

**CERTIFIED PROFESSIONAL PURCHASING EXPERT (CPPE)**  
DAS 3-STUFIGE QUALIFIZIERUNGSPROGRAMM FÜR DEN EINKAUF



CPPE BASIC  
(LEVEL 1)

CPPE ADVANCED  
(LEVEL 2)

CPPE HIGH PERFORMANCE  
(LEVEL 3)

## CPPE BASIC

### GRUNDLAGEN PROFESSIONELLER EINKAUFSARBEIT

- Top-Weiterbildung für EinkäuferInnen auf internationalem Niveau
- Lernen von erfahrenen ExpertInnen
- Direkte Anwendbarkeit neuer Instrumente und Methoden

EINKAUFEN VERSTEHEN – **VERSTEHEN EINZUKAUFEN!** ►

**BMO**  
AKADEMIE



## PROFESSIONELLES EINKAUFEN VERBESSERT DIREKT MESSBAR DIE UNTERNEHMENSERGEBNISSE UND SICHERT DIE MARKTPOSITION

Der Einkauf leistet als erste Stufe betrieblicher Wertschöpfung, als Kompetenzzentrum für Beschaffungsmarkt und Lieferantenbasis und als Schnittstelle zwischen Markterfordernis und Sourcing-Potenzialen einen wesentlichen und immer bedeutenderen Beitrag zum Gewinn-, Markt- und Wettbewerbsvorsprung von Unternehmen. Der 2. Paradigmenwechsel im Einkauf auf dem Weg zu „Industrie 4.0“, zu „Einkauf 4.0“ erhöht einmal mehr die strategische Bedeutung des Einkaufs für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und den Einfluss auf das Unternehmensergebnis.

Wenn in Unternehmen oft bis zu 70% und mehr der betrieblichen Leistung „Spend“, also Zukaufsanteil sind, ist dies für Unternehmen Anlass „World-Class-Performance“ im Einkauf zu sichern, um unter globalen Marktbedingungen alle Ressourcen entlang der Wertschöpfungskette auszuschöpfen. „Einkauf 4.0“ ist keine Zukunftsvision mehr, denn er wird – mit all den Veränderungen, die damit in den Bereichen der Kunden-Lieferanten-Beziehung und im gesamten Wertschöpfungsnetzwerk verbunden sind – zur gelebten Realität.

Umfassendes Expertenwissen rund um die Prozesse, Methoden und Verfahren zeitgemäßer „State-of-the-Art“-Einkaufsarbeit ist also nötig, um Zeit-, Kosten-, Technologie- und Qualitätsführerschaft in diesem Veränderungsprozess zu halten und weiter auszubauen.

Der 10-tägige, berufsbegleitende Lehrgang „Praxis erfolgreicher Einkaufsarbeit“ der BMÖ-Akademie ist die fundierte Basis, um in der Praxis bewährte Methoden und Techniken für effiziente Einkaufsarbeit im Unternehmen anzuwenden und einzusetzen. Alle Vortragenden greifen auf die Expertise ihrer langjährigen Praxis zurück und vermitteln im Lehrgang Wissen und Können in kompakter, punktgenauer Form, das sie selbst mit Erfolg einsetzen.

Die TeilnehmerInnen leisten damit durch professionelles und aktuelles Expertenwissen einen erhöhten Wertbeitrag zum betriebswirtschaftlichen Ergebnis und Markterfolg ihres Unternehmens. Investition in Qualifikation und Ausbildung ist anerkanntermaßen die Investition, die sich am schnellsten amortisiert!

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Dkfm. Heinz Pechek  
Leiter BMÖ-Akademie

## UNSERE HOCHKARÄTIGEN REFERENTINNEN

**Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky**, Universität Würzburg

**Dr. Marcus Einbock**, Rewe International AG

**Dr. Silvia Eisele, MBA**, OMV AG

**Prof. Dr. Michael Eßig**, Universität der Bundeswehr München

**Dipl. Ing. Franz Fischbacher**, AVL List GmbH

**Prof. Dr. Claus W. Gerberich**, Gerberich Consulting AG

**RA Mag. Alexander Göd**, Göd Rechtsanwalt

**Dipl.-Kfm. Stephan Gras**, Supply Chain Training Consulting  
Coaching

**Prof. Ing. Dr. Johann Günther**, Jiangnan University,  
Wuhan, China

**Matthias Haberstroh**, ZF Friedrichshafen AG

**Univ.-Doz. Dr. Heinz Handler**, TU Wien, Forschungsgruppe  
Ökonomie; WIFO Emeritus Consultant

**Univ.-Lektor DI Oliver Hebler**, Donau Universität Krems

**DI Günther Jungkind**, JG consulting

**Werner Kalbfuß**, Die Implementierer GmbH

**Dr. Michael Karrer**, ZF Friedrichshafen

**O.Univ.-Prof. Dr. Sebastian Kummer**, Institut für Transportwirtschaft  
und Logistik, Wirtschaftsuniversität Wien

**Michael Mariacher**, Magna Steyr AG & Co KG

**Dipl.-Ing. Karl Mauerhofer**, Magna Steyr Fahrzeugtechnik AG  
& Co KG

**RA Dr. Franz-Martin Orou, LL.M.**, FMO Rechtsanwaltskanzlei

**Dkfm. Heinz Pechek**, Vorstand BMÖ, Leiter BMÖ-Akademie

**Mag. Barbara Peutz**, Communication Works

**Ing. Reinhold Pölzl**, Rail Cargo Logistics

**Stephan Regius**, Zurich Insurance Company Ltd.

**Univ.-Lektor Mag. Dr. Imre Márton Reményi, MAS, MSc**,

Systemisches Institut Wien

**Dr. Heinz Schäffer**, AXA Service AG

**Dipl.-BW. (FH) Hans Christian Seidel**, CSEI-Consulting

**Miguel Suarez, MSc., MBA**

**Dipl.-Kaufmann Jan-Henner Theissen**, targetP!

**Sylvia Völker, MSc**, Sylvia Völker Consult

**Mag.a Alexandra Wögerbauer-Flicker**, E-Business-Consultant



# IN 10 TAGEN MEHR PROFESSIONALITÄT IM EINKAUF!

## 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

## TEAM- UND PROJEKTARBEIT IM EINKAUF

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

## EINKAUFsverfahren und Einkaufs- abwicklung, 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
- Qualität in der Beschaffung sichern
- Qualitätsmanagementsysteme – Anwendung der 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, Technik, Bedarfsträgern 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



In 10 intensiven Lehrgangstagen erwerben die TeilnehmerInnen das Rüstzeug für erfolgreiche und zeitgemäße Einkaufsarbeit.

Erstklassige EinkaufsexpertInnen mit langjähriger Erfahrung vermitteln:

- Grundlagen des aktuellen Einkaufs-Know-hows
- Zeitgemäße und bewährte Einkaufstools, -methoden und -verfahren der Praxis
- Verstehen und Nutzen von Zusammenhängen im Einkaufsmanagement

## MATERIAL- UND BESTÄNDEWIRTSCHAFT ALS WERTEMANAGEMENT DES UNTERNEHMENS

- Grundlagen der Materialwirtschaft
- Bedarfsermittlung, Bedarfsplanung, Losgrößenrechnung, Dispositionsverfahren
- Materialwirtschafts- und Bestände-strategien
- 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

## BESCHAFFUNGSLOGISTIK

- Transporte, Transportarten, Transportkosten
- Spediteur, Frachtführer, logistische Dienstleister: Aufgaben, Leistungen, Service Levels, Haftung
- Fracht und Frachtpapiere
- Gefahrgut, Risiken, Transportrecht
- Umweltmanagementsysteme
- Tracking und Tracing, Transportüberwachungssysteme, GPS, RFID

## 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-Lösung
- Unterstützung der strategischen Einkaufsausrichtung
- Elektronische Kataloge, Standards, Klassifikationssysteme
- E-Auctions – Vorbereitungen und Durchführung, Erfolgsvoraussetzungen
- Einkaufs-Homepages: neues Instrument des Beschaffungsmarketings

## 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 – Abschätzung der Erfolgchancen
- Körpersprachliche Signale nutzen
- Methoden und Techniken der Verhandlungsführung
- Abwehrtaktiken, unfaire Verhandlungstechniken durchkreuzen
- Teamverhandlungen
- Spezial: Eigen- und Fremdmotivation



## KENNZAHLEN IM EINKAUF & EINKAUFSCONTROLLING

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

## RECHTSGRUNDLAGEN IM EINKAUF

- Grundlagen des Rechts und deren Anwendung
- Der Vertragsabschluss
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Einkaufs- und Verkaufsbedingungen
- 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
- Rechtsbehelfe
- Schadenersatz
- Beweislastumkehr für Verschulden
- Schadenminderungspflicht
- Erfüllungsinteresse/Vertrauensinteresse
- Schadenersatz statt Gewährleistung
- Vertragsstrafe – Reuegeld – Angeld
- Haftung im vorvertraglichen Raum

## NAMHAFTE FIRMEN PROFITIERTEN BEREITS VOM CPPE BASIC-PROGRAMM UND WENDEN DAS PROFESSIONELLE EINKAUFSKNOW-HOW IN DER PRAXIS AN:

**Katrin Diethardt**, Einkäuferin, AT & S Austria  
Technologie & Systemtechnik Aktiengesellschaft

*„Das CPPE Lehrgangsprogramm der BMÖ Einkäuferakademie bietet in gut gegliederten Stufen ein abgestimmtes Programm von Fachthemen.*

*So kann sich jeder aus der Akademie Ideen und Anregungen für das eigene Unternehmen mitnehmen und individuell die besten Hebel zur Wertbeitragssteigerung definieren.*

*Somit steigert sich auch mit jedem Lehrgang das umfassende Denken über Grenzen hinaus. Mit einem übergreifenden Blickfeld lassen sich Chancen und Potentiale besser erkennen.*

*Egal an welcher Stufe teilgenommen wird, man erhält fundiertes Basic-, Advanced-, oder High Performance Wissen und wirtschaftsnahe Praxisbeispiele, um seine eigenen Fähigkeiten zu erweitern.“*

**Ewald Pacher, MBA**, Leiter Einkauf, Knauf GmbH

*„Gute Einkäufer fallen nicht vom Himmel. Hoher Zukaufanteil, hoher Kostendruck und steigende Komplexität sind nur einige Faktoren, weshalb in die Aus- und Weiterbildung der Einkäufer investiert werden muss. In den CPPE-Lehrgängen des BMÖ vermitteln hochkarätige Profis aus Wissenschaft und Wirtschaft das erforderliche Know-how, um den hohen Anforderungen gerecht zu werden. Für mich persönlich waren die CPPE-Lehrgänge des BMÖ eine gute Gelegenheit, meine fachliche Kompetenz auszubauen und damit die Position des Einkaufs in unserem Unternehmen zu stärken. Eine Investition, die sich jedenfalls gelohnt hat.“*

**Franz Buchegger, MAS, MSc**,  
Einkäufer, Rosenbauer International AG

*„Das vielfältige Angebot des BMÖ an berufsspezifischer Weiterbildung habe ich genutzt, um zu meiner praktischen Erfahrung auch den theoretischen Hintergrund, der das Fundament für die Praxis liefert, kennen zu lernen und in meine berufliche Arbeit zu integrieren. Das Programm der BMÖ-Akademie stellt für mich eine hervorragende Symbiose aus praktischer Anwendbarkeit und theoretisch-wissenschaftlicher Fundierung zum Nutzen der Teilnehmer und deren Unternehmen dar.“*

**BMÖ**

**AKADEMIE**

# MIT DEM CPPE-PROGRAMM ZUM ZERTIFIZIERTEN EINKAUFS-PROFI

## MBA + STRATEGIC PURCHASING & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT MASTERSTUFE

In diesem berufsbegleitenden Master-Lehrgang erwerben die TeilnehmerInnen umfassendes betriebswirtschaftliches, ökonomisches und juristisches Fachwissen und werden in allen einkaufsrelevanten Themenbereichen auf den aktuellsten Stand aus Wissenschaft und Praxis gebracht. Sie erlangen damit die derzeit höchste Qualifikationsstufe für professionelle Einkaufsarbeit: den akademischen Grad eines Master of Business Administration (MBA).

## CPPE HIGH PERFORMANCE DIPLOMSTUFE

Als Modul für Führungskräfte und alle qualifizierten EinkäuferInnen liefert die dritte Stufe Know-how zur Realisierung des strategischen Einkaufsmanagements und zur Gestaltung und Optimierung von Supply Chains. Sie tragen durch den professionellen Aufbau von Lieferantenintegration und Entwicklungspartnerschaften wesentlich zur Unternehmenswertsteigerung bei.

## CPPE ADVANCED AUFBAUSTUFE

Die TeilnehmerInnen erwerben betriebswirtschaftlich fundiertes Anwendungswissen zur Entwicklung von Lieferantenstrategien und profitieren langfristig von Spendmanagement und Unternehmenswertsteigerung durch strategisches Zukaufsmanagement.

## CPPE BASIC GRUNDSTUFE

Der CPPE BASIC-Lehrgang vermittelt „State of the Art“-Anwendungswissen professioneller Einkaufsarbeit und zeigt die Grundlagen zeitgemäßen Einkaufs-Know-hows auf. Die AbsolventInnen können die Methoden und Instrumente in der Praxis gezielt einsetzen, um die Hebelwirkungen im Zukaufsmanagement bestens zu nutzen.

SCHRIFTLICHER LEHRGANG „ANWENDUNGSWISSEN BETRIEBSWIRTSCHAFT“

Vertiefendes oder alternatives Weiterbildungsangebot für vermehrte Kompetenz in BWL.

Vertiefendes oder alternatives Weiterbildungsangebot für vermehrte Kompetenz in Rechtsfragen.

SCHRIFTLICHER LEHRGANG „ANWENDUNGSWISSEN RECHT“

### BERATUNG, INFORMATION UND ANMELDUNG:

#### BMÖ-Akademie

Liechtensteinstraße 35, A-1090 Wien

Tel: +43 (0)1 367 93 52, Fax: +43 (0)1 367 93 52 - 15

E-Mail: sekretariat@bmoe.at

Web: www.bmoe.at

Gerne führen wir auf 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.

### WIR FREUEN UNS AUF IHRE TEILNAHME!

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich

Liechtensteinstraße 35, A-1090 Wien

Tel: +43 (0) 1 367 93 52, Fax: +43 (0) 1 367 93 52 - 15

E-Mail: sekretariat@bmoe.at

Web: www.bmoe.at

EINKAUFEN VERSTEHEN – VERSTEHEN EINZUKAUFEN! ▶

**BMÖ**  
AKADEMIE

**CERTIFIED PROFESSIONAL PURCHASING EXPERT (CPPE)**  
DAS 3-STUFIGE QUALIFIZIERUNGSPROGRAMM FÜR DEN EINKAUF



CPPE BASIC  
(LEVEL 1)

CPPE ADVANCED  
(Level 2)

CPPE HIGH PERFORMANCE  
(LEVEL 3)

# CPPE ADVANCED

## KOMPETENZ IM EINKAUF PROFESSIONELL EINSETZEN

- Aktuelle Lösungen für Best-in-Class-Einkaufsperformance
- Best-Practice-Beispiele
- Erfahrungen der besten ExpertInnen

EINKAUFEN VERSTEHEN – **VERSTEHEN EINZUKAUFEN!** ►

**BMO**  
AKADEMIE



## PROFESSIONELLES EINKAUFEN VERBESSERT DIREKT MESSBAR GEWINN UND UNTERNEHMENSERGEBNIS

Einstandspreise und Prozesskosten im Sinne von TCO-Strategien senken ist die eine Seite zeitgemäßer Einkaufsarbeit, langfristig die Lieferantenbasis sichern, die andere. System- und Modullieferanten haben Teile- und Komponentenlieferanten weitestgehend abgelöst, sorgfältige Lieferantenauswahl und -entwicklung haben an Bedeutung deutlich zugenommen. Aus dem Zusammenwirken von Forschung, Konstruktion, Entwicklung, Fertigung und Qualitätssicherung gemeinsam mit Schlüssellieferanten entsteht Innovation und Wertschöpfung; Wertschöpfungs-, Entwicklungs- und Innovationspartnerschaften müssen vorbereitet, aufgebaut und systematisch gepflegt werden. Die sich entwickelnden und in der Praxis greifenden Konzepte zu Industrie 4.0 und „Internet der Dinge“ stellen an den Einkauf in produzierenden Unternehmen zusätzliche Anforderungen.

Umfassende, vielfältige und profunde Qualifikation ist erforderlich, um das umfangreiche Instrumentarium, das Praxis und Wissenschaft für professionelle Einkaufsarbeit entwickelt haben, richtig im Unternehmen einzusetzen. Wertschöpfung, Produktivität, Effizienz, Qualität und Innovation sind das Ergebnis persönlicher und beruflicher Qualifikation.

Diese zu vermitteln ist Ziel der Ausbildungsstufe 2 „Kompetenz im Einkauf professionell einsetzen“ des 3-stufigen Certified Professional Purchasing Expert-Programmes der BMÖ-Akademie.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Dkfm. Heinz Pechek  
Leiter BMÖ-Akademie

## UNSERE HOCHKARÄTIGEN REFERENTINNEN:

**Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky**, Universität Würzburg

**Dr. Marcus Einbock**, Rewe International AG

**Dr. Silvia Eisele, MBA**, OMV AG

**Prof. Dr. Michael Eßig**, Universität der Bundeswehr München

**Dipl. Ing. Franz Fischbacher**, AVL List GmbH

**Prof. Dr. Claus W. Gerberich**, Gerberich Consulting AG

**RA Mag. Alexander Göd**, Göd Rechtsanwalt

**Dipl.-Kfm. Stephan Gras**, Supply Chain Training Consulting  
Coaching

**Prof. Ing. Dr. Johann Günther**, Jiangnan University,  
Wuhan, China

**Matthias Haberstroh**, ZF Friedrichshafen AG

**Univ.-Doz. Dr. Heinz Handler**, TU Wien, Forschungsgruppe  
Ökonomie; WIFO Emeritus Consultant

**Univ.-Lektor DI Oliver Hebele**, Donau Universität Krems

**DI Günther Jungkind**, JG consultinG

**Werner Kalbfuß**, Die Implementierer GmbH

**Dr. Michael Karrer**, ZF Friedrichshafen

**O.Univ.-Prof. Dr. Sebastian Kummer**, Institut für Transportwirt-  
schaft und Logistik, Wirtschaftsuniversität Wien

**Michael Mariacher**, Magna Steyr AG & Co KG

**Dipl.-Ing. Karl Mauerhofer**, Magna Steyr Fahrzeugtechnik AG  
& Co KG

**RA Dr. Franz-Martin Orou, LL.M.**, FMO Rechtsanwaltskanzlei

**Dkfm. Heinz Pechek**, Vorstand BMÖ, Leiter BMÖ-Akademie

**Mag. Barbara Peutz**, Communication Works

**Ing. Reinhold Pözl**, Rail Cargo Logistics

**Stephan Regius**, Zurich Insurance Company Ltd.

**Univ.-Lektor Mag. Dr. Imre Márton Reményi, MAS, MSc**,  
Systemisches Institut Wien

**Dr. Heinz Schäffer**, AXA Service AG

**Dipl.-BW. (FH) Hans Christian Seidel**, CSEI-Consulting

**Miguel Suarez, MSc., MBA**

**Dipl.-Kaufmann Jan-Henner Theissen**, targetP!

**Sylvia Völker, MSc**, Sylvia Völker Consult

**Mag.a Alexandra Wögerbauer-Flicker**, E-Business-Consultant



# IN 10 TAGEN ZU BEST PRACTICE EXPERTEN- WISSEN FÜR PROFESSIONELLE EINKAUFSARBEIT!

## WERTBEITRAG DES STRATEGISCHEN EINKAUFES ZUM UNTERNEHMENSERGEBNIS

- Aufgabe und Profil des strategischen Einkaufs
- Die Einkaufsorganisation im Supply Chain Management Konzept
- Betriebswirtschaftliche Einflussgrößen auf Unternehmensergebnisse
- Material-, Personal- und Sachkosten: Einflussnahmen des Einkaufs
- Kostenbeeinflussung, Kostengestaltung
- Kostenstrukturen der Lieferanten beeinflussen
- Hebel des Einkaufs

## STRATEGISCHES UND OPERATIVES LIEFERANTENMANAGEMENT

- Lieferantenanalyse, -beurteilung und -bewertung
- Lieferanten-Entwicklungsstrategien
- Aufbau von strategischen Lieferantenpartnerschaften
- Strategisches Innovationsmanagement - Innovationen mit Lieferanten generieren
- Sourcing Strategien
- Einkaufs- und Beschaffungsmarktportfolios
- Wertanalyse & Design-to- (Total) Cost-Konzepte
- Einkaufs- und Beschaffungsmarktportfolios
- Balanced-Score-Cards
- Ausschreibungs- und Vertragsmanagement

## MATERIALGRUPPEN- UND COMMODITY-MANAGEMENT

- Bildung von Materialgruppen
- Organisation von MG-Teams
- Crossfunktionalität - Erfolgsvoraussetzung im MGM
- Materialgruppenstrategien
- Methoden und Tools im Materialgruppen- und Commodity Management

## SPENDMANAGEMENT

- Spend-Analyse - Unterschiede zu klassischen Kostensenkungsprogrammen
- Informationsbeschaffung für Spendanalysen
- IT-Strukturen und -voraussetzungen
- ABC-Analyse als Basis für Spend-Management
- Spendanalyse nach Lieferanten, Material- und Leistungsgruppen
- Lieferantenevaluierung
- Pooling, Lieferantenreduktionsprogramme, Ausphasungsstrategien

## ANGEWANDTE BETRIEBSWIRTSCHAFT FÜR EINKÄUFERINNEN

- Kosten- und Leistungsrechnung für EinkäuferInnen
- Kostenarten, Kostenträger, Kostenstellen
- Vollkosten-, Deckungsbeitragsrechnung
- Preis- und Preisabweichungsanalyse
- TCO-Total Cost of Ownership, Life-Cycle-Cost
- Make or buy

## PROJEKTMANAGEMENT IM EINKAUF

- Grundsätze des Projekt-Managements
- Definition, Struktur, Arten von Projekten
- Projektorganisation und Prozesse
- Methoden der Projektführung
- Projektfortschrittskontrolle und Projektcontrolling



Die TeilnehmerInnen erwerben spezielle Kenntnisse für professionelle Einkaufsarbeit aus erster Hand.

Erfahrene EinkaufsexpertInnen vermitteln:

- Betriebswirtschaftlich fundiertes Anwendungswissen zur Unternehmenswertsteigerung und für strategisches Zukunftsmanagement
- Konzepte zur Optimierung der Wertschöpfungskette und Entwicklung von Lieferantenstrategien
- Verbesserung von Prozessen und Abläufen

## EINKAUFSCONTROLLING UND RISIKOMANAGEMENT

- Strategisches und operatives Controlling im Einkauf
- Messung des Einkaufsprozesses
- Besondere Problemstellungen im Einkaufs-Controlling
- Risikomanagement im Einkauf

## POTENTIALE IN WERTSCHÖPFUNGSKETTEN ERKENNEN UND NUTZEN

- Wesen und Arten von Supply Chains, Supply Netzwerken, Supply Chain Strategien
- Grundprozesse einer Supply Chain
- Kundenbedarf als Ausgangspunkt der Gestaltung von Wertschöpfungsketten
- Risikofaktoren und Risikomanagement in SC's
- Aktuelle SC-Strategie analysieren
- Verbesserungspotentiale identifizieren und nutzen
- Entwicklung, Bewertung und Implementierung neuer Strategien

## STRATEGISCHES SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

- Ziele, Aufgaben und Profile im Supply Chain Management
- Supply Chains und Wertschöpfungsketten gestalten
- Supply- Management-Konzepte und Strategien
- Differenzierung und Abgrenzung zu Einkauf, Materialwirtschaft, Logistik
- Supply Chain Management als Herausforderung und Verantwortung des Einkaufs
- Key Performance Indicators (KPIs)
- Supply Chain Controlling
- Erfolgsmessung im Supply Chain Management

## CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN DER SUPPLY CHAIN

- Nachhaltigkeitspolitik in der Lieferantenauswahl und -beziehung
- Nachhaltigkeit in der Supply Chain und Beschaffung
- Codes of Conducts, Umwelt- und Ethical Standards
- Corporate Social Responsibility in der Lieferantenbeziehung
- Einhaltung nationaler und internationaler Vorschriften und Standards bei Lieferanten in best cost countries überwachen und sichern

## GLOBAL SOURCING

- Einflussgrößen auf Global-Sourcing und Sourcing in Best Cost Countries
- Global- versus Local-Sourcing, Entscheidungskriterien
- Risikofaktoren und -gruppen, Risikoeinschätzung, Risk-Management
- Beschaffungsmarktforschung und E-Sourcing im globalen Umfeld
- Kriterien der Lieferantenauswahl
- Mindestkostenvorteile
- Rechtssysteme und Rechtssicherheit
- Vertragsgestaltung und -einhaltung,
- Zulieferqualitäten sichern



## LOGISTIKKONZEPTE, FRACHT-, ROUTEN- UND TRANSPORTMANAGEMENT

- Marktsegmentierung in der Logistik
- Herausforderungen für integrierte Logistiksysteme
- Einstufige und mehrstufige Logistiksysteme
- Logistische Dienstleister-, Beurteilungs- und Auswahlkriterien
- Vertragsgestaltung
- Transport-, Fracht- und Routenmanagement
- Kennzahlen im Fracht- / Transportmanagement
- Incoterms

## TEILNEHMERKREIS

Strategische Einkäuferinnen und Einkäufer, die ihre Praxis- und Theorieerfahrung auf aktuellen State-of-the-Art-Level bringen und für strategische Aufgaben im Einkauf Expertenwissen erwerben wollen, High-Potentials, die mit strategischer Einkaufsarbeit vertraut sind und ihr Anwendungswissen auf den neuesten Stand bringen wollen. Absolventen des Certified Professional Purchasing Expert Basic-Lehrganges.

## NUTZEN FÜR DAS UNTERNEHMEN

Die Teilnehmer erweitern ihr Qualifikations- und Erfahrungsprofil, erwerben zusätzliches Wissen für Best Practice im strategischen Einkauf und können neue Methoden, Techniken und Tools im strategischen Einkauf anwenden.

Ergebnisverbesserung und erhöhter Wertbeitrag für das Unternehmen sind damit gewährleistet.

# BMÖ

## AKADEMIE

## NAMHAFT FIRMEN PROFITIERTEN BEREITS VOM CPPE ADVANCED-PROGRAMM UND WENDEN DAS PROFESSIONELLE EINKAUF-KNOW-HOW IN DER PRAXIS AN:

**Ewald Pacher, MBA**, Leiter Einkauf, Knauf GmbH

*„Hoher Zukaufanteil, hoher Kostendruck und steigende Komplexität sind nur einige Faktoren, weshalb in die Weiterbildung der Einkäufer investiert werden muss. In den Lehrgängen des BMÖ vermitteln hochkarätige Profis aus Wissenschaft und Wirtschaft das erforderliche Know-how, um den hohen Anforderungen gerecht zu werden. Eine Investition, die sich sehr schnell bezahlt macht.“*

**Marion Rampitsch**, Purchase Manager & Sales, HOBAS Engineering GmbH

*„Der Einkauf in unserem Unternehmen ist nicht nur Kompetenzzentrum, sondern auch Servicecenter für alle HOBAS Werke weltweit. Das im Lehrgang Gelernte konnte direkt in die Praxis umgesetzt werden. So hat die Einführung einer Balanced-Score-Card die Steuerung des Unternehmens sehr positiv beeinflusst. Wertvolle Hilfestellung haben auch die Anwendungen der Spend-Analysen gebracht. Im Spend-Management konnten Entscheidungen besser vorbereitet und Verantwortlichkeiten strukturiert werden. Auch konnten die Bestellungen gebündelt, die Lieferantenzahl minimiert und mehr Rahmenvereinbarungen getroffen werden. Besonders hervorheben möchte ich, dass sehr gute Tipps und viele Erfahrungswerte von den Vortragenden vermittelt wurden. Auch bezüglich des Veranstaltungsortes möchte ich ein Lob aussprechen: wenn man sich wohl fühlt, wird auch die Aufnahme von Informationen erleichtert.“*

**Ing. Günther Reider**, Head of Purchasing, Teufelberger GmbH

*„Um den Mitarbeitern im Einkauf das notwendige Rüstzeug zur optimalen Erfüllung ihrer Aufgaben zu geben, sind die Bildungsangebote der BMÖ Akademie genau das richtige Instrument. Sie bietet profunde Ausbildung in den Kernthemen, behandelt aber auch die angrenzenden, nicht minder wichtigen Begleitthemen sehr eingehend und auf hohem Niveau. Fortbildung ist ein wesentlicher Faktor, unsere Einkaufsabteilungen und damit die österreichischen Unternehmen im internationalen Wettbewerb zu stärken. Ich wünsche dem BMÖ eine hohe Akzeptanz und den Teilnehmern ein vielfaches Payback durch die Erfolge, die sie dank tieferem Wissen und höherer Qualifikation erzielen.“*

# MIT DEM CPPE-PROGRAMM ZUM ZERTIFIZIERTEN EINKAUFS-PROFI

## MBA + STRATEGIC PURCHASING & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT MASTERSTUFE

In diesem berufsbegleitenden Master-Lehrgang erwerben die Teilnehmer umfassendes betriebswirtschaftliches, ökonomisches und juristisches Fachwissen und werden in allen einkaufsrelevanten Themenbereichen auf den aktuellsten Stand aus Wissenschaft und Praxis gebracht. Sie erlangen damit die derzeit höchste Qualifikationsstufe für professionelle Einkaufsarbeit: den akademischen Grad eines Master of Business Administration (MBA).

## CPPE HIGH PERFORMANCE DIPLOMSTUFE

Als Modul für Führungskräfte und alle qualifizierten EinkäuferInnen liefert die dritte Stufe Know-how zur Realisierung des strategischen Einkaufsmanagements und zur Gestaltung und Optimierung von Supply Chains. Sie tragen durch den professionellen Aufbau von Lieferantenintegration und Entwicklungspartnerschaften wesentlich zur Unternehmenswertsteigerung bei.

## CPPE ADVANCED AUFBAUSTUFE

Die TeilnehmerInnen erwerben betriebswirtschaftlich fundiertes Anwendungswissen zur Entwicklung von Lieferantenstrategien und profitieren langfristig von Spendmanagement und Unternehmenswertsteigerung durch strategisches Zukaufsmanagement.

## CPPE BASIC GRUNDSTUFE

Der CPPE BASIC-Lehrgang vermittelt State-of-the-Art-Anwendungswissen professioneller Einkaufsarbeit und zeigt die Grundlagen zeitgemäßen Einkaufs-Know-hows auf. Die AbsolventInnen können die Methoden und Instrumente in der Praxis gezielt einsetzen, um die Hebelwirkungen im Zukaufsmanagement bestens zu nutzen.

SCHRIFTLICHER LEHRGANG „ANWENDUNGSWISSEN BETRIEBSWIRTSCHAFT“

Vertiefendes oder alternatives Weiterbildungsangebot für vermehrte Kompetenz in BWL.

Vertiefendes oder alternatives Weiterbildungsangebot für vermehrte Kompetenz in Rechtsfragen.

SCHRIFTLICHER LEHRGANG „ANWENDUNGSWISSEN RECHT“

### BERATUNG, INFORMATION UND ANMELDUNG:

#### BMÖ-Akademie

Liechtensteinstraße 35, A-1090 Wien

Tel: +43 (0)1 367 93 52, Fax: +43 (0)1 367 93 52 - 15

Email: sekretariat@bmoe.at

Web: www.bmoe.at

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.

### WIR FREUEN UNS AUF IHRE TEILNAHME!

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich

Liechtensteinstraße 35, A-1090 Wien

Tel: +43 (0) 1 367 93 52, Fax: +43 (0) 1 367 93 52 - 15

Email: sekretariat@bmoe.at,

Web: www.bmoe.at

EINKAUFEN VERSTEHEN – VERSTEHEN EINZUKAUFEN! ▶

**BMÖ**  
AKADEMIE

## CERTIFIED PROFESSIONAL PURCHASING EXPERT (CPPE)

DAS 3-STUFIGE QUALIFIZIERUNGSPROGRAMM FÜR DEN EINKAUF



CPPE BASIC  
(LEVEL 1)

CPPE ADVANCED  
(Level 2)

CPPE HIGH PERFORMANCE  
(LEVEL 3)

# CPPE HIGH PERFORMANCE

EXPERTENWISSEN IN EINKAUF & SUPPLY CHAIN  
MANAGEMENT KOMPETENT EINSETZEN

- Konzepte zur nachhaltigen Wertbeitragssteigerung
- Praxisrelevante Einkaufslösungen der Zukunft
- Triple-A-Einkauf & Supply Chains, Einkauf 4.0

EINKAUFEN VERSTEHEN – **VERSTEHEN EINZUKAUFEN!** ►

**BMO**  
AKADEMIE



## DER EINKAUF ALS SCHLÜSSELFUNKTION ENT- LANG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE UND IN DER SUPPLY CHAIN

Der vom Einkauf im Unternehmen verlangte Wertbeitrag erfordert umfassendes professionelles Anwendungswissen über alle Stufen der Supply Chain.

Best Practice-Konzepte im strategischen Einkauf, im globalen Sourcing, im Wertschöpfungsketten- und Lieferantennetzwerkmanagement, in der Lieferantentwicklung und -integration, in der Cross-funktionalen Zusammenarbeit Konstruktion – Entwicklung – Lieferant sind heute ebenso erfolgsentscheidend und ergebnis-relevant wie Corporate Governance, Code of Conducts, Nachhaltigkeit und Corporate Social Responsibility.

Betriebswirtschaftliches und technologisches Anwendungswissen ist aus dem Know-how-Potenzial des professionellen Einkaufs nicht mehr wegzudenken. „Big Data Ökonomie“ und „Industrie 4.0“ werden nicht nur Verständnis, sondern konkrete Kenntnisse in den neuen Technologien, den „Cyber-physikalischen“ Systemen erfordern. Auch wird zunehmend neues und vertieftes Rechtswissen für eine sichere Vertragsgestaltung unter den neuen Rahmenbedingungen, die „Einkauf 4.0“ mit sich bringt, erforderlich sein.

Triple-A und „Einkauf 4.0“ als zentrale und erfolgs-entscheidende Leistungsträger innerhalb der Wert-schöpfungskette übernehmen Verantwortung für die nachhaltige Sicherung der Lieferantenbasis und für eine langfristig erfolgreiche Marktpositionierung des Un-ternehmens unter sich dramatisch schnell ändernden Wettbewerbsbedingungen.

Daran orientieren sich die aktuellen Ausbildungsinhalte des HIGH PERFORMANCE Lehrgangs „Expertenwis-sen in Einkauf und Supply Chain Management kompetent einsetzen“ der 3. Stufe des Certified Professional Purchasing Expert-Programms der BMÖ Akademie. Professionelle EinkäuferInnen sichern nachhaltig den Markt- und Wettbewerbsvorsprung Ihres Unterneh-mens. Mit diesem Lehrgang erwerben Sie „State of the Art“-Wissen und erreichen höchste Professionalität.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Dkfm. Heinz Pechek  
Leiter BMÖ-Akademie

## UNSERE HOCHKARÄTIGEN REFERENTINNEN

**Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky**, Universität Würzburg

**Dr. Marcus Einbock**, Rewe International AG

**Dr. Silvia Eisele, MBA**, OMV AG

**Prof. Dr. Michael Eßig**, Universität der Bundeswehr München

**Dipl. Ing. Franz Fischbacher**, AVL List GmbH

**Prof. Dr. Claus W. Gerberich**, Gerberich Consulting AG

**RA Mag. Alexander Göd**, Göd Rechtsanwalt

**Dipl.-Kfm. Stephan Gras**, Supply Chain Training Consulting  
Coaching

**Prof. Ing. Dr. Johann Günther**, Jiangnan University,  
Wuhan, China

**Matthias Haberstroh**, ZF Friedrichshafen AG

**Univ.-Doz. Dr. Heinz Handler**, TU Wien, Forschungsgruppe  
Ökonomie; WIFO Emeritus Consultant

**Univ.-Lektor DI Oliver Hebele**, Donau Universität Krems

**DI Günther Jungkind**, JG consultinG

**Werner Kalbfuß**, Die Implementierer GmbH

**Dr. Michael Karrer**, ZF Friedrichshafen

**O.Univ.-Prof. Dr. Sebastian Kummer**, Institut für Transportwirt-  
schaft und Logistik, Wirtschaftsuniversität Wien

**Michael Mariacher**, Magna Steyr AG & Co KG

**Dipl.-Ing. Karl Mauerhofer**, Magna Steyr Fahrzeugtechnik AG  
& Co KG

**RA Dr. Franz-Martin Orou, LL.M.**, FMO Rechtsanwaltkanzlei

**Dkfm. Heinz Pechek**, Vorstand BMÖ, Leiter BMÖ-Akademie

**Mag. Barbara Peutz**, Communication Works

**Ing. Reinhold Pölzl**, Rail Cargo Logistics

**Stephan Regius**, Zurich Insurance Company Ltd.

**Univ.-Lektor Mag. Dr. Imre Márton Reményi, MAS, MSc**,  
Systemisches Institut Wien

**Dr. Heinz Schäffer**, AXA Service AG

**Dipl.-BW. (FH) Hans Christian Seidel**, CSEI-Consulting

**Miguel Suarez, MSc., MBA**

**Dipl.-Kaufmann Jan-Henner Theissen**, targetP!

**Sylvia Völker, MSc**, Sylvia Völker Consult

**Mag.a Alexandra Wögerbauer-Flicker**, E-Business-Consultant



# IN 10 TAGEN ZU HIGH PERFORMANCE EXPERTEN- WISSEN FÜR NACHHALTIGE EINKAUFSERFOLGE!

## BEST PRACTICE IM EINKAUF – WERTSCHÖPFUNGSPOTENZIALE IN DER KUNDEN- UND LIEFERANTENBEZIEHUNG ERKENNEN UND NUTZEN

- Best Practice-Konzepte in der Supply Chain
- Erfolgsparameter für Best Practice im Einkauf
- Vom strategischen Einkauf zum Wertschöpfungs-  
ketten- und Supply Chain Management
- „Industrie 4.0“ – „Einkauf 4.0“ –  
was sich im Einkauf wirklich ändern wird

## NACHHALTIGE WERTSTEIGERUNG IM EINKAUF

- Qualitätssicherungsstrategien für den  
strategischen Einkauf
- Wertschöpfungspotenziale in der Kunden-  
Lieferanten-Beziehung
- Wertschöpfungsorientierte Gestaltung der  
Beschaffungsprozesse und -prozesskette
- Prozessmanagement in Sourcing und Procurement
- Sicherung der Lieferantenperformance,  
Lieferantenmonitoring
- Strategisches Lieferantenmanagement
- Lieferanten- und Materialgruppenstrategien
- Lieferanten- und Beschaffungsmarktportfolios
- Cross-Funktionalitätskonzepte Einkauf-  
Entwicklung-Konstruktion

## STRATEGISCHER EINKAUF ALS INTEGRALER ERFOLGSBEITRAG ZUR UNTERNEHMENSSTRATEGIE

- Betriebswirtschaftlicher und technologischer  
Wertbeitrag des Einkaufs
- Einkauf als Kommunikator, Innovationsmotor und  
Wertgestalter zwischen Kundenwunsch und  
Beschaffungsmarkt
- Strategische und nachhaltige Sicherung der  
Lieferantenbasis unter globalen Marktbedingungen
- Innovationsstrategien und -konzepte mit  
strategischen Lieferpartnern
- Anforderungs- und Leistungsprofile an den Einkauf
- Rolle und Aufgaben des Einkaufs in wertschöpfungs-  
orientierten und digitalen Unternehmen
- Triple-A-Einkauf und World-Class-Performance
- Konfliktmanagement
- Teammanagement und -entwicklung

## KOSTENSENKUNGSKONZEPTE UND -PROGRAMME

- Spendmanagement – Konzept, Verfahren,  
Umsetzung
- Spenderfassung und Spendanalyse
- Lieferantenbündelung und -reduktion
- Spendmanagement im Materialgruppen- und  
Commodity-Management umsetzen
- Erfassung von Lieferanten und Spends bei  
Nutzung unterschiedlicher ERP-Systeme
- Wertanalyse und -gestaltung – das nachhaltig  
wirksame Kostensenkungsprogramm
- Voraussetzungen und Methodik der Wertanalyse
- Interne und externe Partner in der Wertanalyse  
zur Sicherung nachhaltiger Erfolge
- Outsourcing – Insourcing – Strategien zur  
Kostensenkung



Der CPPE HIGH PERFORMANCE Lehrgang ist für Führungskräfte und qualifizierte MitarbeiterInnen und LeistungsträgerInnen im Einkauf entwickelt, die ihr methodisches und anwendungsorientiertes „best in class“ Fachwissen vertiefen und um die Elemente des Supply Chain Managements ergänzen wollen.

- Umsetzung von strategischem Einkaufsmanagement
- Lieferantenmanagementkonzepte und -lösungen
- Lieferantenintegration, Entwicklungs- und Wertschöpfungspartnerschaften
- Gestaltung und Optimierung von Supply Chains
- Beiträge zur Unternehmenswertsteigerung
- Einkauf 4.0

## SUPPLY CHAIN MANAGEMENT – KONZEPT, INSTRUMENTE, WERKZEUGE

- Supply Chain Management als strategische Unternehmensentscheidung
- Arten von Supply Chains
- Einkauf als strategische Schlüsselfunktion in der Supply Chain und in wertschöpfungsorientierten Unternehmen
- Interne und externe Key Performance Indicators in der Wertschöpfungskette
- Score-Modell
- Netzwerke und Netzwerk-Integration in der Supply Chain und im Supply Network
- Triple-A-Supply Chains
- Informations- und Big Data Management
- Supply Chain Event Management
- Prozesssicherheit in der Supply Chain

## BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHES ANWENDUNGSWISSEN IM EINKAUF & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

- Kosten- und Leistungsrechnung
- Kostenarten, -gestaltung und -beeinflussung
- Total Cost of Ownership, Life Cycle Costing, Design to Cost
- System- und Opportunitätskosten
- Beschaffungs-, Integrations-, Transport- und Bewirtschaftungskosten
- Optimierung von Kapitalbindung und Warenflüssen
- Financing the Supply Chain

## RISK MANAGEMENT

- Key Performance Indicators in Einkauf und Supply Chain Management
- Kennzahlen und Messgrößen in der Supply Chain
- Leistungsvorgaben, -messung, -steigerung
- Performance Ziele, Einkaufs- & Supply Chain-Controlling
- Erfolgs- und Performance-Messung, Ergebnisdarstellung und -dokumentation
- Balanced Scorecard in der Supply Chain
- Risikoanalyse, Risikobewertung
- Risikomanagement in der Supply Chain
- Früherkennung von Störungen in der Leistungserbringung und -performance

## GLOBAL SOURCING & PROCUREMENT

- Global Sourcing/Best Cost Country-Sourcing
- Beschaffungsstrategien für verschiedene Produktportfolios
- Länder- und Regionen-Kriterien: Risikoeinschätzung und Länderratings
- Beschaffungsmarktforschung & e-Sourcing auf globaler Ebene
- Berechnung von Mindestkostenvorteilen und Mindest-Beschaffungsvolumina
- Sicherung der Zulieferqualität
- Rechtssysteme, Mentalität, Logistik, Qualität, Sicherheit als Gesamtkomplex
- Vertragsgestaltung

## LEADERSHIP – EMOTIONALE- UND VERHANDLUNGSKOMPETENZ

- Verhandlungs- und Konfliktkompetenz
- Entrepreneurship und Intrapreneurship
- Leadership und Führungskompetenz
- Ziele und Zielkonflikte



## INTERKULTURELLE KOMPETENZ IM EINKAUF

- Kultur- und Mentalitätsunterschiede – Auswirkungen auf Einkaufspolitik und Einkaufspraxis
- Interkulturelle Wertebasis und interkulturelles Management in der Lieferantenbeziehung
- Erfolgsfaktoren im Global Sourcing
- Auswirkungen auf Qualitäts- und Vertragsmanagement

## CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN DER SUPPLY CHAIN, NACHHALTIGKEIT IN DER BESCHAFFUNG

- Ökologie und Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteile
- Nachhaltigkeitskriterien und ökologische Aspekte in der Beschaffung
- Kostensteigerungen durch Nachhaltigkeit vermeiden
- Sourcing und Procurement in Low Cost Countries
- Corporate Social Responsibility in der Supply Chain
- Code of Conducts vereinbaren und kontrollieren
- Ethical Standards und Local Law Alignments

## EINKAUFS-GOVERNANCE UND COMPLIANCE

- Ziele von Compliance und Compliance-Systemen
- Bestandteile eines Compliance-Systems
- Aufgaben und Rollenverteilungen in Compliance-Systemen
- Auswirkungen von Basel II für Unternehmen und den Einkauf
- Corporate Governance

## PROFESSIONELLE RECHTSANWENDUNG IM EINKAUF

- Ausgewählte Fragen aus Vertragsrecht, Schadenersatz- und Gewährleistungsrecht
- Urheber- und Verwertungsrechte, IPR
- Gesellschaftsrecht
- E-Commerce-Recht
- EU-Wettbewerbsrecht
- Internationales Privatrecht – Anwendungen, Judikatur

# BMÖ

## AKADEMIE

## NAMHAFT FIRMEN PROFITIEREN BEREITS VOM CPPE HIGH PERFORMANCE PROGRAMM UND WENDEN DAS PROFESSIONELLE EINKAUFS-KNOW-HOW IN DER PRAXIS AN:

**Dr. Christian Haring**, Director Global Supply Chain Management, AVL List GmbH

*„In einem Umfeld von knappen Ressourcen und hohen Rohmaterialpreisen steigen die Anforderungen an das Beschaffungsmanagement, um auch in Zukunft die effiziente und zeitgerechte Versorgung der Unternehmen zu sichern. Die Lehrgänge der BMÖ Akademie verbinden in einzigartiger Weise Fach- und Grundlagenwissen mit aktuellen Themenstellungen aus der gelebten Praxis der Vortragenden. Eine ideale Kombination für die steigenden Anforderungen an Einkäuferinnen und Einkäufer in den Unternehmen.“*

**Ewald Pacher, MBA**, Leiter Einkauf, Knauf GmbH

*„Hoher Zukaufanteil, hoher Kostendruck und steigende Komplexität sind nur einige Faktoren, weshalb in die Weiterbildung der EinkäuferInnen investiert werden muss. In den Lehrgängen des BMÖ vermitteln hochkarätige Profis aus Wissenschaft und Wirtschaft das erforderliche Know-how, um den hohen Anforderungen gerecht zu werden. Eine Investition, die sich sehr schnell bezahlt macht.“*

**Mag. (FH) Marco Pertl**, Expert Purchasing Hub Marketing, OMV Refining & Marketing GmbH

*„Geme habe ich mich der Herausforderung einer so umfangreichen Seminarreihe wie dem CPPE-Programm der BMÖ Akademie gestellt. Besonders aner kennenswert erscheinen mir die durchwegs praxisorientierte Aufstellung des Lehrgangs sowie die Möglichkeit des Gedankenaustauschs mit Kolleginnen und Kollegen aus verschiedenen Branchen. Meiner Meinung nach kann das CPPE-Programm sowohl als Karriere-Sprungbrett für Neulinge im Supply Chain Management als auch als fundierte Weiterbildung für bereits etablierte ManagerInnen dienen.“*

**MMag. Ing. Thomas Schmitzberger**, Einkäufer Drucktechnik, Österreichische Lotterien Ges.m.b.H.

*„Es war wirklich ein sehr interessantes Programm mit hochkarätiger Trainerbesetzung und spannenden Inhalten State of the Art. Der hervorragende Lernerfolg wurde vor allem durch den Praxisbezug, durch – auch didaktisch versierte – Universitätslehrende sowie eine optimale Kleingruppengröße abgesichert.“*

# MIT DEM CPPE-PROGRAMM ZUM ZERTIFIZIERTEN EINKAUFS-PROFI

## MBA + STRATEGIC PURCHASING & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT MASTERSTUFE

In diesem berufsbegleitenden Master-Lehrgang erwerben die TeilnehmerInnen umfassendes betriebswirtschaftliches, ökonomisches und juristisches Fachwissen und werden in allen einkaufsrelevanten Themenbereichen auf den aktuellsten Stand aus Wissenschaft und Praxis gebracht. Sie erlangen damit die derzeit höchste Qualifikationsstufe für professionelle Einkaufsarbeit: den akademischen Grad eines Master of Business Administration (MBA).

## CPPE HIGH PERFORMANCE DIPLOMSTUFE

Als Modul für Führungskräfte und alle qualifizierten EinkäuferInnen liefert die dritte Stufe Know-how zur Realisierung des strategischen Einkaufsmanagements und zur Gestaltung und Optimierung von Supply Chains. Sie tragen durch den professionellen Aufbau von Lieferantenintegration und Entwicklungspartnerschaften wesentlich zur Unternehmenswertsteigerung bei.

## CPPE ADVANCED AUFBAUSTUFE

Die TeilnehmerInnen erwerben betriebswirtschaftlich fundiertes Anwendungswissen zur Entwicklung von Lieferantenstrategien und profitieren langfristig von Spendmanagement und Unternehmenswertsteigerung durch strategisches Zukaufsmanagement.

## CPPE BASIC GRUNDSTUFE

Der CPPE BASIC-Lehrgang vermittelt „State of the Art“-Anwendungswissen professioneller Einkaufsarbeit und zeigt die Grundlagen zeitgemäßen Einkaufs-Know-hows auf. Die AbsolventInnen können die Methoden und Instrumente in der Praxis gezielt einsetzen, um die Hebelwirkungen im Zukaufsmanagement bestens zu nutzen.

SCHRIFTLICHER LEHRGANG „ANWENDUNGSWISSEN BETRIEBSWIRTSCHAFT“

Vertiefendes oder alternatives Weiterbildungsangebot für vermehrte Kompetenz in BWL.

Vertiefendes oder alternatives Weiterbildungsangebot für vermehrte Kompetenz in Rechtsfragen.

SCHRIFTLICHER LEHRGANG „ANWENDUNGSWISSEN RECHT“

### BERATUNG, INFORMATION UND ANMELDUNG:

#### BMÖ-Akademie

Liechtensteinstraße 35, A-1090 Wien

Tel: +43 (0)1 367 93 52, Fax: +43 (0)1 367 93 52 - 15

E-Mail: sekretariat@bmoe.at

Web: www.bmoe.at

Gerne führen wir auf 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.

### WIR FREUEN UNS AUF IHRE TEILNAHME!

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich

Liechtensteinstraße 35, A-1090 Wien

Tel: +43 (0) 1 367 93 52, Fax: +43 (0) 1 367 93 52 - 15

E-Mail: sekretariat@bmoe.at

Web: www.bmoe.at

EINKAUFEN VERSTEHEN – VERSTEHEN EINZUKAUFEN! ▶

**BMÖ**  
AKADEMIE