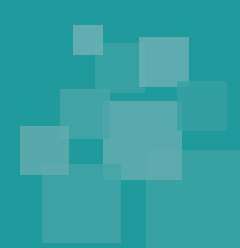


# Seminarprogramm 2026

## 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](http://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](mailto: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](mailto: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](mailto:nadine.kraus@bmoe-gmbh.at)

**Adressänderungen** nehmen wir gerne unter [adresse@bmoe-gmbh.at](mailto:adresse@bmoe-gmbh.at) entgegen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.bmoe-gmbh.at](http://www.bmoe-gmbh.at)

# Terminübersicht 2026

	Seite	März	April	Mai	Juni	Sept	Okt	Nov
Grundlagen Einkauf	4		15. – 16. Wien				15. – 16. Linz	
<b>NEU</b> Operativer Einkauf	5				22. – 23. Linz			30.11. – 01.12. Wien
<b>NEU</b> Strategisches Einkaufsmanagement: Besser kaufen	6			07. – 08. Linz				05. – 06. Wien
ChatGPT im Einkauf	7					18. Online		
<b>NEU</b> Excel für den Einkauf	8				23. – 24. Online			
<b>NEU</b> 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	
<b>NEU</b> 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 Produktportfolio
- Einführung in die Wertanalyse

Dieses Thema bieten wir auch als ONLINE-Training an.

Mehr Infos unter  
[www.bme.de/eks-neuv](http://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

# Operativer Einkauf

Reibungslose Einkaufsprozesse durch Priorisierung und Stakeholder Management

NEU



## 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	3926062	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.
30.11. – 01.12.2026 Wien	3926115	2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	

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

### Methoden und Stellhebel im strategischen Einkauf

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

### Prozessverbesserung im Einkauf

- Digitalisierung und KI
- Kataloganbindung, Lieferantenportale

### Lieferantenmanagement

- Lieferanten-Onboarding
- Lieferantenbewertung
- Lieferantenentwicklung
- Risikomanagement

### Warengruppenmanagement

- Standardisierung
- Substitution
- Wertanalytische Ansätze

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 Lieferantenanschriften
- Prüfen von Verträgen
- Unterstützen bei Entscheidungen
- Vorbereitung von Verhandlung (inkl. Vorlage)
- Unterstützen bei Warengruppenstrategien
- etc.

#### Tipps beim Prompten und Engineeren

#### Risiken beim Einsatz von ChatGPT – Dos und Don'ts



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](http://www.bme.de/eks-pgd)

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

### 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

### 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)

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





# 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

16. – 17.03.2026 Wien  
21. – 22.09.2026 Linz

#### Nummer

3926031  
3926092

#### Dauer

1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr  
2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr

#### Teilnahmegebühr

1.195,- € zzgl. MwSt.

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](http://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 Verhandlungsgespräch
- 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](http://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

Dieses Seminar bieten wir auch als ONLINE-Training an. Mehr Infos unter [www.bme.de/bek-ind](http://www.bme.de/bek-ind)



#### 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

#### 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](http://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 Hötzel

### 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 Grundsaltungen
  - 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 Stierner

## 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 Lieferantenzuverlässigkeit
- 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

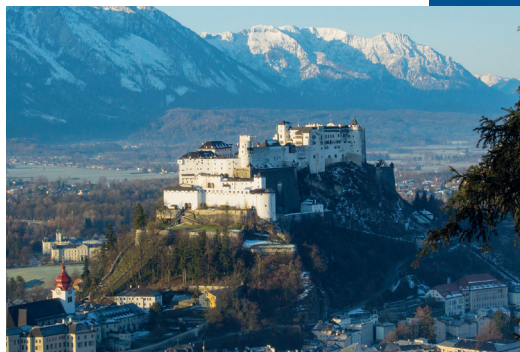
Dieses Seminar bieten wir auch als ONLINE-Training an.  
Mehr Infos unter  
[www.bme.de/log-con](http://www.bme.de/log-con)



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**  
Landstraßer 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, Teilklassen 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 Czechatka**

Fachreferent Lehrgänge

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

E-Mail: [sven.czechatka@bme.de](mailto:sven.czechatka@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 berufs begleitende 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 erworbenes 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](mailto: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"> <li>■ Einkaufspraxis und -strategien</li> <li>■ Verhandlungsführung</li> <li>■ Einkauf – Direktes Material</li> <li>■ Einkauf – Indirektes Material &amp; Dienstleistungen</li> <li>■ Technik im Einkauf</li> <li>■ Recht in Einkauf und Logistik</li> <li>■ Logistik &amp; Supply Chain Management</li> <li>■ Seminare in Englisch</li> <li>■ Global Sourcing und interkulturelle Kompetenz</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kompetenz für Führungskräfte</li> <li>■ Projektmanagement</li> <li>■ Persönlichkeitsentwicklung &amp; Arbeitstechniken</li> <li>■ Zertifikatslehrgänge mit anerkannten Abschlüssen</li> </ul> |
|--|--|

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 vermitteln 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

**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 Mikrofon von PC, Laptop, Tablet oder Handy ist ausreichend)

**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



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 Aufwandsgröße 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 ausgehändigten 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](http://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: \_\_\_\_\_