

Seminarprogramm 2023

Einkauf und Logistik



Unser Leistungsportfolio – Ihr Nutzen:

- Aktuelle Seminarthemen
- Online-Trainings
- Certified Digital Procurement Manager
- Online-Lehrgang: Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)
- Inhouse-Schulungen
- Market Research Services

In Kooperation mit

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:innen, die sich mit der Aufgabenstellung und den Werkzeugen bzw. den Methoden des Einkaufs systematisch vertraut machen wollen, insbesondere Mitarbeiter:innen, 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:innen
- 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



Termine	Dauer	Teilnahmegebühr
21. – 22.03.2023 Wien 3923031	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr	995,- € zzgl. MwSt.
19. – 20.09.2023 Salzburg 3923093	2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	
28. – 29.11.2023 Wien 3923113		

EKS-NEUA

Beschaffungsmarktforschung im Internet

Effiziente und zielgerichtete Informationssuche für den Einkauf

Seminarziel

In einem Tag lernen Sie am Rechnerarbeitsplatz die wichtigsten Internetseiten für den Einkauf kennen und bekommen wertvolle Informationen zur Beschaffungsmarktforschung. In Übungen erhalten Sie Zugang zu Marktplätzen zur Lieferantensuche und Onlinequellen für die Einkaufspraxis. Es werden Informationsquellen zu Marktpreisentwicklungen, Einkaufsportalen, Beschaffungsdienstleistern und vielen anderen Inhalten mitgeteilt und direkt ausprobiert.

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf, Beschaffung, Einkaufscontrolling, Supply Chain Management

Methodik

Interaktives Seminar mit mehr Praxis als Theorie, Internetrecherche am PC

Seminarleitung

Dipl.-Kfm. Andreas Stollenwerk

Seminarinhalte

Suchmaschinen nutzen und Suchstrategien im Internet

- Suchmaschinen und Metasuchmaschinen, Onlinekataloge
- Effektives Suchen – die richtige Suchstrategie
- Suchdienste, Webkataloge, Foren und Communities

Marktwissen zu Gütern und Materialien

- Börsennotierte und amtliche Preisentwicklungen für Waren
- Lieferantendatenbanken, Bonitäts-, Firmen- und Insolvenzauskünfte
- Einkaufs- und Wirtschaftsverbände
- Internationale Marktstatistiken und -datenbanken
- Plattformen für Marktforschungsaufträge und Beschaffungsdienstleister

Fachwissen für Einkäufer:innen

- Einkaufskennzahlen und -controlling, Formelsammlungen
- Anfrageportale, Preisagenten und Preisvergleichsagenturen
- Verhandlungsführung, Rhetorik und Körpersprache
- Einkaufshomepages und -portale
- Wirtschaftswissen, Datenbanken und Nachrichten

Marktplätze für Einkäufer:innen

- Messen, nationale und internationale Messedatenbanken
- Marktplätze für Energie, Facility-Management, Handwerker und Dienstleistungen
- Marktplätze für Transport, Gebrauchtmachines, Media, Werbung, IT und Patente
- Marktplätze für Aus- und Weiterbildung im Einkauf

Global Sourcing

- Internationale Markt- und Lieferantendatenbanken
- Interkulturelles Wissen für den Einkauf
- Außenwirtschaftsinformationen und Weltdatenbanken

Einkaufsservices

- Umrechner, Übersetzer und Wörterbücher
- Sammlungen, Korrespondenz in Geschäftsbeziehungen

Dieses Seminar bieten wir auch als ONLINE-Training an.

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



Termin

27.09.2023 Wien

3923094

Dauer

09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr

595,- € zzgl. MwSt.

EKS-IREA



Operatives Einkäufertraining

NEU

Selbstmanagement – Kommunikation – souveränes Auftreten im Umgang mit Lieferanten

Seminarziel

Der Außendienst der Lieferanten verfügt gegenüber dem einkaufenden Part über eine seit Jahrzehnten „perfekt ausgefeilte“, professionell durchtrainierte Verhandlungserfahrung. Das heißt, Jahre bevor einschlägige Trainings für den Einkauf überhaupt verfügbar waren, wurden diese bereits wissenschaftlich fundiert für den Vertrieb durchgeführt. Um hier im Einkauf mit- und gegenhalten zu können, bedarf es eines spiegelbildlich aufgebauten Vorgehens. Dieses ermöglicht es dem Einkauf, gezielt in die Verhandlungstechniken des Vertriebs einzusteigen und „auf Augenhöhe“ qualifiziert und sicher eigene Vorstellungen einzubringen. Besonders in den derzeit schwierigen Zeiten volatiler Liefermärkte ist dies von ganz besonderer Bedeutung.

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen aus dem operativen Einkauf, die im Tagesgeschäft laufend Kontakt mit Lieferanten haben bzw. Mitarbeiter:innen, die als Quereinsteiger:innen künftig Aufgaben im operativen Einkauf wahrnehmen sollen. Besonders geeignet ist das Seminar für Teilnehmer:innen mit geringen Vorkenntnissen, da diese sich damit eine profunde Wissensbasis aneignen.

Methodik

Praktische Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Top-Manuskript

Seminarleitung

Dipl.-Betriebsw. (DH) Hans-Peter Stiemer

Seminarinhalte

Zeitplanung und Arbeitsmethodik (Selbstmanagement) im Einkauf

- Tätigkeits- und Zeitanalyse nach ABC-Einteilungskriterien, Tages-Störblatt, Auswertung
- 10 Fehler des Terminkalenders
- Typische Zeitfresser
- Prinzipien des Zeitmanagements
- Umsetzung für eine strukturiertere, standardisierte Vorgehensweise, z.B. bei Lieferantenanfragen

Rhetorik- und Verhaltensgrundlagen

- Stilistische Grundlagen – Sprachgebrauch
- Sprechtechnik
- Körpersprache und ihre Deutung
- Auftrittssicherheit – eine Frage der persönlichen Einstellung

Verhandlungstechnik

- Durchschauen der Verhandlungstechnik der Verkaufsprofis – als Grundlage für den gesicherten und erfolgreichen eigenen Auftritt
- Typischer Aufbau eines Verkaufsgespräches → Trimming des Verkaufsprofis
 - Checkliste für die eigene Gesprächsführung
- Bewältigung von Konfliktsituationen
 - Umgang mit Besserkennern, Ausweichern ...
- Bewährter Einsatz erfolgreicher Fragetechniken
- Gezielte Argumentation in Einkaufsverhandlungen mittels einer Produkt-Argumentations-Karte

- Win-Win-Aspekte in der Verhandlung sichten und nutzen
- Partnerschaft – was sich der Einkauf vom Verkauf wünscht
- Verkäufererwände bzw. -ausreden meistern
- Aufbau einer praktikablen Einkaufsverhandlungs-Checkliste
- Videotraining – Einsicht durch Selbsterkenntnis
- Verhaltens-Beobachtungsbogen für Einkäufer:innen



- Beherrschung der jeweiligen besten Verhandlungstechniken für den eigenen Einkaufserfolg
- Kennen der mitentscheidenden Rhetorik- und Verhaltensgrundlagen
- Optimiertes Selbstmanagement zum besseren Umgang mit den eigenen Ressourcen

Termin

22. – 23.05.2023 Wien

3923051

Dauer

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

Teilnahmegebühr

995,- € zzgl. MwSt.

EKS-OPRA

Der strategische Einkauf

Seminarziel

Sie werden mit der Komplexität des Einkaufsgeschehens vertraut gemacht, teilweise zwingende Abhängigkeiten werden verdeutlicht. Die für den mittel- und langfristigen Erfolg notwendige überlegte und strategische Vorgehensweise wird vermittelt. Sie lernen, wie Sie den Einkauf kundenorientiert managen, Strategien erfolgreich entwickeln und umsetzen. Sie erfahren außerdem, wie Sie den Wertbeitrag des Einkaufs steigern und so aktiv zum Unternehmenserfolg beitragen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die in strategischen Funktionen arbeiten und ihr Know-how auffrischen oder strategische Aufgaben neu übernehmen möchten

Methodik

Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

Seminarleitung

Dipl.-Ing./Dipl.-Wirtsch.-Ing. Dimitrios Koranis oder Kollegen

Seminarinhalte

ROI & Einkauf – eine strategische Grundausrichtung

- Stellenwert des Einkaufs im Unternehmen
- ROI und Einkauf
- Äquivalenzmatrix
- Aktuelle und zukünftige Herausforderungen

Organisation – Aufbau und Ablauf

- Productive vs. Non-Productive
- Strategischer Einkauf vs. operativer Einkauf
- Das Haus des Einkaufs®
- Materialgruppenmanagement und Lead-Buyer-Funktionen
- Vor- und Nachteile der jeweiligen Formen
- Aufbau- und Ablauforganisation im Einklang
- Voraussetzungen für die Umsetzung
- Funktions-Schnittstellen im Unternehmen
- eProcurement-Lösungen
- Maverick Buying

Strategische Instrumente

- Analysetechniken
- SWOT
- Portfolios
- Ableitung von Einkaufsstrategien
- Die Börse als strategische Alternative?
- Kalkulationstechniken (Kostenanalyse, TCO ...)
- Global Sourcing

Lieferantenmanagement

- Ziele und Chancen
- Lieferantensuche
- Lieferantenanalyse
- Lieferantenbewertung
- Lieferantenentwicklung

Risikomanagement im Einkauf

- Risikoerfassung
- Risikobewertung
- Risikosteuerung

Einkaufs-Controlling

- Interne und externe Betrachtung
- Erfolgsmessung und -darstellung
- Key Performance Indicators (KPIs)
- Zusammenführung der Elemente
- Balanced Scorecard (BSC) als Alternative?

Dieses Thema bieten wir auch als ONLINE-Training an.

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



Termine

21. – 22.06.2023 Linz 3923063
04. – 05.09.2023 Wien 3923091

Dauer

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

Teilnahmegebühr

995,- € zzgl. MwSt.

EKS-SEKA



Finanzielle Stabilität von Lieferanten richtig beurteilen

Auswertungen besser verstehen und Handlungsmöglichkeiten ableiten

NEU

Seminarziel

Die Sicherstellung der Wertschöpfungskette ist für den Erfolg eines jeden Unternehmens von besonders großer Bedeutung. Neben der Qualität der gelieferten Produkte ist die Liefertreue äußerst wichtig. Um diese aufrecht erhalten zu können, ist die finanzielle Stabilität der strategischen Lieferanten ein wesentlicher Indikator – vor allem in volatilen Zeiten wie diesen. In der Praxis wird diesem Thema nur bedingt Aufmerksamkeit geschenkt. Deshalb lernen Sie in diesem Seminar die finanziellen Verhältnisse von Lieferanten besser verstehen und erhalten ein Grundverständnis dafür, wie Fehlentwicklungen frühzeitig erkannt werden können. Gemeinsam werden dazu Handlungsmöglichkeiten ausgearbeitet.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf, Lieferantenmanagement, Supply Chain und Supply Chain Riskmanagement sowie alle, die ihre Kenntnisse rund um die Themen der Bilanzanalyse sowie der Risikofrüherkennung auffrischen und/oder erweitern möchten.

Methodik

Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, Checklisten, praxisbezogene Fallbeispiele

Seminarleitung

Dipl.-Bankbetriebswirt Rolf Berner

Seminarinhalte

Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Cashflow im Zusammenspiel

- Struktur einer Bilanz
- Struktur einer Gewinn- und Verlustrechnung
- Struktur einer Kapitalflussrechnung (Liquiditätsbetrachtung)
- Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen
- Zusammenspiel: Bilanz, GuV, Liquidität
- Besonderheiten bei unterjährigen Zahlen

Zugang zu Finanzinformationen

- Öffentliche Register
- Auskunftsteien
- Lieferant

Wesentliche Finanzkennzahlen

- Grundlagen der wesentlichen Finanzkennzahlen
- Aussagekraft einzelner Finanzkennzahlen
- Finanzkennzahlen im internationalen Vergleich

Wirtschaftliche Betrachtung bei Gruppen-/Konzernstrukturen

- Gesellschaftsrechtliche Strukturen
- Worauf ist zu achten

Warnindikatoren der Bilanzanalyse anhand von Praxisfällen

- Sachanlagen
- Goodwill – klassische Situation bei Firmenübernahmen, die mit Risiken verbunden sein kann

- Gewinntransfer (innerhalb einer Gruppe)
- Zahlungsbedingungen/Verhalten gegenüber Lieferanten und mögliche Konsequenzen
- Fälligkeitsstruktur der Bilanz
- (Pensions-)Rückstellungen
- Kalkulatorischer Zins zur Validierung der Finanzierungssituation
- Gruppenarbeiten zu verschiedenen Praxisfällen

Frühwarnindikatoren erkennen

- Frühwarnindikatoren außerhalb der Bilanzanalyse
- Maßnahmen zur Risikominimierung/Proaktives Handeln

Vor- und Nachteile der verschiedenen Formate

- Gegenüberstellung: Auskunft/Bilanzanalyse
- Für wen lohnt sich welches „Format“ und wann?

Dieses Seminar bieten wir auch als ONLINE-Training an.

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



Termin

12.10.2023 Wien

3923101

Dauer

09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr

595,- € zzgl. MwSt.

EKS-FSLA

Versorgungsempaesse meistern

Systematischer Umgang mit Engpassmaterialien

NEU

Seminarziel

Die Ereignisse und Krisen der vergangenen Jahre haben den Einkauf im ständigen Notfall-Modus gehalten. Durch die Engpässe bei Elektronik, Stahl, Kunststoff, Holz etc. waren so viele Warengruppen betroffen wie noch nie zuvor. Es ist sehr wahrscheinlich, dass dies auch die nächsten Jahre so weitergehen wird. Deswegen muss das Ziel sein, mit Engpassmaterialien systematisch umzugehen. In diesem Seminar wird aufgezeigt, wie dies für den Einkauf aussehen kann – sowohl in der Zusammenarbeit mit den Lieferanten als auch mit den Schnittstellenpartnern Technik, Vertrieb oder Produktionsplanung. Um auch für die Zukunft gerüstet zu sein, wird im Seminar gezeigt, wie ein präventives Risikomanagement aufgebaut werden kann gemäß dem Motto „If you don't actively attack the risks, they will actively attack you“. Da Engpass-Situationen häufig mit Preisforderungen der Lieferanten einhergehen, ist zur Abrundung des Trainings auch ein Trainingsblock enthalten, der die „Abwehr von Preiserhöhungen“ behandelt.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Chain Management, die von Materialengpässen betroffen sind

Methodik

Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele

Seminarleitung

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Frank Sundermann

Seminarinhalte

Ausgangssituation

- Welt im Wandel – was hat zu den Engpässen geführt?
- Was ist für die nächsten Jahre zu erwarten?

Engpassmanagement

- Fehlteil- und Auswirkungstransparenz erzeugen
- Engpassmanagement auf Articlebene (Maßnahmenmatrix)
- Engpassmanagement auf Lieferantenebene

Schnittstellenmanagement

- Zusammenarbeit von Einkauf und Technik
- Zusammenarbeit von Einkauf und Produktionsplanung/
Vertrieb
- Lieferkettenübergreifende Zusammenarbeit

Risikomanagement

- Identifizieren und Bewerten von Risiken
- Risikosteuerung und -eliminierung (Template)
- Nutzung von Plattformen zur frühzeitigen Erkennung von Risiken

Abwehr von Preiserhöhungen

- Beurteilung von geforderten Preiserhöhungen
- Vorbereitung von Verhandlungen (Verhandlungsplaner)

Dieses Seminar bieten wir auch als ONLINE-Training an.

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



Termin

17.04.2023 Wien

3923041

Dauer

09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr

595,- € zzgl. MwSt.

EKS-VENA



Qualitätssicherung beim Zulieferer

Supplier Quality Assurance durch professionelles Lieferantenmanagement

Seminarziel

Professionelles Lieferantenmanagement ist ein wesentlicher Teil der Qualitätssicherung – denn Sie müssen sich auf die Qualität Ihrer Lieferanten verlassen können, um z.B. teure und imageschädigende Rückrufaktionen für Ihr Unternehmen sowie Versorgungsschwierigkeiten zu vermeiden. In diesem Seminar erfahren Sie, welche Hebel Sie im Einkauf in Zusammenarbeit mit anderen Fachabteilungen im Rahmen des Lieferantenmanagements haben, um die Lieferantenqualität zu sichern.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Lieferantenmanagement, Materialwirtschaft, Qualitätswesen, Entwicklung sowie Geschäftsführung

Methodik

Vortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen

Seminarleitung

Dipl.-Ing./Dipl.-Wirtsch.-Ing. Dimitrios Koranis oder Kollegen

Seminarinhalte

Lieferantenmanagement als Element des Qualitätsmanagements

- Abstimmung auf die Unternehmensstrategie
- Rolle und Verantwortung des Einkaufs und der Entwicklung im Qualitätsmanagementprozess
- Warum die Liefer(anten)qualität so wichtig ist
- Einbindung der Lieferanten in den Qualitätsprozess
- Systematik eines wirkungsvollen Lieferantenqualitätsmanagements
- Integrierter Bestandteil der Unternehmensprozesse

Der erste Schritt zur Qualität: die Lieferantenauswahl

- Die richtigen Lieferanten finden
- Informationen über Lieferanten einholen
- Kriterien für die Lieferantenauswahl
- Lieferantenauswahl unter Qualitäts- und Risikogesichtspunkten

Lieferantenbewertung/Lieferantenmonitoring und daraus resultierende Maßnahmen

- Lieferantencontrolling: Bewertung neuer und bestehender Lieferanten
- Bewertungskriterien definieren
- Qualitätskennzahlen im Lieferantenmanagement
- Was tun bei Abweichungen von den Zielwerten?
- Steuerung der Prozesse mittels passender KPIs
- Kritische Lieferanten steuern

Mythos Audit – Selbstzweck oder Mittel zum Zweck?

- Auditierung als Werkzeug des Lieferantenmanagements
- Lieferantenaudits – Potenziale und Grenzen
- Zielsetzung eines Lieferantenaudits
- Planung und Durchführung von Lieferantenaudits
- Ergebnisse des Audits auswerten und Maßnahmen ableiten

Risikobewertung Lieferant unter Qualitäts- und Versorgungsgesichtspunkten

- Transparenz schaffen
- Auskünfte über Lieferanten einholen
- Präventiv statt reaktiv: kontinuierliche Überprüfung
- Nachhaltiges Risikomanagement – Versorgungsschwierigkeiten vorbeugen
- Frühwarnsysteme implementieren

Kompetenter Umgang mit Qualitätsproblemen

- Lösungsstrategien anhand ausgewählter Fälle
- Vorgehensweise
- Ableitung von Maßnahmen zur Vermeidung künftiger Probleme

Kontinuierliche Zusammenarbeit mit Lieferanten

- Strategisches Lieferantenmanagement als kontinuierlicher Prozess
- Strategische Partner finden und entwickeln
- Zielgerichtete Lieferantenentwicklung
- Lieferantenkompetenzen und -fähigkeiten nutzen
- Kontinuierliche Verbesserung: Supplier Quality Improvement
- Informationsmanagement
- Qualitätssichernde Kommunikation: Zielführende Abstimmung zwischen Lieferant, Einkauf, Entwicklung und Qualitätsmanagement

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



Termin	Dauer	Teilnahmegebühr
06. – 07.09.2023 Wien 3923092	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	995,- € zzgl. MwSt.

EKS-SQAA

Kennzahlen: Einkaufserfolge messen und präsentieren

Analyse – Evaluierung – Performance Reporting

Seminarziel

Die Einkaufsleistung messen und steuern und Einkaufserfolge konsequent herbeiführen – diese Thematik steht im Mittelpunkt einer professionellen Erfolgsmessung im Einkauf. Sie lernen, wie Sie attraktive Erfolgspotenziale im Einkauf gezielt und systematisch aufspüren, diese Potenziale mit den richtigen Maßnahmen umsetzen und mit den geeigneten Kenngrößen die Leistung des Einkaufs im Unternehmen kommunizieren und vermarkten.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Materialwirtschaft und Controlling, welche die Leistungen des Einkaufs planen, steuern und vermarkten wollen

Methodik

Vortragseinheiten, Gruppenarbeiten, Diskussionen, Checklisten, interaktive Workshopelemente

Seminarleitung

Dipl.-Kfm. Andreas Stollenwerk oder Dr. Robert Freidinger

Seminarinhalte

Grundlagen des Einkaufscontrollings

- Erfolgsmessung: Zukunftssicherung statt Vergangenheitsbewältigung
- Überblick: Aufgaben und Ziele des Einkaufscontrollings
- Der Wertmaßstab der Einkaufsleistung: Vom ROI- zum Economic-Value-Added-Ansatz

Kennzahlen im Einkauf

- Methoden und Werkzeuge zur Ermittlung von Kennzahlen
- Basiskennzahlen zur Charakterisierung der Einkaufsfunktion
- Intelligente Kennzahlensysteme: Entwicklung der richtigen Frühindikatoren

Ermittlung der strategischen Leistungsgrößen

- Die Methodik der Balanced Scorecard im Einkauf
- Portfoliotechniken: Identifizierung und Ableitung der richtigen Einkaufsstrategien
- Innovationsmanagement: Integration des Einkaufs-Know-hows in die Produktentwicklung
- Früherkennung von Chancen und Risiken
- Kennzahlen zum Management der Einkaufsstrategien aus der Praxis

Messung der operativen Einkaufsleistung

- Kostenmanagement: Die Planung der operativen Einkaufserfolge
- Die Weichen für den Einkaufserfolg stellen: Ausschreibung und Angebotscontrolling
- Die Kostentreiber erkennen: Preisstrukturanalyse und Lieferantenkalkulation
- Gesamtkostenrechnung: Professionelle Grundlage für Make-or-Buy-Entscheidungen

- Kennzahlen zur Bewertung von Einkaufserfolgen, Einsparungen und Einkaufsleistungen

Bewertung der Qualität der Einkaufsprozesse

- Grundlagen der Prozess- und Prozesskostenanalyse
- Analyse der Kernprozesse des Einkaufs
- Optimierung des Produktentstehungsprozesses
- Maverick Buying weitestgehend verhindern
- Kennzahlen zur Bewertung der Prozessleistung und der Einkaufseffizienz

Evaluierung der Lieferantenleistung

- Analyse und Ableitung geeigneter Lieferantenstrategien
- Auswahl adäquater Kennzahlen zur Lieferantenbewertung
- Konsequente Lieferantenentwicklung durch Monitoring der Lieferantenleistung

Performance Reporting

- Einkaufsberichterstattung: Kundengerecht – das Wesentliche auf den Punkt!
- Einkaufscontrollingsysteme: Muss es gleich ein Business Warehouse sein?
- Die professionelle Gestaltung des Einkaufsreports
- „Tue Gutes und rede darüber“: Den Einkauf intern vermarkten

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



Termin	Dauer	Teilnahmegebühr
28. – 29.09.2023 Wien 3923095	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	995,- € zzgl. MwSt.

EKS-MESA



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 im Einkauf, die ihre Grundkenntnisse in Einkaufsrecht und Vertragsgestaltung aufbauen bzw. auffrischen wollen

Methodik

Vortrag, Fallbeispiele, Übungen, Musterklauseln

Seminarleitung

Mag. Rosa Oblak und Mag. Wolfgang Tiefenthaler

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

25. – 26.04.2023 Wien 3923042
07. – 08.11.2023 Linz 3923111

Dauer

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

Teilnahmegebühr

995,- € zzgl. MwSt.

REC-RECA

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

07. – 08.12.2023 Wien 3923122

Dauer

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

Teilnahmegebühr

995,- € zzgl. MwSt.

VER-SV1A



Preisverhandlungen

Geschickt argumentieren und kontern

AKTUALISIERT

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



Termin	Dauer	Teilnahmegebühr
19. – 20.06.2023 Wien 3923062	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	995,- € zzgl. MwSt.

VER-ABWA

Basiswissen Elektrotechnik & Elektronik für den Einkauf

Technologietrends – Messtechnik – kleine Bauelementekunde

NEU

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:innen mit kaufmännischer Ausbildung, die durch mehr Wissen über Elektronik und Elektrotechnik bei ihren Einkaufsentscheidungen, in internen Gesprächen mit Techniker:innen 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:innen
- Zusammenarbeit von Kaufleuten und Techniker:innen

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

15. – 16.06.2023 Wien 3923061

Dauer

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

Teilnahmegebühr

995,- € zzgl. MwSt.

TEC-EUEA



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:innen

- Verhandlungstaktiken durchschauen und gegensteuern
- Die 12 wichtigsten Taktiken
- Die Tricks der Verkäufer:innen 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

04. – 05.12.2023 Salzburg 3923121

Dauer

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

Teilnahmegebühren

995,- € zzgl. MwSt.

BEK-ITEA

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:innen aus Arbeitsvorbereitung und Disposition sowie aus Einkauf und Materialwirtschaft, insbesondere Teilnehmer:innen 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 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



Termine

29. – 30.06.2023 Salzburg 3923064
09. – 10.11.2023 Wien 3923112

Dauer

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

Teilnahmegebühr

995,- € zzgl. MwSt.

LOG-CONA



Optimierungsstrategien beim Einkauf von Frachten

Seminarziel

Sie lernen erfolgreiche Strategien, innovative Methoden und Instrumente zur Optimierung des Frachteneinkaufs kennen. Sie erfahren, wie Ihre Lieferanten kalkulieren, welches die Kostentreiber sind und wo Einsparpotenziale liegen. Sie informieren sich über weltweite Transportströme und lernen Besonderheiten in Regionen wie z.B. Asien kennen. Neben den „klassischen“ Vorgehensweisen soll Ihnen dieses Seminar auch neue Anregungen zur Optimierung Ihrer See-, Land- und Luftfrachten geben.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Logistik und Transport aus Produktions- und Handelsunternehmen, die mit dem Einkauf von Frachten betraut sind

Methodik

Fachvorträge, Diskussion, Praxisbeispiele

Seminarleitung

Priv.-Doz. Holger Rogge

Seminarinhalte

Das Frachtenmanagement im Unternehmen

- Einfluss der Logistikorganisation
- Einfluss von Informations- und Materialfluss
- Anforderungen an den Frachteneinkauf

Ausschreibungen beim Frachteneinkauf

- Einzelne Schritte der Ausschreibung
- Zielführende Vorgehensweise
- Elektronische Ausschreibung

Lieferantenauswahl und Bewertung von Frachtanbietern

- Tools und Instrumente
- Auswahlkriterien
- Lieferantenbewertung: Faktoren, Methoden, Vorgehensweise

Kostenkalkulation und Kennzahlen im Frachtenmanagement

- So kalkulieren Frachtdienstleister ihre Preise
- Wichtige Kennzahlen und ihre Bedeutung
- Kostensenkungspotenziale aufdecken

Internationale Transportmärkte: Aktuelle Marktlage und Entwicklungen

- Überblick über die internationalen Frachtenmärkte
- Preise und Kapazitäten
- Auswirkungen auf den Einkauf

Dieses Thema bieten wir auch als ONLINE-Training an. Mehr Infos unter www.bme.de/log-fr3



Optimierungsansätze für folgende Bereiche

- Lkw-Verkehre: Individual- und Regelverkehre, Stückgut, Werksverkehre etc.
- Luftfracht: Cargo, Shuttle etc.
- Seefracht: Containerverkehre, Sonderformen wie Open-Deck, Bulk-Beladungen u.a.
- Paketdienste: Overnight, TNT u.a.
- Sondertransporte: Gefahrgut, Werttransporte, Postversand u.a.

Einkaufsstrategien

- Konzepte für den kompletten Frachteneinkauf einer Unternehmung
 - Denkanstöße für die Entwicklung von neuen Lieferantenstrategien
- [Mit Diskussion](#)

Vertragsstrategien aus Beschaffungssicht

- Alternativen zur konventionellen Ausschreibung (mit erfolgreichen Praxisbeispielen)
- Strategien zur Lieferantenauswahl und zum Lieferantenportfolio
- Vertragsstrategien aus Beschaffungssicht: Vor- und Nachteile verschiedener Gestaltungsmöglichkeiten

Praxiserprobte und außergewöhnliche Verhandlungsstrategien

- Die zielgerichtete Vorbereitung
- Verhandlungsstrategien für einen erfolgreichen Vertragsabschluss

Termin

19. – 20.10.2023 Salzburg 3923102

Dauer

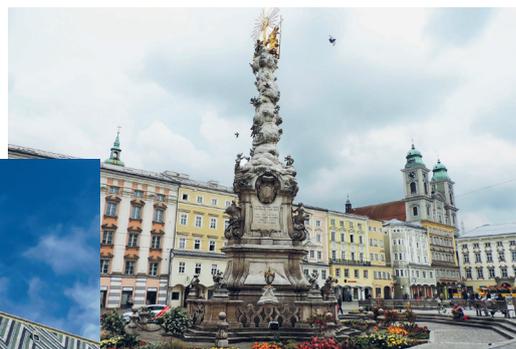
1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr

995,- € zzgl. MwSt.

LOG-FRAA

Ihre Tagungshotels



Linz

Courtyard by Marriott Linz

Europaplatz 2
4020 Linz
Tel.: +43 (732) 69590

Salzburg

Dorint City-Hotel Salzburg

Sterneckstraße 20
5020 Salzburg
Tel.: +43 (662) 8820310
E-Mail: info.salzburg@dorint.com

Hotel Mercure Salzburg City

Bayerhamerstraße 14 a
5020 Salzburg
Tel.: +43 (662) 881438

Wien

Austria Trend Hotel Doppio

Rennweg 99/Rinnböckstraße 1
1030 Wien
Tel.: +43 (1) 790 25
E-Mail: hotel.doppio@eurotours.at

Hotel Mercure Wien Westbahnhof

Felberstraße 4
1150 Wien
Tel.: +43 (1) 981110
E-Mail: h5358@accor.com

ETC – Enterprise Training Center

Modecenterstraße 22 / Office 4
1030 Wien
Tel.: +43 (1) 5331777-0

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

BMÖ GmbH | Liechtensteinstraße 35/5 | 1090 Wien

Österreichische Post AG
Info.Mail Entgelt bezahlt

Retouren an Kd.-Nr. 22027141
Postfach 2400, 5000 Salzburg

Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Veranstaltungs-Titel: _____

Ort: _____ Datum: _____

Veranstaltungs-Nummer: _____

Teilnehmer:in 1

Name _____ Vorname _____

Position _____ Abteilung _____

Telefon _____

E-Mail _____

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

Teilnehmer:in 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:

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 Teilnehmenden 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 Teilnehmenden 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 Teilnehmenden nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BMÖ GmbH befugt, die vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende 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 eine Ersatzperson 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/der jeweilige:n Referent:in vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bmoe-gmbh.at/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.