf, das hilft, Daten effizient zu verwalten und aussagekräftige Analysen durchzuführen. Das Seminar „Excel für den Einkauf“ ist speziell darauf ausgerichtet, Ihnen die notwendigen Fähigkeiten zu vermitteln, um Excel optimal für Ihre Einkaufsaktivitäten zu nutzen. Sie lernen beispielsweise, wie Sie Datenstrukturen in Excel effektiv nutzen, wie einkaufsrelevante Berechnungen durchgeführt werden und welche Möglichkeiten Sie zur Visualisierung von Daten haben. Sie erfahren außerdem, wie Sie beispielsweise ABC-Analysen mit Excel umsetzen, Preisspiegel erstellen und Daten aus PDF-Dateien einlesen können. Darüber hinaus erhalten Sie einen kurzen Einblick in die Verwendung von KI für effizientes Arbeiten in Excel sowie wertvolle Tipps und Tricks für Ihre Arbeit mit Excel.

Zielgruppe

Personen, die im Einkauf tätig sind und ihre Arbeit mit Excel vereinfachen und optimieren wollen.

Grundkenntnisse in Excel werden vorausgesetzt.

Methodik

Demonstration, gemeinsame Arbeit an Trainingsaufgaben direkt in Excel.

Excel 2016 oder höher benötigt.

Seminarleitung

Thomas Müller

Seminarinhalte

Datenstrukturen in Excel

- Daten in Excel als intelligente Tabellen speichern (z.B. als Tabelle formatieren)
- Überprüfung und Sicherstellung der Datenintegrität (z.B. Datengültigkeit zur Vermeidung von Fehleingaben)
- Sortierung und Datenfilter optimal einsetzen (z.B. Farbfilter zur Filterung relevanter Angebote)
- Blitzvorschau zur schnellen Datenaufbereitung einsetzen

Berechnungen für den Einkauf

- Einblick in hilfreiche Funktionen (z.B. ZÄHLENWENN, SVERWEIS, WENN, MIN/MAX)
- Trends analysieren und Prognosen aufstellen
- Zielwertsuche für gewünschte Ergebnisse einsetzen (z.B. Ergebnisse vorgeben)
- Schnelle (Angebots-)Auswertungen mit Pivot-Tabellen

Hilfreiche Visualisierungsideen

- Bedingte Formatierung effektiv nutzen (z.B. Angebotshöhe grafisch darstellen)
- Diagramme sinnvoll gestalten und bearbeiten

Praxisbeispiele

- ABC-Analysen mit Excel umsetzen
- Preisspiegel in Excel erstellen
- Einlesen von Daten aus PDF-Dateien

Alltägliche Vereinfachungen

- Einblick: KI verwenden zum effizienten Arbeiten in Excel
- Verschiedene Excel-Tipps und Tricks für den Einkaufsbereich
- Ihre Fragen – jederzeit!

Termin	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
23. – 24.06.2026 Online	3926063	1. Tag: 14.00 – 17.00 Uhr 2. Tag: 14.00 – 17.00 Uhr	795,- € zzgl. MwSt.

EKS-EXEA



Zusammenspiel Excel mit ChatGPT und Copilot – ein Erfolgsteam für den Einkauf

NEU



Seminarziel

Mit der Einführung von ChatGPT und Copilot hat sich die Landschaft der KI dramatisch verändert. Diese leistungsstarken Tools können nicht nur Fragen beantworten und lange Texte verfassen, sondern auch komplexe Datenanalysen durchführen und wertvolle Einblicke liefern. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Copilot und ChatGPT einsetzen, um Excel noch besser für sich zu nutzen. Sie lernen, wie Sie durch diese KI-Tools Formeln und Funktionen in Excel verbessern, Arbeitsabläufe optimieren bzw. automatisieren und Excel-Daten interpretieren lassen können. Sie erfahren auch, was Sie hierbei im Umgang mit sensiblen Daten beachten müssen.

Zielgruppe

Personen, die im Einkauf tätig sind und ihre Arbeit mit Excel durch den Einsatz von KI vereinfachen und optimieren wollen.

Grundkenntnisse in Excel werden vorausgesetzt.

Methodik

Demonstration, gemeinsame Arbeit an Trainingsaufgaben direkt in Excel, Arbeit in KI (Copilot und ChatGPT).

Excel 2016 oder höher benötigt. Es ist kein eigener Account für Copilot und ChatGPT nötig.

Seminarleitung

Thomas Müller

Seminarinhalte

Grundlagen

- Einblick in die Basics zu KI (ChatGPT und Copilot)
- Datenschutz: Verwendung sensibler Daten in der KI

Automatisierung in Excel

- Optimierung von Daten mit Excel und KI (z.B. Zahlenformate ändern, Infos ergänzen etc.)
- Automatisierung im Einkaufsbereich (z.B. Makros nutzen für automatisierte Vergleiche)

KI und tägliches Arbeiten in Excel

- Formeln und Funktionen mit Hilfe von KI entwerfen und optimieren (z.B. für Angebotsvergleiche)
- Arbeitsschritte in Excel per KI optimieren (z.B. Tabellen drehen)

Zahl trifft Text

- Zahlenwerte durch KI schriftlich interpretieren lassen (z.B. Angebotsleistungen zusammenfassen)
- Kennzahlen aus Werten durch KI entwickeln lassen

Termin	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
27.11.2026 Online	3926114	09.00 – 13.00 Uhr	495,- € zzgl. MwSt.

EKS-EXGA

Online-Seminare



Ihr Arbeitsalltag ist längst digital – unser Trainingsangebot auch

Ob vom Büro oder aus dem Home-Office: Unsere Online-Seminare sind flexibel, interaktiv und praxisnah. Wir haben ein vielfältiges Angebot zu spannenden Themen entwickelt, das Sie bequem von überall nutzen können.

Dabei bleibt der persönliche Charakter unserer Trainings erhalten: Wir setzen auf eine Mischung aus fundierter Wissensvermittlung, interaktiven Übungen sowie Raum für Ihre Fragen und den Austausch mit anderen Teilnehmern.

Vorteile eines Online-Seminars

- Bequemes Lernen im virtuellen Arbeitsraum
- Keinerlei Reise- und Übernachtungskosten
- Moderne, interaktive digitale Methoden
- Aufbau einer Peergroup zum Austausch im Seminar und für Follow-ups



www.bme.de/akademie-digital

Rechtsfragen und Vertragsgestaltung im Einkauf

Rechtliche Grundlagen bei der nationalen und internationalen Beschaffung



Seminarziel

Das Seminar vermittelt einen allgemeinen Überblick über die rechtlichen Grundlagen im nationalen und internationalen Einkauf. Sie erfahren, wo rechtliche Fallstricke beim Vertragsabschluss und bei der Vertragsgestaltung liegen und wie man ihnen entgeht. Sie erhalten dabei in erster Linie Einblicke ins österreichische Recht. Sie erfahren aber auch, welches die wesentlichen Merkmale und rechtlichen Unterschiede zum deutschen Recht sind und was Sie beim Einkauf und Vertragsabschlüssen in Osteuropa, den USA und der Schweiz beachten sollten.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die ihre Grundkenntnisse in Einkaufsrecht und Vertragsgestaltung aufbauen bzw. auffrischen wollen

Methodik

Vortrag, Fallbeispiele, Übungen, Musterklauseln

Seminarleitung

Dr. Franz Brandstetter

Seminarinhalte

Die wichtigsten Vertragsarten

- Kaufvertrag
- Werkvertrag
- Dienstleistungsvertrag

Vertragsabschluss und wesentliche Bestandteile

- Worauf ist zu achten?
- Angebot und Annahme
- Wichtige Vertragsinhalte

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

- AGB oder Individualvereinbarung?
- Richtiger Einsatz von AGB
- Gestaltung von AGB
- Kritische Klauseln

Vertragsstörungen und Rechtsfolgen

- Mängel und Gewährleistung
- Fehler und Produkthaftung
- Verzug und Pönalen
- Unmöglichkeit und höhere Gewalt
- Zahlungsverzug

Gewährleistung, Garantie, Schadenersatz und Produkthaftung

- Nacherfüllungsanspruch
- Wandlung und Minderung
- Schadenersatzansprüche
- Unterschiede zur Garantie
- Mängelrüge
- Was ist bei der Vertragsgestaltung zu beachten?

Verjährung von Ansprüchen

- Verjährungsfristen, -beginn und Aussetzung der Verjährung
- Folgen der Verjährung

Internationale Vertragsgestaltung

- Rechtswahl und Gerichtsstand
- Schiedsgerichte und internationale Mediation
- Österreichisches versus deutsches Recht
- Exkurs: Einkauf in den USA, Osteuropa und der Schweiz

Termine	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
16. – 17.03.2026 Wien	3926031	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.
21. – 22.09.2026 Linz	3926092	2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	

REC-RECA

BMÖ-Masterclass Sustainable Procurement



Seminarziel

Nachhaltigkeit ist längst kein Nice-To-Have sondern Pflichtthema für alle Unternehmen: In Zeiten steigender Rohstoffpreise, unsicherer Lieferketten und zunehmender Klimarisiken müssen ökologische und ökonomische Ziele gemeinsam betrachtet werden. Nachhaltigkeit wird zur Investition in (zukünftige) Wettbewerbsfähigkeit! Der Schlüssel liegt darin, den Mehrwert nachhaltiger Beschaffung zu messen, zu bewerten und strategische zu nutzen.

Die BMÖ-Masterclass bietet einen ganzheitlichen und praxisorientierten Ansatz über die Handlungsfelder und Möglichkeiten, wie der Einkauf das Thema Nachhaltigkeit systematisch in seine Strategien und Praktiken integriert.

Zielgruppe

Einkaufsleiter, Supply Chain Manager, Beschaffungsbeauftragte, Strategische Einkäufer, Qualitätsmanager, Umweltverantwortliche, Nachhaltigkeitsmanager aus unterschiedlichen Industrien/Branche. Angesprochen sind sowohl Teilnehmer aus der Privatwirtschaft als auch der öffentlichen Hand.

Seminarleitung

Carsten Vollrath

Seminarinhalte

Nachhaltiger Einkauf: Regulatorische Rahmenbedingungen

- Definition, Gründe, Motivation und Hemmnisse
- Hintergründe, Entstehung und Kernelemente
- Welche Pflichten und Chancen ergeben sich

Nachhaltigkeits-Pulse Check und Strategieableitung

- Analyse Status quo eines nachhaltigen Einkaufs
- Soziale und ökologische Risiken entlang der Lieferkette
- Risikobewertung entlang der Wertschöpfungskette, Länder- und Branchenrisiken

Warengruppen-Analyse unter Nachhaltigkeitsaspekten

- Entwicklung einer nachhaltigen WG-Strategie: Ausgangslage, Zielbild, Stoßrichtungen und Einzelziele
- Ableitung von Nachhaltigkeits-Maßnahmen mithilfe einer Checkliste für alle wichtigen Nachhaltigkeits-Schwerpunkte
- Berücksichtigung bei Ausschreibungen, Eignungskriterien, technische Spezifikationen und Zuschlagskriterien

Enge Lieferantenbindung als Erfolgsfaktor für eine nachhaltige Supply Chain

- Wie kann eine erfolgreiche Lieferantenbindung aussehen?
- Nachhaltigkeit durch Proaktivität statt reaktivem Verhalten
- Ausblick – wo kann es hingehen

Chris Groger, Head of Supply Chain Management Structural Modules, Carl Zeiss SMT GmbH

Lieferanten-Analyse: Nachhaltigkeitsrisiken

- Instrumente/Methoden zur systematischen Realisierung eines professionellen Lieferantenmanagements
- Lieferantenselbstauskunft und Supplier Code of Conduct
- Controlling des strategischen Lieferantenmanagements

Analyse: Nachhaltigkeitsrisiken in der Lieferkette

- Standards zur Einhaltung der Sorgfaltspflicht
- Methoden, Vorgehensweise und Risikobewertung zur Umsetzung von Nachhaltigkeitsstandards entlang der Wertschöpfungskette

Transparenz in n-tier Lieferketten – Nachhaltigkeitsrisiken identifizieren

- Wie können Risiken bei Vorlieferanten sichtbar gemacht werden?
- Woher kommen die Informationen – wenn die üblichen Plattformen an ihre Grenzen stoßen?
- Wie wird gleichzeitig die partnerschaftliche Beziehung zum Tier-1-Lieferanten gepflegt?

Daniel Bechter, Director Procurement, Getzner Textil AG

Tool Guide zum Ausbau einer nachhaltigen Beschaffung

- Die wichtigsten Tools sowie Anforderungen und Hindernisse beim Einsatz digitaler Lösungen
- Tools zur Analyse und Überwachung von Nachhaltigkeitszielen entlang der Lieferkette sowie zur Messung des laufenden Fortschritts bei den wichtigsten Nachhaltigkeitsindikatoren

Transformationsmanagement im Einkauf

- Phasenmodell zum Aufbau einer nachhaltigen Beschaffung
- Organisatorische Verankerung der Nachhaltigkeit im Einkauf
- Einbindung in ein integriertes Umwelt-Managementsystem
- Laufendes Risikomanagement unter CSR-Gesichtspunkten

Termin	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
11. – 12.06.2026 Wien	3926065	1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr 2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr	1.595,- € zzgl. MwSt.

Masterclass



Sicherer verhandeln

Seminarziel

Sie sollen nach dem Seminar Verhandlungen besser vorbereiten, führen und abschließen können. Sie können anhand des Ergebnisses Ihren Verhandlungserfolg messen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die Verhandlungen mit Lieferanten führen

Methodik

Gruppenarbeiten, Fallstudien, Übungen

Seminarleitung

Betriebswirt (VWA) Thomas Vogel

Seminarinhalte

Die Verhandlung im Einkauf

- Was heißt verhandeln?
- Richtig kommunizieren in der Verhandlung
- Voraussetzungen für Gewinner-/Gewinner-Verhandlungen

Die Gesprächsvorbereitung

- Welche Ziele gibt es?
- Wie kann eine Vorbereitungs-Checkliste genutzt werden?
- Faktoren einer Verhandlung: Was führt zum Erfolg, wann scheitern Verhandlungen?

Die systemorientierte Einkaufsverhandlung

- Gesprächseröffnung: Tipps zur Kontakt-Psychologie
- Die Körpersprache einsetzen
- Kontaktthema: Wie beginnen?
- Überleitung: Führen in einer Verhandlung
- Struktur der Verhandlung – die Mini-Vereinbarung
- Bedarfsdarlegung: Die Basis absichern
- Die richtige Fragetechnik einsetzen
- Angebotsunterbreitung: Das aktive Zuhören
- Formulierung von Einwänden – der analytische Ansatz
- Preisverhandlung: Ziele sicher durchsetzen
- Abschluss – die Ergebnissicherung
- Die Nachbereitung einer Verhandlung

Die Argumentation im Einkauf

- Zielbilder entwickeln: ABC-Argumentation
- Die Anreize des Unternehmens
- Nutzenargumentation des Einkaufs für die Lieferanten
- Umgang mit Einwänden – die Schlagwort-Argumentation

Übungsfall

- Die Verhandlung mit einem Lieferanten
- Die Zielsetzung
- Die Taktik
- Die Verhandlung um einen guten Preis
- Der Abschluss, mit dem beide zufrieden sein können

Dieses Seminar bieten wir auch als ONLINE-Training an.
Mehr Infos unter www.bme.de/ver-sv1



IHR NUTZEN

- ✓ Sie kennen die wichtigsten Aufgaben zur Vorbereitung einer Verhandlung.
- ✓ Sie lernen, Verhandlungen zielorientiert zu führen.
- ✓ Sie erarbeiten Argumente, um Ihre Ziele sicher zu erreichen.
- ✓ Sie können mit „Sackgassen-Situationen“ umgehen.
- ✓ Sie können Verhandlungen zu einem Ergebnis führen.

Termin	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
20. – 21.10.2026 Wien	3926104	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.

VER-SV1A

Preisverhandlungen

Geschickt argumentieren und kontern



Seminarziel

In diesem Seminar erlernen Sie das ABC der erfolgreichen Preisverhandlung. Verkauf und Lieferanten haben scheinbar immer gute Argumente, höhere Preise zu fordern. Doch entpuppen sich die Argumente oft als Vorwände. Sie trainieren, Ihre Einkaufsgespräche zu optimieren und Preiserhöhungen effektiv abzuwehren. Darüber hinaus lernen Sie Strategien kennen, wie Sie in die Offensive gehen und Ihre Forderungen und Ziele überzeugend begründen und durchsetzen. Das Seminar vermittelt ein solides rhetorisches Rüstzeug zur optimalen Einkaufsverhandlung. Sie erfahren durch eigene Fallbeispiele im Dialog, wie Sie gewinnorientiert für Ihr Unternehmen (fair) handeln. Die eigenen Kenntnisse und Erfahrungen ausbauen, die praktische Erprobung des eigenen Verhandlungsstils und das Taktieren neu erarbeiten sind wichtige Punkte dieses Seminars. So meistern Sie erfolgreich die nächste Preisverhandlungsrunde!

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die Preisverhandlungen führen

Methodik

Fachvortrag, Praxisbeispiele, Übungen, interaktive Rollenspiele mit Trainerfeedback

Seminarleitung

Betriebswirt Benedikt Elles

Seminarinhalte

Die Basics: Kommunikation und Argumentation in der Verhandlung

- Die Grundlagen der Kommunikation im Verhandlungs- gespräch
- Wie baut man gute Argumente auf?
- Setzen und Erreichen von Verhandlungszielen
- Effiziente Gesprächsvorbereitung und -eröffnung
- Nachfass-Fragetechniken
- Erfolgreiche Verhandlungstechniken
- Das richtige Zuhören und die „Macht des Schweigens“
- Ist der Preis immer Mittelpunkt des Gesprächs?
- Die partnerschaftliche Lieferantenbindung
- Verhandlungstipps und wie sie zum Erfolg führen

Preiserhöhungen abwehren

- Typische Argumente von Lieferanten und wie man sie entkräftet
- Wie erkennt man unberechtigte oder zu hohe Forderungen?
- Abwehrstrategien erarbeiten
- Quellen, Daten und Fakten
- Umgang mit Ausweichmanövern, Ein- und Vorwänden
- In die Offensive: Wann und wie kann man Preissenkungen einfordern?

Praxisanwendung: Übung an Einkaufsbeispielen

- Argumentations- und Verhandlungstechniken an ausgewählten Beispielen
- Zieldefinition mit SMART und DGNW
- Verhandlungsführung in der Praxis
- Überzeugendes Argumentieren
- Einsatz der richtigen Tools in Verhandlungen
- Vorbereitung von Teamverhandlungen
- Praxistools

Dieses Seminar bieten wir auch als ONLINE-Training an.
Mehr Infos unter www.bme.de/ver-abw



Termine	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
21. – 22.04.2026 Salzburg	3926042	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.
06. – 07.10.2026 Wien	3926102	2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	

VER-ABWA



Einkaufsverhandlungen mit ChatGPT & Co.

Intensivtraining für maximale Einsparungen durch KI

NEU



Seminarziel

Generative Künstliche Intelligenz (KI) wie ChatGPT, Claude Sonnet, Perplexity und andere Tools revolutioniert Ihre Einkaufsverhandlungen! In diesem Intensivseminar erfahren Sie, wie KI Ihnen sofort messbare Einsparungen bringt und Ihre Verhandlungsposition dramatisch stärkt. Am Ende des Seminars haben Sie alles, was Sie für den erfolgreichen Start mit KI im Einkauf brauchen – und können Ihr Wissen bereits gewinnbringend in der nächsten Verhandlung einsetzen. Der Vertrieb setzt KI-Unterstützung heute schon verstärkt ein. Mit diesem Training sind Sie mehr als einen Schritt voraus.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die KI als Wettbewerbsvorteil nutzen und sofort messbare Einsparungen erzielen wollen

Methodik

Intensiver Erfahrungsaustausch, zahlreiche Praxisübungen am PC, Experimente mit verschiedenen KI-Tools und CustomGPTs
Bitte eigenen Laptop mitbringen!

Seminarleitung

Dr. Agnes Kunkel

Seminarinhalte

Live-Demo: Verhandeln mit und gegen die „Maschine“

- Live-Verhandlung mit ChatGPT: Ohne Netz und doppelten Boden
- KI pariert Argumente, macht Gegenangebote und setzt aktiv Verhandlungstaktiken ein!

KI-Revolution im Einkauf verstehen

- Entwicklung und Trends im Bereich KI
- Vorstellung verschiedener KI-Tools und Plattformen: ChatGPT, Google Gemini, Claude Sonnet, Perplexity und weitere

Sofortige Einsparungen mit KI-Verhandlungsstrategien

- Die transformative Wirkung von KI auf Einkaufsverhandlungen: Jeder kann jetzt wie ein Verhandlungsexperte agieren!
- Personalisierung von Verhandlungsstrategien und Taktiken bezogen auf Lieferanten und Außendienstmitarbeiter
- Der „KI-Berater“ in Echtzeit: Sofortige Fakten-Checks und Argumentationshilfen

Verhandlungsvorbereitung mit KI-Power

- Lieferantenhistorie mit KI-Unterstützung analysieren
- Tiefgreifende Markt- und Kostenstrukturanalysen für maximale Preistransparenz
- Szenario-Analysen

Ihr KI-Verhandlungs-Coach: Argumente, die überzeugen

- Vorhersage potenzieller Gegenargumente und Entwicklung von Strategien
- Entwicklung von optimierten Kommunikations- und Verhandlungsstrategien

Der KI-Verhandlungskoffer: Premium-Prompts für Einkaufs-Champions

- Exklusiver Zugang zu einem umfangreichen Prompt-Katalog für verschiedene Verhandlungssituationen
- Direkt einsetzbare, praxiserprobte Prompts für sofortige Einsparungen
- Individuelle Anpassung der Prompts an Ihre spezifischen Verhandlungssituationen

KI in Ihrer Einkaufsabteilung: Sofort-Start-Guide

- Ist-/Sollanalyse im eigenen Unternehmen
- Erste Schritte zur erfolgreichen Umsetzung in der Einkaufsabteilung

Verantwortungsvoller KI-Einsatz im Geschäftsalltag

- Verantwortungsvoller Umgang mit KI-generierten Empfehlungen
- Ethische Überlegungen und Datenschutz
- KI als strategischer Partner in zukünftigen Einkaufsverhandlungen

Termin	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
16. – 17.11.2026 Salzburg	3926112	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.

VER-GPTA

Indirekter Einkauf

Strategische Ansätze für einen strukturierten und wertsteigernden Indirekten Einkauf



Seminarziel

Ziel des Seminars ist es, alle bedeutenden Kategorien des Indirekten Einkaufs nach ihren wert-/preisbestimmenden Faktoren zu strukturieren. Da indirekte Einkaufskategorien je nach Sektor einen bedeutenden Anteil der Ausgaben repräsentieren können, zeigt das Seminar eine der Bedeutung angemessene strategische und organisatorische Umsetzung des Indirekten Einkaufs auf. Eine deutliche Abgrenzung zum Direkten Einkauf in Bezug auf die interne Kommunikation mit Fachbereichen, Bedarfsermittlung, Erfolgsmessung und Lieferantenmanagement wird vorgenommen. Erfolgreiche strategische Ansätze aus dem Direkten Einkauf werden auf den Indirekten Einkauf angepasst und zielgerichtet angewendet.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus der Beschaffung indirekter Einkaufskategorien, deren Aufgabe in der systematischen Bearbeitung der Märkte und nachhaltigen Kostenreduzierung und Wertsteigerung des Indirekten Einkaufs besteht

Methodik

Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Diskussion, Praxisbeispiele, Erfahrungsaustausch

Seminarleitung

Hanno Dettlof

Seminarinhalte

Abgrenzung und Definition des Indirekten Einkaufs

- Typische Einkaufskategorien/Einkaufsklassen
- Unterschiede zum Direkten Einkauf
- Qualifikation für den Indirekten Einkauf
- Organisatorische Varianten
- Herausforderung „Maverick Buying“, Spendmanagement

Einbindung des Einkaufs

- Stakeholdermanagement, Stakeholdermatrix
- Rolle des Einkaufs in der Kommunikation mit Fachbereichen
- Argumentationstechnik, Fragetechnik
- Bedeutung des Projektmanagements im Indirekten Einkauf
- Verhandlungsaspekte intern und extern

Portfolio-Management im Indirekten Einkauf

- Abgrenzung zu direkten Einkaufsstrategien
- Wirkungsvolle Einkaufshebel für den Indirekten Einkauf
- Strategieableitung und Beispiele für die Road Map
- Normstrategien
- eProcurement: Hürden und Nutzen
- Potenzialanalysen

Problematik qualitativer Lieferantenbewertungen

- Typische Bewertungskataloge
- Leistungsbewertung vs. Lieferantenbewertung
- Erstellung von Kriterienkatalogen zur Auswahl und Bewertung
- Nutzwertanalytik
- Lieferantenentwicklungsmaßnahmen

Dieses Seminar bieten wir auch als ONLINE-Training an.
Mehr Infos unter www.bme.de/bek-ind



Erfolgsmessung und Zieldefinitionen für den Indirekten Einkauf

- Warum wird so wenig gemessen?
- Gibt es echte „Savings“ im Indirekten Einkauf?
- Was ist der Wertbeitrag des Indirekten Einkaufs?
- Was sind sinnvolle KPIs?
- Welche Einkaufsziele sind sinnvoll?
- Definition bereichsübergreifender Ziele

Ansätze für das Warengruppenmanagement an ausgewählten Beispielen

- Interne und externe Bedarfsanalyse
- Kostensenkungsfelder
- Erfolgsfaktoren bei der Ausschreibung
- Fallstricke der Umsetzung
- An den Beispielen:
 - Einkauf von Reisedienstleistungen
 - Kostenelemente, Richtlinien, Bestellprozess
 - Marketingeinkauf (hier: Agentureinkauf)
 - Pitch, Auswahlkriterien, Kommunikationsregeln, Kostentreiber
 - Beratungseinkauf (hier: Managementberatung)
 - Skillmatrix, Vorzugslieferanten, Auswahlprozess, Kompetenzmatrix, Erfolgsmessung
 - Facility Management (hier: Reinigungsdienstleistungen)
 - Ausschreibungsform, Kostenelemente, Service Level Agreements
 - C-Material (hier: Verpackung)
 - Komplexitätsmanagement, Lagerhaltungsform, Pay-per-Use-Konzepte, Kostentreiber

Termin	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
16. – 17.06.2026 Salzburg	3926061	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.

EKS-INDA

Erfolgreicher IT-Einkauf in der Praxis

Einkaufsstrategien und Verhandlungskompetenz



Seminarziel

In diesem Seminar erhalten Sie einen umfassenden Überblick über praxisnahe, effiziente und erprobte Strategien und Ansätze einer kostenorientierten und erfolgreichen Beschaffung von IT-Liefer- und Dienstleistungen. Lernen Sie, wie Sie die richtigen IT-Dienstleister und Partner bewerten sowie auswählen und gleichzeitig effektiv Beschaffungsrisiken minimieren können. Sie lernen außerdem, mit den Besonderheiten der Verhandlungsführung in der IT-Branche gewinnbringend umzugehen und wie Sie durch eine gezielte Verhandlungsvorbereitung Ihre Verhandlungserfolge steigern.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen IT-, Software- und Hardware-Einkauf, Technischer Einkauf, Global Procurement und Materialwirtschaft sowie Lizenz- und IT-Management

Methodik

Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen

Seminarleitung

Dipl.-Ing. (FH) Volker Lopp

Seminarinhalte

Überblick über die IT-Beschaffung

- Marktüberblick
- Beschaffungsmarktforschung
- Ablauf- und Aufbauorganisationsformen des IT-Einkaufs
- Einkaufsstrategien
- Lieferantenkonsolidierung
- Die Unterschiede für die Verhandlung: Hardware, Software, Dienstleistung, Wartung, Outsourcing ...
- Lizenzierung und Lizenzaudits
- Was sind die besonderen Einkaufshebel der IT-Branche?

Auswahl und Bewertung von IT-Dienstleistern

- Kriterien zu Auswahl und Bewertung
- Interne Abstimmung mit der IT: Kommunikation und Zielsetzung

Vergleichbarkeit schaffen

- Ausschreibungen fundiert auf- und umsetzen
- Angebotsanalyse mit Hilfe der Bewertungsmatrix
- Weitere fallbezogene Verfahren zur Angebotsanalyse

IT-Projekte erfolgreich umsetzen

- Projektkompetenz: Wie steuere ich Beschaffungen erfolgreich?
- Ansätze zur Kostensteuerung
- Controlling
- Benchmarking und Monitoring der Kosten im Projekt

Erfolgreiche Verhandlungen führen

- Übergang zu den Verhandlungen
- Kennzahlen nutzen
- Rollenverteilung und Verhandlungstaktik
- Sich innerlich programmieren: „sein“ statt spielen
- Ziele und Interessen festlegen
- Profil des Gegenübers

Verhandlungstaktiken erfolgreicher Einkäufer

- Verhandlungstaktiken durchschauen und gegensteuern
- Die 12 wichtigsten Taktiken
- Die Tricks der Verkäufer durchschauen und für die eigenen Zwecke nutzen
- ➔ Praktisches Üben in Rollenspielen

Dieses Thema bieten wir auch als ONLINE-Training an.
Mehr Infos unter www.bme.de/bek-ite



Termin	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
05. - 06.10.2026 Wien	3926101	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.

BEK-ITEA

Basiswissen Elektrotechnik und Elektronik für den Einkauf



Technologietrends – Messtechnik – kleine Bauelementekunde

Seminarziel

Sie lernen mit Begriffen wie Spannung, Strom, Leistung, Widerstand, Spule, Kapazität, Schaltungen, elektrisches und magnetisches Feld umzugehen und deren Bedeutung kennen. Sie lernen die Eigenschaften elektronischer Bauelemente und Auswirkungen kennen. Sie erhalten einen groben Überblick über Schaltpläne, technische Symbole und Zusammenhänge zwischen Schaltplänen und technischen Funktionen. Mit dem vermittelten Grundlagenwissen fällt es Ihnen leichter, elektrotechnische Zusammenhänge zu verstehen.

Zielgruppe

Einkäufer mit kaufmännischer Ausbildung, die durch mehr Wissen über Elektronik und Elektrotechnik bei ihren Einkaufsentscheidungen, in internen Gesprächen mit Techniker und externen Gesprächen mit Lieferanten ihre Position stärken möchten. Eine technische Vorbildung ist nicht nötig.

Methodik

Fachvortrag, Diskussion, Übungen und Anwendungsbeispiele, Berechnungen verschiedener Größen, praktisches Anschauungsmaterial und Exponate

Seminarleitung

Dr. Jürgen Hötzl

Seminarinhalte

Technisches Grundwissen der Elektronik und Elektrotechnik im Einkauf

- Warum sind Grundkenntnisse der E-Technik im technischen Einkauf wichtig?
- Mindestanforderungen an technische Einkäufer
- Zusammenarbeit von Kaufleuten und Techniker

Bereiche der Elektrotechnik: Überblick und Einordnung wichtiger Teilbereiche

- Elektrische Energietechnik (Starkstromtechnik)
- Nachrichtentechnik (Schwachstromtechnik)
- Elektrische Messtechnik
- Regelungs- und Steuerungstechnik

Grundlagen der Elektrotechnik

- Grundlagen, Eigenschaften und Schaltzeichen elektrischer Bauelemente
 - Passive Bauelemente
 - Widerstände, Kondensatoren, Induktive Bauelemente
 - Aktive Bauelemente
 - Dioden, Transistoren, Operationsverstärker, Spannungsregler, Logikbausteine, Speicher-ICs, Mikroprozessoren

Definitionen in der Elektrotechnik

- Physikalische Grundlagen
- Definition von Spannung, Strom, Leistung und Widerstand
- Unterschiede zwischen Gleich- und Wechselspannung
- Unterschiede Analog- und Digitaltechnik
- Schaltpläne/Stromlaufpläne

Messen elektrischer Größen – Messtechnik

- Welche elektr. Messgeräte gibt es?
- Messen mit dem Oszilloskop (Oszi)
 - Ermittlung von Gleich- und Wechselspannung
 - Messwert als Anzeigewert

Die wichtigsten Stromkreisgesetze im Überblick

- Was ist ein Stromkreis?
- Das Ohmsche Gesetz
- Reihen- und Parallelschaltung von Widerständen
- Passive RC- und LRC-Netzwerke (Widerstand, Kondensatoren, Spule)
- Erkennung von Blind-, Schein- und Wirkwiderstand
- Kondensatoren im Gleichstromkreis
- Netzwerke mit Dioden und passiven Bauelementen

Schaltungstechnik: Halbleiter, ihre Eigenschaften und Einsatzgebiete

- Technische Entwicklungen und Bedeutung der Halbleiterelektronik
- Beispiele zu Grundschaltungen
 - Transistorschaltung
 - Stabilisierungsschaltungen
 - Operationsverstärker

Fallbeispiel: Analyse eines elektronischen Gerätes

- Aus welchen Bauteilen besteht dieses Gerät?
- Abschätzung der Materialkosten
- Einsparpotenziale erkennen
- Produktionskostenabschätzung

Termin	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
25. – 26.06.2026 Wien	3926064	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.

TEC-EUEA

Technisches Grundwissen für den Einkauf – Technische Zeichnungen lesen und verstehen



Seminarziel

Sie lernen technische Zusammenhänge erkennen und verstehen. Sie werden in die Lage versetzt, mit Ihren Lieferanten Probleme fundiert zu diskutieren und Akzente im Interesse der Beschaffung zu setzen.

Zielgruppe

Fachkräfte aus dem Einkauf, die technische Güter beschaffen und ihr technisches Hintergrundwissen aufbauen bzw. verbessern möchten, um bei Einkaufsentscheidungen und vorbereitenden Gesprächen im eigenen Hause ihre Verhandlungsposition zu stärken

Methodik

Vortrag, Praxisbeispiele und Übungen, Diskussion.

Eigene Beispiele, Zeichnungen und entsprechende Werkstücke sind willkommen. Lesen und verstehen der eigenen technischen Zeichnungen.

Seminarleitung

Brigitte Stucke

Seminarinhalte

Einführung „Technische Zeichnung“

- Funktion der technischen Zeichnung
- Aufgabe der Normung, Normungsinstitutionen und Normungsarten
- Zeichnungsarten, Zeichnungsformate, Schriftfelder
- Bedeutung der unterschiedlichen Linienarten
- Darstellungsmethoden

Normgerechte Bemaßung und Toleranzen für Maße

- Elemente der Maßeintragung
- Nennmaß, Abmaß, Istmaße, Grenzmaße
- Maßtoleranzen, Nulllinie, Toleranzfeld
- Toleranzbegriffe für Welle und Bohrung
- ISO-Toleranzklassen
- Allgemeintoleranzen nach ISO 2768-1

Passungsarten

- Spielpassung
- Übermaßpassung
- Übergangspassung
- Passungsauswahl

Darstellung von Bauteilen/Werkstücken

- Projektionsmethode
- Darstellung mittels Schnitten
- Darstellungen verschiedener Geometrien
- Darstellung und Bemaßung von Gewinden

Löt- und Schweißverbindungen

- Symbole, Normen und Zeichnungseintragungen

Werkstückkanten, Freistiche, Zentrierbohrungen, Passfedern

- Begriffsdefinitionen
- Zeichnungssymbole und deren Bedeutung

Oberflächenbeschaffenheit

- Ursachen von Gestaltabweichungen
- Kennwerte technischer Oberflächen
- Zeichnungseintragungen (Symbole, Angaben der Oberflächenbeschaffenheit)

Tolerierungsgrundsätze

- Unabhängigkeitsprinzip
- Hüllbedingung
- Maximum- und Minimum-Material-Bedingung

Toleranzen für Form und Lage

- Form- und Lagetoleranzen
- Symbole
- ISO-Toleranzklassen
- Allgemeintoleranzen nach ISO 2768-2

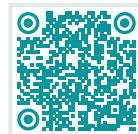
Kurzübungen im Anschluss an die jeweiligen Lernlektionen

- Lesen von technischen Zeichnungen in Kleingruppen mit individueller Lösungshilfe

Termin	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
24. – 25.11.2026 Wien	3926113	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.

TEC-TG1A

Materialdisposition und Bestandscontrolling



Seminarziel

Überhöhte Materialbestände binden unnötig Liquidität und verursachen entsprechend hohe Kosten. Eine erfolgreiche Materialdisposition verfolgt das Hauptziel, diese Stellgrößen zu optimieren, ohne dabei die Lieferfähigkeit zu gefährden. Im Seminar lernen Sie, wirkungsvolle Dispositionstechniken sicher zu beherrschen und messbar die Kosten und Kapitalbindung zu senken. Sie lernen außerdem spezielle Kennzahlen sowie operative und strategische Controllinginstrumente kennen, die Sie in die Lage versetzen, Erfolgspotenziale zu erkennen und zu erschließen.

Zielgruppe

Mitarbeiter aus Arbeitsvorbereitung und Disposition sowie aus Einkauf und Materialwirtschaft, insbesondere Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Videofilm, Erfahrungsaustausch
Bitte Taschenrechner mitbringen!

Seminarleitung

Dipl.-Betriebswirt (BA) Hans-Peter Stiemer

Seminarinhalte

Grundbegriffe und Aufgaben der Materialdisposition

- Bruttobedarf, Nettobedarf ...
- Versorgungssicherheit und Bestandsverantwortung
- Zielkonflikte zwischen den einzelnen Abteilungsinteressen

Praxis der Bedarfsermittlung

- Verbrauchsgesteuerte Dispoverfahren
- Auftragsgesteuerte Dispoverfahren
- Anschauliche Vorstellung gängiger Dispoverfahren
 - ABC-Dispoverfahren
 - XYZ-Analyse
 - Gleitende wirtschaftliche Losgröße
 - Stücklistenauflösungsverfahren, Kanban
 - Just-in-Time-Versorgung
- Das A und O: Wiederbeschaffungszeit (Lead Time) und Verbrauchshöhe
- Festlegung von Melde- und Sicherheitsbeständen

Flankierende Maßnahmen des Einkaufs

- Berücksichtigung der Lieferantenuverlässigkeit
- Bestandsverantwortliche Bestellauslösung
- Umgang mit Überlieferungen
- Berücksichtigung von Verbrauchsschwankungen

Klassische Probleme der Bedarfsermittlung

- Stücklisten und andere Stammdaten
- Bestandsdifferenzen
- Versorgungsengpässe

Bestandscontrolling in der Praxis

- Analyse und Planung der Materialstruktur
- Praktikable Kennzahlen zur Identifizierung von Schwachstellen (Umschlaghäufigkeit ...)
- Analyse von Verbrauchsschwankungen zur künftigen Reduktion derselben
- Verringerung der Wiederbeschaffungszeiten
- Erhöhung der Lieferzuverlässigkeit und Versorgungssicherheit
 - Pufferlager beim Lieferanten
 - Umstellung auf Systemlieferanten
 - Konsignationslager
- Darstellung des Einflusses der Lagergröße auf das eigene Betriebsergebnis

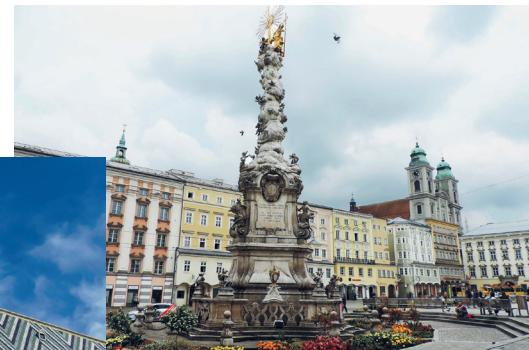
Dieses Seminar bieten wir auch als ONLINE-Training an.
Mehr Infos unter www.bme.de/log-con



Termin	Nummer	Dauer	Teilnahmegebühr
07. – 08.05.2026 Wien	3926052	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.

LOG-CONA

Ihre Tagungshotels



Wien

Mercure Grand Hotel Biedermeier
Landstraße Hauptstraße 28
1030 Wien
Tel. +43 1 716710

Linz

Hotel Schillerpark Linz
Rainerstraße 2-4
4020 Linz
Tel. +43 732 6950

Salzburg

Austria Trend Hotel Europa Salzburg
Rainerstraße 31
5020 Salzburg
Tel. +43 662 88993

NH Collection Salzburg City
Franz-Josef-Straße 26
5020 Salzburg
Tel. +43 662 8820410

Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)



Der Online-Lehrgang für alle Fachkräfte im Einkauf – auf Bachelor-Niveau!

Der Online-Lehrgang Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) ist der IHK-Weiterbildungsabschluss für den Bereich Einkauf. Der Lehrgang ist die Basisausbildung für Fachkräfte im Einkauf, die bereits Erfahrungen gesammelt haben und ihre Kompetenzen für weiterführende Aufgaben erkennbar vertiefen wollen. Er richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert am betrieblichen Prozess des Einkaufs aus. Mit dem Abschluss „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erlangen Sie eine wertvolle Aufstiegsfortbildung mit einem öffentlich-rechtlich anerkannten Abschluss, gleichwertig dem akademischen Bachelor. Die berufsbegleitende Form dieses Lehrgangs ermöglicht Ihnen, das Erlernte direkt in die Praxis umzusetzen. Der überschaubare Zeitrahmen bietet Unternehmen und Mitarbeitern die nötige Planungssicherheit für die Erstellung individueller Personalentwicklungskonzepte.



Was ist das Besondere an diesem Lehrgang?

- Erwerb eines international anerkannten Abschlusses **Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) / Bachelor Professional in Procurement**
- **Bequem lernen von zu Hause** ohne Reise- und Übernachtungskosten
- **Digitale Lehrmaterialien und -videos** integriert in eine professionelle Lernplattform
- **Regelmäßige Lernkontrollen** zur Überprüfung Ihres Lernfortschritts
- **Repetitorium am Ende des Lehrgangs** zur perfekten Vorbereitung auf die Prüfung
- **Optimale Kombination von Beruf und Weiterbildung** durch attraktive Unterrichtszeiten

Alle Module dieses Lehrgangs – mit Ausnahme des Repetitoriums zur Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung – werden Online durchgeführt. Während der einzelnen Lehrgangsmodule erhalten Sie weitere Lehrmaterialien und Lehrvideos zur selbstständigen Bearbeitung zwischen den Modulen.

Termine

Start des nächsten Lehrgangs: 23.02.2026 Online

Nummer

332600535

Teilnahmegebühr

4.690,- €

Die Termine der einzelnen Lehrgangsmodule finden Sie unter

<https://bmoe-gmbh.at/products/geprufter-fachwirt-einkauf-ihk-online>



Modul 1: Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

- Beschaffungs- und Absatzmärkte beobachten und analysieren
- Bedarfe an Gütern und Dienstleistungen ermitteln
- Bedarfsanalysen, Teileklassen und Versorgungsstrategien
- Einkaufsstrategien methodisch gestützt entwickeln

Modul 2: Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

- Einkaufspolitik ableiten
- Instrumente auswählen und Kennzahlen festlegen
- Einkaufsprozesse analysieren und Optimierungen ableiten

Modul 3: Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

- Lieferantenbeziehungen entwickeln und pflegen
- Strategien für das Risikomanagement entwickeln und umsetzen
- Frühwarnsysteme zur Risikoidentifikation einführen

Modul 4: Einkaufsprozesse vorbereiten

- Nationale und internationale Ausschreibungen und Anfragen gestalten und durchführen
- Angebote prüfen und vergleichen
- Form der Gestaltung und rechtliche Bindung

Modul 5: Einkaufsprozesse realisieren und

Qualitätsmanagement gestalten

- Einkaufs- und Vertragsverhandlungen durchführen und abschließen
- Einkaufsabwicklung koordinieren
- Bei der Gestaltung und Umsetzung des Qualitätsmanagements mitwirken

Modul 6: Einkaufscontrolling durchführen

- Beschaffungsrelevante Planungen durchführen
- Ziele vereinbaren und die Zielerreichung überwachen, dokumentieren und berichten
- Abweichungsarten und Berichtswesen im Einkauf

Modul 7: Führung und Zusammenarbeit

- Festlegen und Begründen von Kriterien für die Personalauswahl
- Planen und Steuern des Personaleinsatzes
- Anwenden von situationsgerechten Führungsmethoden

Repetitorium: Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung

Bitte beachten Sie, dass das Repetitorium eine Präsenzveranstaltung ist!

Das Repetitorium findet als Präsenzveranstaltung voraussichtlich im Raum Hannover statt.

Modul 8: Kommunikation und Präsentation

- Kommunikation
- Präsentationen zielgruppengerecht durchführen
- Umgang mit schwierigen Teilnehmenden
- Vorbereitung auf die mündliche Prüfung

Zulassungsvoraussetzungen

Zur IHK-Prüfung wird zugelassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

Die Berufspraxis muss inhaltlich wesentliche Bezüge zum Tätigkeitsfeld Einkauf haben. Die Prüfungszulassung sollte vor Lehrgangsbeginn mit der IHK geklärt werden. Die Anmeldung zur Prüfung obliegt den Teilnehmern.

Lehrgangsgebühr

Lehrgangsmodule 1-8 inkl. des Repetitoriums zur Prüfungsvorbereitung:
4.690,- € (MwSt.-befreit)

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten

124 Online-Unterrichtseinheiten, drei Vollzeittage in Präsenzform (Repetitorium), umfangreiches digitales Lehr- und Lernmaterial sowie Zwischentests zur Selbstkontrolle

IHK-Prüfungsgebühr

Die Prüfungsgebühr wird von der jeweiligen Industrie- und Handelskammer (IHK) erhoben.

Ratenzahlung für Selbstzahler möglich

Bitte sprechen Sie uns an, um eine Finanzierung über die Lehrgangsdauer zu vereinbaren!

Ihr Ansprechpartner für diesen Lehrgang



Sven Czeczatka

Fachreferent Lehrgänge

Tel.: +49 (0)6196 5828-280

E-Mail: sven.czeczatka@bme.de

Data Analyst Procurement (BME)



BME-Online-Zertifikatslehrgang

Im Zeitalter der Digitalisierung bilden Daten das Fundament für unternehmerischen Erfolg. Die Rolle des Einkaufs ist dabei von entscheidender Bedeutung. In nahezu allen Branchen werden Fachleute benötigt, die dieses wertvolle „Kapital“ erschließen und gezielt einsetzen können. Als zentrale Schnittstelle zwischen Lieferanten und Unternehmen tragen Einkäufer maßgeblich dazu bei, die richtigen Datenquellen zu identifizieren, zu erschließen und optimal zu nutzen, um strategische Ziele des Unternehmens in die Praxis umzusetzen.

Dieser speziell für Einkäufer konzipierte berufsbegleitende Zertifikatslehrgang wurde entwickelt, um praxisnah und anwendungsbezogen den betrieblichen Einkaufsprozess zu unterstützen. In diesem Lehrgang erwerben Sie fundierte Kenntnisse über die Grundlagen und Methoden der Data Analytics sowie deren innovative und wertschöpfende Anwendung in den Einkaufsprozessen.

Nach Abschluss des Lehrgangs sind Sie in der Lage, Ihr erworbene Wissen unmittelbar in die Praxis umzusetzen und somit einen direkten Mehrwert für Ihr Unternehmen zu generieren.



Ihre Vorteile

- + Keine Programmierkenntnisse erforderlich
- + Konzipiert zur Lösung der Herausforderungen des Einkaufsprozesses
- + Transfer in Ihre Arbeitsprozesse mittels einkaufsbezogener Projektarbeiten
- + 100 % online vom eigenen PC-Arbeitsplatz aus – ohne zusätzlichen Reise- und Verpflegungsaufwand
- + Berufsbegleitend in ca. 4 ½ Monaten als Abendkurs
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen
- + Limitiert auf max. 14 Teilnehmer

Termine

Online-Abendkurs ab 04.02.2026

Lehrgangsbeginn: 04.02.2026

Lehrgangsende: 17.06.2026

Unterrichtszeiten: mittwochs jeweils von 18.00 – 21.00 Uhr

Februar: 04.02.2026 + 11.02.2026 + 25.02.2026

März: 04.03.2026 + 11.03.2026 + 18.03.2026 + 25.03.2026

April: 15.04.2026 + 22.04.2026 + 29.04.2026

Mai: 06.05.2026 + 13.05.2026 + 20.05.2026

Juni: 10.06.2026 + 17.06.2026

Teilnahmegebühr 2.490,- € zzgl. MwSt.



Zielgruppe

Dieser Lehrgang richtet sich an Einkäufer aller Branchen, die über erste Erfahrungen im Umgang mit Daten – z.B. in Tabellenkalkulationsprogrammen wie MS-Excel – verfügen. Es sind keine Programmierkenntnisse erforderlich.

Modul 1: Grundlagen der Data Analytics im Einkauf

- Aufgaben und Funktionen der Data Analytics im Einkauf
- Analytics-Werkzeuge verstehen und sicher anwenden
- Der ETL-Prozess: Daten automatisiert prozessieren

Modul 2: Interaktive Datenverarbeitung, Datenbanken und künstliche Intelligenz

- Flexible Workflowgestaltung und Benutzerschnittstellen
- Sicherer Umgang und Arbeiten mit Datenbanken
- Künstliche Intelligenz im Einkauf – Grundlagen und praktische Anwendungen

Modul 3: Dashboards und Reporting – Business Intelligence im Einkauf

- Aufgaben und Methoden von visueller Analyse und Reporting kennen
- Visualisierungen verstehen und richtig anwenden
- Dashboard Design und Storytelling

Modul 4: Das Datenprojekt – von der Planung zur Umsetzung

- Agiles Projektmanagement für flexible Datenprojekte
- Anforderungen und Ziele definieren
- Metriken und Projektkontrolle

Modul 5: Datenprojekte praktisch umsetzen

- Wissen über Data Analytics im beruflichen Kontext anwenden
- Das eigene Projekt: Unternehmensdaten auswerten und präsentieren
- Projektvorstellung – Präsentation der Projektarbeit

Zertifikatsprüfung

Am Ende dieses BME-Zertifikatslehrgangs wird ein lehrgangsinterner Online-Test durchgeführt. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist das Bestehen des Tests sowie eine Anwesenheit von mindestens 80 % der insgesamt 70 Unterrichtseinheiten.

Ihr Ansprechpartner für diesen Lehrgang



Alexander Sehr, Dipl.-Kfm.
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Tel. +49 (0)6196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

Inhouse-Schulungen – ... individuell ... unternehmensspezifisch ... exklusiv!

Inhouse-Schulungen bieten jede Form der Weiterbildung als ganzheitliches Schulungskonzept oder als Einzellösung bei Ihnen vor Ort. Die gängigsten Formate für Ihre Schulungen sind Seminare, die in kleinen Gruppen interaktiv und praxisorientiert Wissen vermitteln, und Lehrgänge, die auf die verschiedenen Aufgabengebiete in Einkauf und Logistik abgestimmt sind und mit einer BME-Zertifikatsprüfung als Nachweis für einen definierten Wissensstand enden.

Trainingsmaßnahmen, die strategisch zum Einsatz kommen, vermitteln nicht nur Wissen und Fähigkeiten, sie steigern auch die Motivation Ihrer Mitarbeiter und die Bindung an Ihr Unternehmen.

- Unser vollständiges Trainingsportfolio können Sie fast 1:1 als Inhouse-Schulung übernehmen.
- Auf Wunsch entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen maßgeschneiderte Qualifizierungskonzepte.
- Wir klären mit Ihnen Ihre Bedarfe, suchen den für Sie richtigen Trainer, arbeiten gemeinsam mit Ihnen das Konzept aus und analysieren im Nachgang Ihre Schulung.

Unser Themenportfolio

- | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ Einkaufspraxis und -strategien ■ Verhandlungsführung ■ Einkauf – Direktes Material ■ Einkauf – Indirektes Material & Dienstleistungen ■ Technik im Einkauf ■ Recht in Einkauf und Logistik ■ Logistik & Supply Chain Management ■ Seminare in Englisch ■ Global Sourcing und interkulturelle Kompetenz | <ul style="list-style-type: none"> ■ Kompetenz für Führungskräfte ■ Projektmanagement ■ Persönlichkeitsentwicklung & Arbeitstechniken ■ Zertifikatslehrgänge mit anerkannten Abschlüssen |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Oder beschäftigt Sie ein anderes Thema?

Die richtige Expertise für Ihre Anforderungen

Unsere Trainer verfügen über weitreichendes Know-how, das sie in der Praxis erworben haben und zielorientiert, gerade in Bezug auf Ihre Anforderungen, an die Teilnehmer weitergeben. Dies ermöglicht einen intensiven und praxisorientierten Austausch zwischen Trainer und Teilnehmern.

Ihr Nutzen

- Hohe Wirtschaftlichkeit durch Zeitersparnis und geringe Kosten pro Teilnehmer
- Die Trainer vermitteltn Ihren Mitarbeitern aktuelles Fachwissen, Methodenkompetenz und innovative Lösungsansätze
- Flexible Bestimmung von Schulungsort und -zeiten
- Einheitlicher Wissensstand im Unternehmen
- Begleitende Trainingsmaterialien
- Sie bestimmen die Zahl der Teilnehmer und Gruppenzusammensetzung
- Verbesserung der internen Zusammenarbeit durch abteilungs- und bereichsübergreifende Teilnehmergruppen
- Internationale Schulungen möglich
- Beachtung branchenspezifischer Anforderungen



Inhouse digital

Das Beste für die Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter – eine Inhouse Schulung bei Ihnen vor Ort!
Gerne bieten wir Ihnen unsere Inhouse-Schulungen auch online an!

Bei Fragen sind wir gerne für Sie da!
Ihr Inhouse-Team



Unsere aktuellen Themen für digitale Inhouse-Schulungen:

Einkaufspraxis und Strategien

- Crashkurs Einkauf für Neu- & Quereinsteiger
- Nachhaltige Beschaffung
- Versorgungsengpässe meistern
- Data Analytics und ChatGPT im Einkauf

Verhandlungsführung

- Erfolgreich verhandeln in Einkauf und Logistik
- Verhandlungspsychologie
- Erfolgreich verhandeln am Telefon und in Videokonferenzen

Logistik

- Souveräner Umgang mit Risiken in der Supply Chain

Lieferantenmanagement

- Modernes Lieferantenmanagement

Recht in Einkauf und Logistik

- Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf

Soft Skills und Führungskompetenz im Einkauf

- Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation

Auf Anfrage sind auch weitere Themen für den Einkauf als digitales Training abbildbar!

Ihre Kontaktmöglichkeiten für Inhouse-Schulungen



Nadine Kraus

Key Account Manager

Tel.: +43 (0)800 556677-3

E-Mail: nadine.kraus@bmoe-gmbh.at

Für die Teilnahme an virtuellen Trainings benötigen Sie folgende technische Ausstattung:

- stabile Internetverbindung (ca. 100 Mbit)
- PC, Laptop, Tablet oder Handy
- Kopfhörer oder Headset (auch das Microfon von PC, Laptop, Tablet oder Handy ist ausreichend)

Anmeldeformular

Fax: +43 (0)800 556677-7
E-Mail: anmeldung@bmoe-gmbh.at

Österreichische Post AG
Info.Mail Werbung Entgelt bezahlt

BMÖ GmbH | Liechtensteinstraße 35/5 | 1090 Wien

Allgemeine Informationen

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung.

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10% Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen, Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke, bei Online-Seminaren lediglich die Dokumentationsunterlagen.

Veranstaltungshotel

Die Anschrift des Veranstaltungshotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Im Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BMÖ GmbH“ vor. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung sind die Teilnehmer selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Änderungsvorbehalte

Die BMÖ GmbH ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BMÖ GmbH befugt, die vorgesehenen Referenten im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referenten mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

Rücktritt bei Veranstaltungen

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigte Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BMÖ GmbH und des jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter <https://bmoe-gmbh.at/pages/datenschutz>

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BMÖ GmbH, zu finden unter www.bmoe-gmbh.at

Änderungen vorbehalten

Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit. Zur besseren Lesbarkeit wird in diesem Katalog die männliche Form (generisches Maskulinum) verwendet. Die genannten Personenbezeichnungen gelten dabei für alle Geschlechter.
Bildquelle: iStock.com/Jacob Wackerhausen, iStock.com/M.photostock, shutterstock.com/fizkes

Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Veranstaltungs-Titel: _____

Ort: _____ Datum: _____

Veranstaltungs-Nummer: _____

Teilnehmer 1

Name _____ Vorname _____

Position _____ Abteilung _____

Telefon _____

E-Mail _____

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Teilnehmer 2

-10 %

gleiches Seminar
gleicher Termin
gleichzeitige Buchung

Name _____ Vorname _____

Position _____ Abteilung _____

Telefon _____

E-Mail _____

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Firma _____

Branche _____

Straße/Postfach _____ PLZ, Ort _____

Telefon _____

USt-ID Nr. _____

Datum _____ Unterschrift _____

Abweichende Rechnungsanschrift: