

Seminarprogramm 2024

Einkauf und Logistik



Unser Leistungsportfolio – Ihr Nutzen:

- Aktuelle Seminarthemen
- Online-Seminar: ChatGPT im Einkauf **NEU**
- Masterclasses „Digitaler Einkauf der Zukunft“ und „Sustainable Procurement“ **NEU**
- Online-Lehrgang: Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) **NEU**
- Inhouse-Schulungen
- Market Research Services

In Kooperation mit

Fundierte Weiterbildung für Ihren Unternehmenserfolg

Sehr geehrte Damen und Herren,

die größten Verwerfungen der Corona-Zeit sind vorbei. Doch der Einkauf ist weiterhin gefordert – Inflation und Preiserhöhungen von Lieferanten treiben die Kosten in die Höhe und sind nur einige der neuen Herausforderungen. Neue Technologien wie ChatGPT bieten jedoch auch Chancen für den Einkauf. Die BMÖ GmbH in Zusammenarbeit mit der BME Akademie bietet Ihnen daher ein umfassendes Schulungsangebot. Sehen Sie sich doch einmal auf unserer neu gestalteten Webseite www.bmoe-gmbh.at um.

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 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 und -risiken
- Interessante Preisspiegel und Benchmarks
- Speziell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen

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



Dipl.-Volkswirt Wilhelm Keienburg
Geschäftsführer
BMÖ GmbH

Wir beantworten gerne Ihre Fragen – individuell und aktuell!

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



Jacqueline Berger

Teamleiterin Customer Service

Tel.: +43 (0)800 556677-1

E-Mail: anmeldung@bmoe-gmbh.at

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



Anna Riedl

Konzeption Seminare

Tel.: +43 (0)800 556677-2

E-Mail: anna.riedl@bmoe-gmbh.at

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



Nadine Kraus

Key Account Manager

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

E-Mail: nadine.kraus@bme.de

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

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

Terminübersicht 2024

	Seite	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
	4										
Auch online	ONLINE-Seminare										
Auch online	Grundlagen Einkauf	5	13. – 14. Wien		12. – 13. Linz					20. – 21. Wien	
	Operatives Einkäufertraining	6		16. – 18. Wien							10. – 12. Linz
Auch online	Der strategische Einkauf	7			24. – 25. Wien			30.09. – 01.10. Linz			
Online NEU	ChatGPT im Einkauf	8		22. Online							
Auch online	Qualitätssicherung beim Zulieferer	9			26. – 27. Wien						
	Rechtsfragen und Vertragsgestaltung im Einkauf	10		16. – 17. Wien						06. – 07. Linz	
NEU	Vorbereitende Tätigkeiten für effiziente Preisverhandlungen	11			04. – 05. Wien			26. – 27. Wien			
Auch online	Preisverhandlungen	12		13. – 14. Wien					15. – 16. Linz		
Auch online	Sicherer verhandeln	13							09. – 10. Wien		
Auch online NEU	Indirekter Einkauf	14							23. – 24. Wien		
Auch online	Erfolgreicher IT-Einkauf in der Praxis	15									02. – 03. Salzburg
	Basiswissen Elektrotechnik & Elektronik für den Einkauf	16								25. – 26. Wien	
Auch online	Materialdisposition und Bestandscontrolling	17			27. – 28. Salzburg				24. – 25. Wien		
Auch online	Optimierungsstrategien beim Einkauf von Frachten	18						23. – 24. Wien			
	Masterclass Digitaler Einkauf der Zukunft	19									
	Masterclass Sustainable Procurement	20									
	Tagungshotels	21									
	Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) – ONLINE	21-22	Start des nächsten Online-Lehrgangs: 06.02.2024								
	Inhouse-Schulungen	23-24	Flexible Auswahl von Schulungsort und Terminen								
	Market Research Services	25-26									
	Anmeldeformular	28									

Online- Seminare



BEQUEM
VON
ZU HAUSE
LERNEN!

Die Welt ändert sich, Ihr Arbeitsleben ändert sich, Sie agieren aus dem Home-Office und so ändert sich auch unser Trainingsangebot für Sie. Wir haben verschiedene Online-Angebote zu spannenden Themen für Sie entwickelt.

In unseren **ONLINE-Seminaren** bleibt der interaktive Charakter, den Sie von unseren Präsenzseminaren kennen, erhalten. Wir setzen auf einen Mix aus Wissensvermittlung, interaktiven Übungen sowie Gelegenheit für eigene Fragen und Diskussion.

Vorteile eines ONLINE-Seminars

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



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
13. – 14.03.2024 Wien 3924031	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.
12. – 13.06.2024 Linz 3924061	2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	
20. – 21.11.2024 Wien 3924111		

EKS-NEUA

Operatives Einkäufertraining

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

Fachvortrag, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Top-Manuskript, Videoanalyse, Rollenspiele

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 Besserwissern, Ausweichlern ...
- 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

Praktische Übungen

- Aufbau einer praktikablen Einkaufsverhandlungs-Checkliste
- Videotraining – Einsicht durch Selbsterkenntnis: Praktische Anwendung der in den ersten beiden Tagen erarbeiteten Erkenntnisse
- Gesprächs-Verhaltens-Beobachtungsbogen für Einkäufer:innen
- Rollenspiel : Das erfolgreiche Einkaufsteam



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

Termine

16. – 18.04.2024 Wien
10. – 12.12.2024 Linz

3924041
3924121

Dauer

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

Teilnahmegebühr

1.495,- € 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	Dauer	Teilnahmegebühr
24. – 25.06.2024 Wien 3924062	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.
30.09. – 01.10.2024 Linz 3924091	2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	

EKS-SEKA

ChatGPT im Einkauf **NEU**

ONLINE

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

Alexander Call, B.A. und Dipl.-Wirtsch.-Ing. Frank Sundermann

Seminarinhalte

Hintergrundinformationen zu Chat GPT

Tipps beim Prompten und Engineeren

Fähigkeiten von Chat GPT

Risiken beim Einsatz von ChatGPT – Do’s und Don’ts

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.

Aufbau eines eigenen Playgrounds

Nützliche Softwarelösungen, die auf ChatGPT-Technologie basieren



Besuchen Sie auch unseren Praxisworkshop **ChatGPT – Anwendung im Einkauf!**

01. – 02.02.2024 in Frankfurt/Main

06. – 07.06.2024 in Hamburg

Mehr Infos unter bme.de/eks-pgd

Termin

22.04.2024 Online

3924043

Dauer

13.00 – 16.00 Uhr

Teilnahmegebühr

495,- € zzgl. MwSt.

EKS-GPTA



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

26. – 27.06.2024 Wien

3924063

Dauer

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

Teilnahmegebühr

1.195,- € zzgl. MwSt.

EKS-SQAA

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

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

16. – 17.04.2024 Wien 3924042
06. – 07.11.2024 Linz 3924112

Dauer

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

Teilnahmegebühr

1.195,- € zzgl. MwSt.

REC-RECA



Vorbereitende Tätigkeiten für effiziente Preisverhandlungen im operativen Einkauf

NEU

Seminarziel

Die aktuellen, tiefgreifenden Veränderungen in der Wirtschaft, der Fachkräftemangel und die demographische Situation erhöhen u.a. den Bedarf an qualifizierten Mitarbeitenden im operativen Einkauf sehr stark. Wirkungsvolle Einkaufsinstrumentarien spielen daher eine herausragende Rolle, da sich die Anforderungen an die jeweiligen Tätigkeiten ständig verändern und wachsen. Alles zusammen ermöglicht es dem Einkauf, sich besser und gezielter in sein „Verhandlungsgegenüber“ hineinzudenken. Damit werden letztlich bessere Resultate bei anstehenden Preisverhandlungen erreicht.

Zielgruppe

Fachkräfte aus dem operativen Einkauf bzw. Mitarbeiter:innen, die als Quereinsteiger:innen künftig Aufgaben im operativen Einkauf wahrnehmen sollen. Besonders Teilnehmende mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Einkaufswissen an.

Methodik

Praktische Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Top-Manuskript

Seminarleitung

Dipl. Betriebsw. (DH) Hans-Peter Stierner

Seminarinhalte

Anfrage und Anfrageverfahren

- Anfrageformular, Lasten-/Pflichtenheft
- Einkaufs-Preisanalyse mittels partiellen Preisvergleichs
- Preisanalyse mittels professioneller Anfragendiversifikation
- Praktisch umgesetzte Preisanalyse-Beispiele
- Möglichkeiten der Kostenstrukturerfassung des Lieferanten (potenzielle Einzel- und Gemeinkosten, Lieferantenbesuche und ein speziell „additiver“ Auditbogen, Cost break down ...)

Hilfreiche Portale, Kennzahlen und Einkaufsdienstleister im Internet

- Internetportale
- Kennzahlen, Kalkulationsdatenmaterial
- Einkaufsdienstleister

Preisindices

- Schrottpreisindex
- Rohstoff-Beispiele (Kupfer, Nickel, Dieselpreisentwicklung, Arbeitskosten, Stahlpreisentwicklung ...)

Praktische Lieferantenauswahl / Lieferantenbewertung

- Kriterien der Bewertung, praxisrelevante Bewertungsverfahren

Vordrucke, Checklisten

- Lieferantenselbstauskunft, allgemein
- Lieferantenauskunft, exemplarisch dargestellt an einem Schweißteillieferanten

Aufbau einer praktikablen Einkaufsverhandlungs-Checkliste

Verhandlungen erfolgreich nach der Anker-Effekt-Methode (Anchoring) führen

- Der Lieferant (Vertrieb) wirft mit seinem Angebot den 1. Anker
- Ihre Gegenreaktion – der 2. Anker



- Sie kennen die wichtigsten Anfrageverfahren und gängigen Preisgestaltungsverfahren der Lieferanten.
- Sie nutzen das Wissen über die Kostenstrukturen des Lieferanten, um es gezielt in Preisverhandlungen zu Ihrem Vorteil einzubringen.
- Sie wissen, wie eine objektivierte Lieferantenbewertung/Lieferantenauswahl vorgenommen wird und kennen z.B. auch die Bedeutung eines speziell erweiterten Audit-Fragebogens.
- Sie nutzen das jeweils beste Analyse-Instrumentarium zur Erreichung Ihrer Einkaufsziele.
- Intensive Fallstudienarbeit und Einzelübungen sichern den praktischen Transfer in Ihre Einkaufspraxis.

Termine

04. – 05.06.2024 Wien 3924064
26. – 27.09.2024 Wien 3924092

Dauer

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

Teilnahmegebühr

1.195,- € zzgl. MwSt.

EKS-VPV

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



Termine	Dauer	Teilnahmegebühr
13. – 14.05.2024 Wien 3924051	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.
15. – 16.10.2024 Linz 3924101	2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	

VER-ABWA

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

09. – 10.10.2024 Wien

3924104

Dauer

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

Teilnahmegebühr

1.195,- € zzgl. MwSt.

VER-SV1A

Indirekter Einkauf

NEU

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



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	Dauer	Teilnahmegebühr
23. – 24.10.2024 Wien 3924102	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: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

02. – 03.12.2024 Salzburg 3924122

Dauer

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

Teilnahmegebühr

1.195,- € zzgl. MwSt.

BEK-ITEA

Basiswissen Elektrotechnik & 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: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	Dauer	Teilnahmegebühr
25. – 26.11.2024 Wien 3924113	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.

TEC-EUEA

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	Dauer	Teilnahmegebühr
27. – 28.06.2024 Salzburg 3924065	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.
24. – 25.10.2024 Wien 3924103	2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	

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
- Lieferantebewertung: 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

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

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



Termin

23. – 24.09.2024 Wien

3924093

Dauer

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

Teilnahmegebühr

1.195,- € zzgl. MwSt.

LOG-FRAA

Digitaler Einkauf der Zukunft

Ganzheitlich & vernetzt denken: Strategie | Innovation | Geschäftsmodelle

Für eine ganzheitliche und systematische Optimierung Ihrer Einkaufsprozesse zeigen wir Ihnen anhand der Core-, Leadership- und Support-Prozesse, wie Sie die Potenziale der Digitalisierung für einen effizienten Einkauf optimal ausschöpfen. Sie diskutieren mit den Referent:innen die Möglichkeiten eines vernetzten Einkaufs sowie die Unterstützung neuer (digitaler) Geschäftsmodelle in Ihrem Unternehmen.

Zielgruppe

Wir richten uns an Fach- und Führungskräfte, die an der strategischen Positionierung des Einkaufs in ihrem Unternehmen maßgeblich beteiligt sind und digitale Prozesse sowie Geschäftsmodelle in ihrer Entstehung begleiten.

Leitung Einkauf, Strategischer Einkauf, Digitaler Einkauf, Digitalisierung im Einkauf, Lieferanten- und Wertschöpfungsmanagement, Netzwerkgestaltung Technologie- und Innovationsmanagement im Einkauf

Methodik:

Systematische Analyse entlang des Einkaufs-Prozesshauses | aktuelle Studienergebnisse, Praxisberichte und Fallstudien | Impulsvorträge, Vorstellung von Methoden und Erfahrungsaustausch | gemeinsame Reflexion & Standortbestimmung zu Schwerpunktthemen | eigene Beispiele und Fragestellungen aus Ihrem Alltag sind willkommen

Inhalte:

- Digitale Tools für den Einkauf: was, wofür, wie?
- Business Intelligence und Datenmanagement als Voraussetzung für den Digitalisierungserfolg
- Digitale Werkzeuge und Services zur Vernetzung des Einkaufs nach innen und außen
- Strategische Lieferantennetzwerke und Kooperationen gestalten
- Etablierung agiler Beschaffungsprozesse für innovative Technologien
- Die strategische Digitalisierung des Unternehmens begleiten und treiben
- Die eigene Organisation neu ausrichten
- Eigene Digitalisierungs-Roadmap definieren

+ Praxisberichte und Case Studies zur Digitalisierung des Einkaufs



www.bmoe-gmbh.at/products/digital-excellence

Die Schwerpunkte unserer Masterclass umfassen:

1. Landkarte der digitalen Einkaufstools

- Welche Tools sind für Ihre Prozesse geeignet?
- Welche Reihenfolge ist bei der Implementierung zu beachten?

2. Übersicht zu Kollaborationsmöglichkeiten

- Wie können Innovationsprozesse (digital) unterstützt werden?
- Welche Werkzeuge und Services stehen zur Verfügung?

3. Strategische Positionierung als Werttreiber im Unternehmen

- Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern
- Zukunftskompetenzen, Organisation, Change

Unser Ziel ist es, Ihnen umfangreiches Methoden- und Praxiswissen zur Verfügung zu stellen, um den **Einkauf in Ihrem Unternehmen als strategischen Treiber der digitalen Transformation** und bei der Implementierung neuer Technologien zu positionieren – **auch über die klassischen Einkaufsaufgaben hinaus!**



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Natalie Popoola

Telefon: +49 (0)6196 5828-215

E-Mail: natalie.popoola@bme.de

Der Termin dieser Masterclass stand bei Drucklegung leider noch nicht fest. Bitte kontaktieren Sie Frau Popoola oder besuchen Sie unsere Webseite unter www.bmoe-gmbh.at/products/digital-excellence

Sustainable Procurement

Pulse Check, Analysen und Strategien für eine nachhaltige Beschaffung

Nachhaltigkeit ist aus der wirtschaftlichen wie auch der gesellschaftlichen Debatte schon lange nicht mehr wegzudenken. Der regulatorische Rahmen weltweit setzt neue Maßstäbe und hohe Anforderungen an Unternehmen für nachhaltiges Wirtschaften in ganz Europa. Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) verpflichtet Unternehmen, ein effektives Risikomanagementsystem für nachhaltiges Wirtschaften und Menschenrechte über die gesamte Lieferkette sicherzustellen. Nachhaltigkeit wird damit zum strategischen Wettbewerbsvorteil für Unternehmen und der Einkauf nimmt eine besondere Schlüsselrolle für eine globale nachhaltige Entwicklung ein. Diese 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:

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, SCM, Beschaffung, Qualität, Umwelt und Nachhaltigkeit, die Nachhaltigkeitskriterien in ihre Einkaufsprozesse integrieren und das Materialgruppen- und Lieferantenmanagement professionalisieren wollen. Angesprochen sind sowohl Teilnehmende aus der Privatwirtschaft als auch der öffentlichen Hand.

Methodik:

Vermittlung konkreter Übungen und Methoden | Checklisten und Fallstudien | Vortrag, Praxisübungen, Arbeitshilfen, Tools, Diskussion, Zeit für individuelle Fragen | Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag sind willkommen



www.bmoe-gmbh.at/products/nachhaltigkeit

Inhalte:

- Nachhaltiger Einkauf: Regulatorische Rahmenbedingungen
- Pulse Check und Strategieableitung im Einkauf
- Warengruppen-Analyse – mit Checkliste
- Lieferanten-Analyse: Nachhaltigkeitsrisiken
- Analyse: Nachhaltigkeitsrisiken in der Lieferkette
- Tool Guide zum Ausbau einer nachhaltigen Beschaffung
- Transformationsmanagement im Einkauf

+ Praxisberichte und Case Studies zur Digitalisierung des Einkaufs

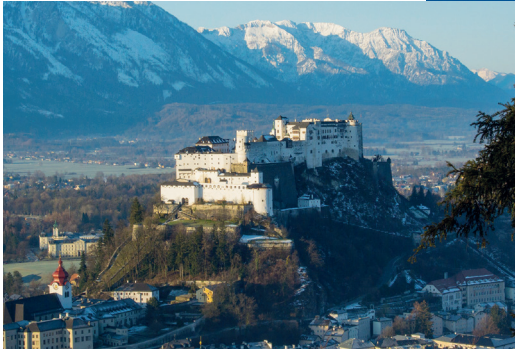


IHRE ANSPRECHPARTNERIN

Natalie Popoola
Telefon: +49 (0)6196 5828-215
E-Mail: natalie.popoola@bme.de

Der Termin dieser Masterclass stand bei Drucklegung leider noch nicht fest. Bitte kontaktieren Sie Frau Popoola oder besuchen Sie unsere Webseite unter www.bmoe-gmbh.at/products/nachhaltigkeit

Ihre Tagungshotels



Wien

Best Western Plus Amedia Wien

Landstraßer Hauptstraße 155
1030 Wien
Tel. +43 1 3593000

DoubleTree by Hilton Vienna

Schönbrunn
Schlossallee 8
1140 Wien
Tel. +43 1 89110

Springer Schössl

Tivoligasse 73
1120 Wien
Tel. +43 1 813 3929-35

Linz

Hotel Schillerpark Linz

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

Stadtoase Kolping Hotel

Gesellenhausstraße 5
4020 Linz
Tel. +43 732 661690

Salzburg

Austria Trend Hotel Europa Salzburg

Rainerstraße 31
5020 Salzburg
Tel. +43 662 88993

Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) – ONLINE

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

Der neue 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 Erlernete direkt in die Praxis umzusetzen. Der überschaubare Zeitrahmen bietet Unternehmen und Mitarbeiter:innen 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 am 06.02.2024

ONLINE

332400535

Teilnahmegebühr

4.690,- € zzgl. MwSt.

Alle weiteren Termine 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!

Der Veranstaltungsort wird in Abhängigkeit von der Herkunft und den Präferenzen der Teilnehmenden gemeinsam festgelegt.

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 Teilnehmenden.

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 Czeczotka

Fachreferent Lehrgänge

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

E-Mail: sven.czeczotka@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 Zertifikats- bzw. IHK-Prüfung 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:innen und die Bindung an Ihr Unternehmen.

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

Unser Themenportfolio

- Einkaufspraxis und -strategien
- Verhandlungsführung
- Einkauf – Direktes Material
- Einkauf – Indirektes Material & Dienstleistungen
- Technik im Einkauf
- Recht in Einkauf und Logistik
- Logistik & Supply Chain Management
- Seminare in Englisch
- Global Sourcing und interkulturelle Kompetenz
- Kompetenz für Führungskräfte
- Projektmanagement
- Persönlichkeitsentwicklung & Arbeitstechniken
- Zertifikatslehrgänge mit anerkannten Abschlüssen

Oder beschäftigt Sie ein anderes Thema?

Die richtige Expertise für Ihre Anforderungen

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

Ihr Nutzen

- Hohe Wirtschaftlichkeit durch Zeitersparnis und geringe Kosten pro Teilnehmer:in
- Die Trainer:innen vermitteln Ihren Mitarbeiter:innen aktuelles Fachwissen, Methodenkompetenz und innovative Lösungsansätze
- Flexible Bestimmung von Schulungsort und -zeiten
- Einheitlicher Wissensstand im Unternehmen
- Begleitende Trainingsmaterialien
- Sie bestimmen die Zahl der Teilnehmenden 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:innen – eine Inhouse Schulung bei Ihnen vor Ort!
Gerne bieten wir Ihnen unsere Inhouse-Schulungen auch online an!

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



Unsere aktuellen Themen für digitale Inhouse-Schulungen:

Einkaufspraxis und Strategien

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

Verhandlungsführung

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

Logistik

- Souveräner Umgang mit Risiken in der Supply Chain

Lieferantenmanagement

- Modernes Lieferantenmanagement

Recht in Einkauf und Logistik

- Aktuelles Vertragsrecht im Einkauf

Soft Skills und Führungskompetenz im Einkauf

- Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation

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

Ihre Kontaktmöglichkeiten für Inhouse-Schulungen



Nadine Kraus

Key Account Manager

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

E-Mail: nadine.kraus@bme.de

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

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

BME MARKET RESEARCH

Mit fundiertem Wissen zur geeigneten Erfolgsstrategie

Der Einkauf wird oftmals als selbstverständlich betrachtet, dabei ist er Dreh- und Angelpunkt der Wertschöpfungskette. Aber wie gut ist die eigene Einkaufsperformance? Wo liegt Optimierungspotenzial? Welche Innovationen sind für uns besonders sinnvoll? Und was machen die anderen?

BME-Benchmark „Top-Kennzahlen im Einkauf“

Die BME „Top-Kennzahlen im Einkauf“ setzen den Standard zur Messung der Leistungsfähigkeit und Effizienz der Einkaufsorganisation und Beschaffungsprozesse.

Teilnehmende Unternehmen stellten ihre Informationen zur Verfügung, um sich an einer der europaweit umfangreichsten Benchmark-Analysen von Prozessen und Kosten im Einkauf zu beteiligen, darunter sowohl DAX-30-Konzerne als auch KMU – eine gute Basis für professionelle Auswertungen, Rückschlüsse und Trends.

Der anonyme Vergleich mit Unternehmen ähnlicher Branchen-Gruppe bzw. Umsatzgröße ermöglicht eine neutrale Standortbestimmung, realistische Ziele zu setzen und diese durch Ableitung von Handlungsempfehlungen konsequent zu erreichen.



BME Top-Kennzahlen im Einkauf

- 25 Kennzahlen zu Struktur, Qualität, Savings, Prozessen und Kosten
- Kennzahlen für Rechnungsprüfung und Lieferantenbewertung
- Early Involvement und Kostenvermeidung
- Kennzahlen in mehreren Branchengruppen und Umsatzklassen
- Ausführliches Glossar mit Definitionen und Berechnungsformeln

Der BME Benchmark „Top-Kennzahlen im Einkauf“ erlaubt einen objektiven Blick auf Ihre Positionierung im Markt, liefert Impulse zur Verbesserungen Ihrer Einkaufsleistung und ist Argumentationshilfe für innovative Veränderungen in der Beschaffung.

Ob in Industrie oder Handel, ob bei Großunternehmen oder KMU – für alle Unternehmen sind die BME „Top-Kennzahlen im Einkauf“ eine wertvolle Hilfe, Potenziale zu identifizieren, Strategien zu entwickeln und die Qualität der eigenen Organisation zu bewerten und zu optimieren.

Durchschnittswerte

Auf der Grundlage der Durchschnittswerte aller teilnehmenden Unternehmen und unterteilt nach Branchengruppen und Umsatzklassen von 25 Kennzahlen zu Einkaufsstruktur und -prozessen können Sie den eigenen Standort im Vergleich zu einer realistischen Peergroup objektiv beurteilen.

Die Bandbreite der Performance-Ergebnisse wird für jede Kennzahl ersichtlich und ermöglicht, die eigene Position im Wettbewerb zu verorten und zu erkennen, wo Optimierungspotenzial besteht.

Turnus: Jährlich | Preis: 1.795,- € zzgl. MwSt.

„Best in Class“-Werte

Neben den Durchschnittswerten veröffentlicht der BME auch eine Ausgabe mit den „Best in Class“-Werten, in der die besten Ergebnisse je Kennzahl im Einzelnen abgebildet werden. Eine solche Aufstellung lässt Rückschlüsse zu, wieviel Potenzial in Ihrem Einkauf steckt und wo Sie im Vergleich zu den Besten stehen und welche Ergebnisse mit optimierten Prozessen potenziell erreichbar sind.

Turnus: Jährlich | Preis: 1.795,- € zzgl. MwSt.

BME-Benchmark Dienstwagen

Der BME-Benchmark Dienstwagen enthält strategische Kennzahlen zu Kosten, Prozessen, Organisation und Vertragsmanagement, die bei den teilnehmenden Unternehmen abgefragt wurden. Die Ergebnisse liefern damit valide Vergleichswerte, um die eigene Performance einordnen und verbessern zu können.

Turnus: Jährlich | Preis: 980,- € zzgl. MwSt.



BME-Marktinformationen

Die BME-Marktinformationen bieten einen Überblick über die aktuelle Marktsituation. Mit Blick auf bisherige Preisentwicklungen werden kurz- und langfristige Tendenzen aufgezeigt, die eine wertvolle Hilfestellung für die Auswahl einer geeigneten Beschaffungsstrategie und des günstigsten Einkaufszeitpunkts liefern.

BME-Marktinformationen Frachten (Komplettlading)

Die BME-Marktinformationen Frachten berichten über Straßenfrachten für Lkw bis 80 cbm Laderaum im nationalen und internationalen Verkehr mit Bezug zu Deutschland und wird in Zusammenarbeit mit der Firma Frachtrasch international Deutsche Frachtenprüfungsstelle Otto Rasch GmbH & Co. KG erstellt.

Turnus: Quartalsweise | Einzelausgabe: 680,- € zzgl. MwSt.
Jahresabonnement: 1.480,- € zzgl. MwSt.

BME-Marktinformationen Rohstoffe

Die BME-Marktinformationen Rohstoffe analysieren die wichtigsten Industrie- (Aluminium, Kupfer, Stahl, usw.) und Edelmetalle (Gold, Platin, Palladium, usw.) sowie Energie (Rohöl, Kohle, Strom usw.).

Turnus: Quartalsweise | Einzelausgabe: 680,- € zzgl. MwSt.
Jahresabonnement: 1.480,- € zzgl. MwSt.

HCOB Einkaufsmanagerindex Deutschland (EMI)

Der HCOB Einkaufsmanagerindex Deutschland (EMI) fungiert als Frühindikator für die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland. Die Ergebnisse basieren auf der monatlichen Befragung von rund 500 Einkaufsleiter:innen und der Geschäftsführung der verarbeitenden Industrie in Deutschland zu Auftragsengang und -bestand, Bestand an Fertigwaren und Vormaterialien, Entwicklung von Einkaufs- und Verkaufspreisen sowie der Einkaufsmenge und Informationen zu Produktionsleistung, Lieferzeiten und Beschäftigung.

Turnus: Monatlich | Jahresabonnement: 490,- € zzgl. MwSt.

Werden auch Sie Teil unserer Einkaufs-Community

Be Part of the Future

Nehmen auch Sie an unseren Umfragen zu den BME-Benchmarks und BME-Marktinformationen teil und profitieren Sie dadurch von attraktiven Sonderkonditionen! Die Umfrageergebnisse liefern Ihnen valide Vergleichswerte, damit Sie die Performance Ihres Einkaufs einordnen und schließlich verbessern können.

Melden Sie sich auch für unseren Newsletter an!

- Be the first to know – Ergebnisse, Veröffentlichungen, Neuerscheinungen
- Come see us – Events, Vorträge, Workshops
- Benchmark for you – Teilnahme, Angebote, Aktionen

E-Mail: marketresearch@bme.de



Ihr Ansprechpartner



Andreas Hermann
Leiter Market Research
Tel.: +49 (0)6196 5828-207
E-Mail: andreas.hermann@bmoe-gmbh.at



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 <https://bmoe-gmbh.at/pages/datenschutz>

AGB

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

Änderungen vorbehalten

Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.