

**CPE - CERTIFIED PROCUREMENT
EXPERT KOMPETENZ, DIE MITWÄCHST**

LEVEL

1



DIE BMÖ AKADEMIE CPE

Basic

FUNDAMENT FÜR PROFESSIONELLES UND WIRKSAMES PROCUREMENT

- Legt das starke Fundament, auf dem jede professionelle Einkaufs-Karriere aufbaut.
- Praxisnahes Know-how von führenden Einkaufs-ExpertInnen aus Industrie & Wissenschaft.
- Ermöglicht ein sicheres Verständnis aller zentralen Prinzipien, Prozesse und Werkzeuge des modernen Einkaufs.
- Macht fit für den Alltag: sofort anwendbares Basiswissen, das Klarheit schafft und Selbstvertrauen gibt.

CPE BASIC FUNDAMENT FÜR PROFESSIONELLES UND WIRKSAMES PROCUREMENT

LEVEL
1

CPE BASIC – DER ERSTE SCHRITT ZUM PROCUREMENT-PROFI

- Legt das starke Fundament, auf dem jede professionelle Einkaufs-Karriere aufbaut
- Praxisnahes Know-how von führenden Einkaufs-ExpertInnen aus Industrie & Wissenschaft
- Ermöglicht ein sicheres Verständnis aller zentralen Prinzipien, Prozesse und Werkzeuge des modernen Einkaufs
- Macht fit für den Alltag: sofort anwendbares Basiswissen, das Klarheit schafft und Selbstvertrauen gibt

Mit CPE Basic starten Sie in das umfassende Qualifizierungsprogramm des BMÖ.

Dieser Lehrgang schafft die Basis für Ihren erfolgreichen Weg im modernen Einkauf.

Einkauf hat heute einen entscheidenden Einfluss auf den Unternehmenserfolg. Globale Märkte, volatile Lieferketten, Digitalisierung und steigende Anforderungen an Nachhaltigkeit verändern die Rolle des Einkaufs tiefgreifend. Wer im Einkauf arbeitet, gestaltet Wertschöpfung aktiv mit – und trägt maßgeblich zu Kostenoptimierung, Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit bei.

Der CPE Basic vermittelt das Fundament für professionelle Einkaufsarbeit auf heutigem Niveau. Der Lehrgang verbindet kompakte Theorie mit direktem Praxisbezug und zeigt, wie moderne Methoden, digitale Tools und strukturiertes Beschaffungsmanagement in Unternehmen wirksam eingesetzt werden.

TeilnehmerInnen lernen, Zusammenhänge zu erkennen, Hebel zu nutzen und aktiv zum Ergebnis beizutragen.

Das Ziel: Menschen im Einkauf befähigen, ihre Rolle souverän, datenbasiert und wirkungsvoll auszufüllen – vom ersten Tag an.

Mit dem CPE Basic legen Sie den Grundstein für eine nachhaltige Karriere im Einkauf und schaffen die Basis für weiterführende Kompetenzen im CPE Advanced und der CPE Masterclass

Namhafte Unternehmen profitieren vom CPPE Basic-Programm und setzen professionelles Einkaufs-Know-how erfolgreich in der Praxis ein:

Katrin Diethardt
Einkäuferin, AT & S Austria
Technologie & Systemtechnik AG

„Das CPPE-Programm der BMÖ Akademie bietet ein klar strukturiertes und praxisnahes Weiterbildungskonzept. Die vermittelten Inhalte liefern wertvolle Impulse für den eigenen Arbeitsalltag und helfen, konkrete Hebel zur Wertbeitragssteigerung im Einkauf zu identifizieren.“

Ewald Pacher, MBA
Leiter Einkauf, Knauf GmbH

„Hoher Kostendruck, steigende Komplexität und ein hoher Zukaufanteil machen gezielte Weiterbildung im Einkauf unerlässlich. Die CPPE-Lehrgänge vermitteln fundiertes Know-how aus Wissenschaft und Praxis und stärken die Position des Einkaufs im Unternehmen nachhaltig.“

Franz Buchegger, MAS,
MSc Einkäufer,
Rosenbauer International AG

„Die Lehrgänge der BMÖ Akademie verbinden theoretische Fundierung mit hoher praktischer Anwendbarkeit. Sie bilden ein solides Fundament, um Einkaufsaufgaben professionell, strukturiert und wirkungsvoll umzusetzen.“

1

KOMPETENZ-ZENTRUM EINKAUF

- Betriebswirtschaftliche Aufgabenstellung und Ergebnisbeitrag
- Hebelwirkung zeitgemäßer Einkaufsarbeit
- Kostenstrukturen im Unternehmen gestalten
- Wertbeiträge für das Unternehmen leisten
- Einkauf im Zusammenwirken mit Bedarfsträgern und Lieferanten
- Digitalisierung und IT-Vernetzung
- Kommunikation in Echtzeit – Big Data Ökonomie
- Einkauf und Industrie 4.0 – Veränderungen, Auswirkungen, Maßnahmen
- Sourcing und Procurement
- Prozesskette Beschaffung: wertschöpfende und nicht-wertschöpfende Tätigkeiten
- Identifikation von Störgrößen und deren Abbau
- Potenziale erkennen und nutzen
- Rationalisierung und Effizienzsteigerungsprogramme, KVP im Einkauf
- Anforderungen an Einkäufer
- Triple-A-Einkaufsperformance und begleitende Qualifizierung

2

TEAM- UND PROJEKTARBEIT IM EINKAUF

- Zusammensetzung und Zusammenwirken von Projektteams
- Cross-funktionale Teams – Vorteile und Grenzen
- Projektmanagement im Einkauf
- Der Einkäufer als Projektcoach, Teamleiter oder Teampartner

3

VERHANDLUNGS- UND TEAMKOMPETENZ

- Rollenkonflikte im Einkauf, Konfliktpsychologie und Konfliktmanagement
- Interessensausgleich, Divergenzen, Spannungen
- Teamfähigkeit und Durchsetzungsvermögen
- Leadership
- Emotionale Kompetenz
- Verhandlungspsychologie und -spielregeln
- Arten und Anlässe der Verhandlung
- Verhandlungsvorbereitung
- Aufbau der Verhandlungsargumentation
- Nutzen der Verhandlungsposition
- Win-Win-Strategie oder Konfrontation
- Körpersprache und Signale
- Methoden und Techniken der Verhandlungsführung
- Abwehrtaktiken, unfaire Techniken durchkreuzen
- Teamverhandlungen
- Spezial: Eigen- und Fremdmotivation

7

MATERIAL- UND BESTÄNDEWIRTSCHAFT

- Grundlagen der Materialwirtschaft
- Materialwirtschaft- und Beständestrategien, Bedarfsplanung, Losgrößenrechnung, Dispositionsverfahren
- Material- und Beständewirtschaft: Lagerbewirtschaftung, Bestandsermittlung, -überwachung, -kosten, -controlling
- Just-in-Time, Just-in-Sequence
- Vendor Managed Inventory, Direktbewirtschaftung, Outsourcing
- Methoden zur Bestandssenkung und Reduzierung der Wiederbeschaffungszeiten
- Kostenüberwachung, Kostengestaltung und -senkung in der Materialwirtschaft
- ABC-, XYZ-Analyse
- Interner Transport: Kosten, Leistung und Anforderungen
- Standardisierung, Normierung, Sortiments- und Lieferantenreduzierung
- Wertanalyse
- Verkürzung von Durchlauf- und Lieferzeiten

4

EINKAUFsverfahren UND EINKAUFsABWICKLUNG, ARBEITSTECHNIKEN IM EINKAUF

- Gestaltungs- und Einflussmöglichkeiten des Einkaufs
- Einkauf als Partner für Entwicklung, Konstruktion und Bedarfsträger
- Strategischer und operativer Einkauf
- Organisation des Einkaufs und der Beschaffung
- Einkaufs- und Beschaffungsprozesse
- Prozessgestaltung und Prozessverbesserung
- Beschaffungsmarketing
- Global Sourcing versus Local Sourcing
- Sourcing in Low- und Best-Cost-Countries
- Nachhaltigkeit, Green Procurement, Corporate Social Responsibility
- Sicherung der Zulieferqualität und Lieferantenbasis
- Qualitätssicherungsvereinbarungen
- Prozessqualität im Einkauf und in der Zulieferung
- Qualitätsmanagementsysteme – ISO 9000 und TQM
- Lieferantenbewertung und -beurteilung
- Reklamationsbearbeitung
- Zusammenarbeit mit Bedarfsträgern und Lieferanten
- Lieferantenmanagement – strategische Partnerschaften, Early Supplier Involvement
- Einkauf 4.0 – Kommunikation mit Lieferanten und Kunden in Echtzeit
- Design-to-Cost, Kostensenkungsmaßnahmen und -programme
- Eigenfertigung oder Fremdbezug
- Total-Cost-of-Ownership, Life-Cycle-Costing
- Gestaltung und Nutzung von E-Sourcing-Tools
- Spezial: Anlagen- und Investitionsbeschaffung, Einkauf von Dienstleistungen

5

BESCHAFFUNGSLOGISTIK

- Transporte, Transportarten, Transportkosten
- Spediteur, Frachtführer, logistische Dienstleister
- Fracht und Frachtpapiere
- Gefahrgut, Risiken, Transportrecht
- Umweltmanagementsysteme
- Tracking & Tracing, GPS, RFID

6

E-SOURCEMENT & E-PROCUREMENT

- IT-Tools und IT-Anwendungen im Einkauf
- Web-basierte Marktforschung und Lieferquellensuche
- Einsatz von Such- und Metasuchmaschinen
- Kostenreduzierung und Dezentralisierung in der Beschaffung durch E-Sourcing
- Integration ERP-Systeme, Stand-alone-Lösungen
- Unterstützung der strategischen Einkaufsausrichtung
- Elektronische Kataloge, Standards, Klassifikationssysteme
- E-Auctions – Vorbereitung, Durchführung, Erfolgsfaktoren
- Einkaufs-Homepages: neues Instrument des Beschaffungsmarketings

8

RECHTSGRUNDLAGEN IM EINKAUF

- Grundlagen des Rechts und deren Anwendung
- Vertragsabschluss, AGB, Einkaufs-/ Verkaufsbedingungen
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Geltungs- und Inhaltskontrolle
- Vertragsauslegung
- Handelsbräuche
- Hypothetischer Parteiwille
- Vertragserfüllung
- Negative Vertragsverletzung - Nichterfüllung
- Schuldnerverzug - Gläubigerverzug
- Fixgeschäft - Termingeschäft
- Rücktritt vom Vertrag
- Positive Vertragsverletzung - Schlechterfüllung
- Mängel, Mängelrüge als Anspruchsvoraussetzung
- Gewährleistung und Garantie
- Schadenersatz, Beweislast, Schadenminderungspflicht
- Vertragsstrafe, Reuegeld, Angeld
- Haftung im vorvertraglichen Raum

9

KENNZAHLEN IM EINKAUF & EINKAUFsCONTROLLING

- Messgrößen für Einkaufserfolge
- Einkaufskennzahlen und -systeme
- Bewertung der Einkaufsperformance
- Ergebnisdarstellung und Leistungsbeurteilung
- Einkaufscontrolling und Benchmarking im Einkauf

MIT DEM CPE-PROGRAMM ZUM ZERTIFIZIERTEN EINKAUFSPROFI



**SCHRIFTLICHER LEHRGANG
„ANWENDUNGSWISSEN
BETRIEBSWIRTSCHAFT“**
Vertiefendes oder alternatives
Weiterbildungsangebot für
vermehrte Kompetenz in BWL.

**SCHRIFTLICHER LEHRGANG
„ANWENDUNGSWISSEN RECHT“**
Vertiefendes oder alternatives
Weiterbildungsangebot für
vermehrte Kompetenz in
Rechtsfragen.

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



Liechtensteinstraße 35/1/5, 1090 Wien
Tel: +43 (0)1 367 93 52
www.bmoe.at - office@bmoe.at