

Seminarprogramm 2025

Einkauf und Logistik



Unser Leistungsportfolio – Ihr Nutzen:

- Aktuelle Seminarthemen
- Modernes Lieferantenmanagement kompakt **NEU**
- CBAM und seine Auswirkungen auf die internationale Beschaffung **NEU**
- Beschaffung in Indien und ASEAN als Alternativen zu China **NEU**
- Online-Lehrgang: Data Analyst Procurement (BME) **NEU**
- Inhouse-Schulungen

In Kooperation mit

Fundierte Weiterbildung für Ihren Unternehmenserfolg

Sehr geehrte Damen und Herren,

die aktuellen Herausforderungen im Einkauf sind vielfältig und werden von verschiedenen Faktoren beeinflusst, darunter technologische Entwicklungen wie ChatGPT, geopolitische Unsicherheiten, Lieferkettenstörungen und die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeit. Jede Herausforderung bietet aber auch Chancen für den Einkauf, seinen Wertschöpfungsbeitrag zu steigern. Die BMÖ GmbH in Zusammenarbeit mit der BME Akademie bietet Ihnen daher ein umfassendes Schulungsangebot auf unserer neu gestalteten Webseite www.bmoe-gmbh.at

Die Seminare der BMÖ GmbH vermitteln sowohl die Kernkompetenzen als auch aktuelle Informationen, um Kosten zu senken und den aktuellen Herausforderungen gewachsen zu sein – bleiben Sie am Ball!

Gerne unterstützen wir Sie dabei durch:

- Seminare zu aktuellen Themen
- Seminare zu den wesentlichen Werkzeugen und Prozessen in Einkauf, SCM und Logistik
- Seminare zu Verhandlungs- und Kommunikationskompetenz
- Seminare zu Rechtswissen/Vertragsgestaltung sowie Qualitätsmanagement
- Online-Veranstaltungen und -Lehrgänge ohne jegliche Reisekosten 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 2025

	Seite	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
ONLINE-Seminare	4										
Grundlagen Einkauf	5	24. – 25. Wien			25. – 26. Linz					19. – 20. Wien	
Der strategische Einkauf	6			12. – 13. Wien					21. – 22. Linz		
Online ChatGPT im Einkauf	7							30. Online			
NEU Modernes Lieferantenmanagement kompakt	8			14. Wien					23. Linz		
Rechtsfragen und Vertragsgestaltung für Einkäufer	9	17. – 18. Wien								10. – 11. Linz	
Masterclass Sustainable Procurement	10			22. – 23. Wien							
NEU CBAM und seine Auswirkungen auf die internationale Beschaffung	11							16. Wien			
NEU Beschaffung in Indien und ASEAN als Alternativen zu China	12							17. Wien			
Optimierungsstrategien beim Einkauf von Frachten	13							18. – 19. Wien			
Preisverhandlungen	14			22. – 23. Salzburg							11. – 12. Wien
Sicherer verhandeln	15								14. – 15. Wien		
Indirekter Einkauf	16				03. – 04. Salzburg						
Erfolgreicher IT-Einkauf in der Praxis	17							25. – 26. Linz			
Basiswissen Elektrotechnik & Elektronik für den Einkauf	18									03. – 04. Wien	
Wieder im Programm! Technisches Grundwissen für den Einkauf – Technische Zeichnungen lesen und verstehen	19								14. – 15. Wien		
Materialdisposition und Bestandscontrolling	20			08. – 09. Wien							
Tagungshotels	21										
ONLINE-Lehrgang Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)	22-23	Start des nächsten Online-Lehrgangs: 12.02.2025									
NEU ONLINE-Lehrgang Data Analyst Procurement	24-25	Start des nächsten Online-Lehrgangs: 05.02.2025									
Inhouse-Schulungen	26-27	Flexible Auswahl von Schulungsort und Terminen									
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
20. – 21.11.2024 Wien 3924111	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.
24. – 25.03.2025 Wien 3925031	2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	
25. – 26.06.2025 Linz 3925061		
19. – 20.11.2025 Wien 3925111		

EKS-NEUA

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

12. – 13.05.2025 Wien 3925051
21. – 22.10.2025 Linz 3925101

Dauer

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

Teilnahmegebühr

1.195,- € zzgl. MwSt.

EKS-SEKA



ChatGPT im Einkauf

Praxisorientierte Nutzung des KI-gestützten Chatbots

ONLINE



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.

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!

20. – 21.02.2025 in Düsseldorf
05. – 06.06.2025 in Hamburg
18. – 19.09.2025 in München

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

Termin	Dauer	Teilnahmegebühr
30.09.2025 Online	13.00 – 16.00 Uhr	495,- € zzgl. MwSt.
3925091		

EKS-GPTA

Modernes Lieferantenmanagement kompakt

NEU



Seminarziel

In diesem Seminar erhalten Sie praxisorientierte Tipps für Ihre Lieferantenrecherche. Erfahren Sie, wie Sie bei Auswahl, Analyse, Bewertung und Entwicklung von Lieferanten strukturiert vorgehen. Zudem diskutieren Sie Maßnahmen zur Reduzierung von Lieferantenrisiken.

Zielgruppe

Einkäufer:innen, die auf nationalen und internationalen Märkten für die Lieferantenauswahl und -entwicklung verantwortlich sind und ihr Lieferantenmanagement optimieren möchten

Methodik

Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, praktische Übungen

Seminarleitung

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

Seminarinhalte

Bedarfsgerechte Lieferantenrecherche

- Strukturiertes Vorgehen bei der Beschaffungsmarktforschung
- Informationsquellen und Netzwerke
- Rolle und Bewertung von Lieferantenselbstauskunft und Lieferantenregistrierung
- Besonderheiten im Global Sourcing
- Von den Rechercheergebnissen zur handfesten Empfehlung

Lieferantenauswahl und -analyse

- Von der Vorauswahl zur finalen Auswahl
- Definition von K.O.-Kriterien
- Moderne Analysen im Auswahlprozess
- Gap-Analyse & Stärken-/Schwächen-Profile
- Das Scope-Modell als Werkzeug für spezifische Auswahlkriterien
- Nach der Auswahl – Lieferanten zulassen und Entscheidungen kommunizieren

Lieferantenbewertung und -entwicklung

- Bewertung: Selbstzweck oder Mehrwert?
- Akzeptanz und Umsetzung von Lieferantenbewertungen
- Umsetzung in der Praxis und Grenzen der Bewertung
- Standardisierte und individuelle Lieferantenentwicklung
- Maßnahmenkataloge in der Lieferantenentwicklung

Lieferantenrisiken minimieren

- Praxisbeispiele und Diskussionen von Lieferrisiken
- Ursachen erkennen und nicht Symptome bearbeiten
- Pragmatische Bewertung von Risiken
- Erstellung eines Risk-Management-Portfolios
- Möglichkeiten und Grenzen zur Risikoreduzierung

Termine

14.05.2025 Wien 3925052
23.10.2025 Linz 3925102

Dauer

09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr

795,- € zzgl. MwSt.

EKS-MLMA



Rechtsfragen und Vertragsgestaltung für Einkäufer

Rechtliche Grundlagen bei der nationalen und internationalen Beschaffung



Seminarziel

Das Seminar vermittelt einen allgemeinen Überblick über die rechtlichen Grundlagen im nationalen und internationalen Einkauf. Sie erfahren, wo rechtliche Fallstricke beim Vertragsabschluss und bei der Vertragsgestaltung liegen und wie man ihnen entgeht. Sie erhalten dabei in erster Linie Einblicke ins österreichische Recht. Sie erfahren aber auch, welches die wesentlichen Merkmale und rechtlichen Unterschiede zum deutschen Recht sind und was Sie beim Einkauf und Vertragsabschlüssen in Osteuropa, den USA und der Schweiz beachten sollten.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die ihre Grundkenntnisse in Einkaufsrecht und Vertragsgestaltung aufbauen bzw. auffrischen wollen

Methodik

Vortrag, Fallbeispiele, Übungen, Musterklauseln

Seminarleitung

Dr. Franz Brandstetter

Seminarinhalte

Die wichtigsten Vertragsarten

- Kaufvertrag
- Werkvertrag
- Dienstleistungsvertrag

Vertragsabschluss und wesentliche Bestandteile

- Worauf ist zu achten?
- Angebot und Annahme
- Wichtige Vertragsinhalte

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

- AGB oder Individualvereinbarung?
- Richtiger Einsatz von AGB
- Gestaltung von AGB
- Kritische Klauseln

Vertragsstörungen und Rechtsfolgen

- Mängel und Gewährleistung
- Fehler und Produkthaftung
- Verzug und Pönalen
- Unmöglichkeit und höhere Gewalt
- Zahlungsverzug

Gewährleistung, Garantie, Schadenersatz und Produkthaftung

- Nacherfüllungsanspruch
- Wandlung und Minderung
- Schadenersatzansprüche
- Unterschiede zur Garantie
- Mängelrüge
- Was ist bei der Vertragsgestaltung zu beachten?

Verjährung von Ansprüchen

- Verjährungsfristen, -beginn und Aussetzung der Verjährung
- Folgen der Verjährung

Internationale Vertragsgestaltung

- Rechtswahl und Gerichtsstand
- Schiedsgerichte und internationale Mediation
- Österreichisches versus deutsches Recht
- Exkurs: Einkauf in den USA, Osteuropa und der Schweiz

Termine

11. – 12.11.2024	Wien	3924112
17. – 18.03.2025	Wien	3925032
10. – 11.11.2025	Linz	3925112

Dauer

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

Teilnahmegebühr

1.195,- € zzgl. MwSt.

REC-RECA



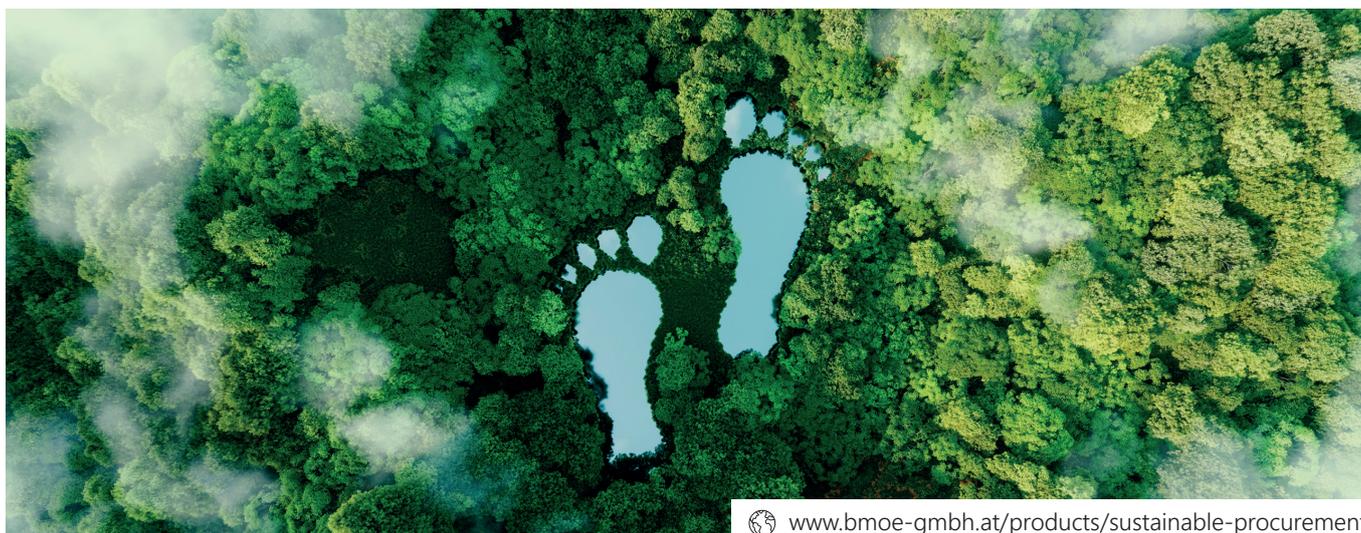
Nachhaltigkeit ist aus der wirtschaftlichen wie auch gesellschaftlichen Debatte schon lange nicht mehr wegzudenken. Der regulatorische Rahmen weltweit setzt neue Maßstäbe und hohe Anforderungen an Unternehmen für nachhaltiges Wirtschaften in ganz Europa. Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) 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/sustainable-procurement

Inhalte:

- Nachhaltiger Einkauf: Regulatorische Rahmenbedingungen
- Sorgfaltspflichten in der Lieferkette wahrnehmen
- Pulse Check und Strategieableitung im Einkauf
- Warengruppe-Analyse unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten – mit Checkliste
- Transparenz in n-tier Lieferketten – Nachhaltigkeitsrisiken identifizieren
- Lieferanten-Analyse: Nachhaltigkeitsrisiken
- Analyse: Nachhaltigkeitsrisiken in der Lieferkette
- Tool Guide zum Ausbau einer nachhaltigen Beschaffung
- Transformationsmanagement im Einkauf
- + **Praxisberichte und Case Studies zur Etablierung eines nachhaltigen Einkaufs!**



IHRE ANSPRECHPARTNERIN

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

Termin	Dauer	Teilnahmegebühr
22. – 23.05.2025 Wien 3925055	1. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr 2. Tag: 09.00 – 15.00 Uhr	1.595,- € zzgl. MwSt.



CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) und seine Auswirkungen auf die internationale Beschaffung

Seminarziel

In der EU werden alle wesentlichen bzw. energieintensiven Produkte einer CO₂-Bepreisung unterzogen. Um eine Umgehung für bestimmte Produkte durch Importe aus Drittländern auszuschließen, werden zukünftig Abgaben auf Importe bestimmter Produkte aus Drittländern erhoben. Die entsprechende EU-Verordnung wurde bereits im Mai 2023 verabschiedet und ist in Kraft getreten. Die erste Berichtspflicht gilt bereits seit 01.10.2023. Dieses Seminar versetzt Sie in die Lage, die Grundlagen des Gesetzes zu verstehen und die Notwendigkeiten daraus im eigenen Unternehmen umzusetzen.

Zielgruppe

Einkaufsleitung, Fach- und Führungskräfte sowie Entscheidungsträger aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Materialwirtschaft, Risikomanagement, Global Sourcing und Warengruppenmanagement. Aufgrund der rechtlichen und strategischen Bedeutung des Themas ist dieses Seminar auch für Geschäftsführung und Vorstände interessant. Besonders relevant ist das Seminar für die emissionsintensiven Produktgruppen wie Eisen und Stahl, Aluminium, Zement, Düngemittel, Elektrizität, Wasserstoff, einige vor- und nachgelagerte Produkte wie z.B. Stahl-, Guss-, Schmiede-Teile, Schrauben etc.

Methodik

Fachvortrag, Praxis- und Fallbeispiele, Diskussion

Seminarleitung

Priv.-Doz. Holger Rogge

Seminarinhalte

Historie und Hintergründe der EU-Verordnung

- Was beabsichtigt die EU mit dieser Verordnung?
- Wie ist es zu dieser Verordnung gekommen?

Gegenstand und Anwendungsbereiche

- Welche Unternehmen sind betroffen?
- Welche Produkte sind betroffen?
- Was ist der Zeitplan für die Umsetzung?

Anforderungen und Pflichten für den Import von Waren aus Drittländern

- Wie muss ich mich zukünftig bei der Abwicklung von Importen betroffener Produkte organisieren?
- Welche Informationen benötige ich vom Lieferanten?
- Welches Know-how ist notwendig?
- Welche Informationen erwartet der Gesetzgeber von mir?
- Wie bekomme ich die benötigten Informationen?
- Wie verarbeite und speichere ich diese Informationen?

Prozessabwicklung

- Zukünftiger Prozessablauf für die Beschaffung betroffener Produkte
- Wie wird diese „Steuer“ erhoben und wie funktioniert die „Bepreisung“ bzw. „Bezahlung“?
- Muss ich zukünftig Zertifikate erwerben, wenn ich aus Drittländern importieren will?

Berichterstattung an und Prüfung durch die Behörden

- Welche Behörden sind zuständig?
- Wie werde ich CBAM-Melder?
- Welche Sanktionen wird es geben?

Ausnahmen und Besonderheiten

- Welche Ausnahmen gibt es und treffen die für mich ggf. zu?

Auswirkungen auf die Beschaffungsstrategie

- Betrachtung des monetären Aspekts: Welche Kosten oder Zusatzkosten kommen auf mich zu?
- Neue TCO-Betrachtung unter Berücksichtigung der neuen Abgabe: Lohnt sich die Beschaffung CO₂-bepreister Produkte außerhalb der EU noch?
- Was bedeuten die Zusatzkosten für meine Einkaufsstrategie?
- Einflussmöglichkeiten des Einkaufs auf eine positive Entwicklung des Lieferanten (CO₂-Footprint)

Ausblick 2026 ff.

- Wie wird sich das Gesetz bzw. die betroffene Produktliste entwickeln?
- Wie werden Drittländer für den Import betroffener Produkte mit der EU-Verordnung umgehen?
- Welche Auswirkungen wird dies auf die Einkaufspreise und den EU-Handel mit Drittländern haben?

Termin	Dauer	Teilnahmegebühr
16.09.2025 Wien 3925103	09.00 – 17.00 Uhr	795,- € zzgl. MwSt.

Beschaffung in Indien und ASEAN als Alternativen zu China

NEU



Seminarziel

Die Abhängigkeit Europas von China ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Jetzt, wo die internationalen Spannungen zunehmen, wird dies zunehmend zum Risiko. Als Alternativen kommen Indien oder die ASEAN-Staaten in Betracht. Indien bietet einen dynamischen Markt mit starker industrieller Basis, insbesondere in den Bereichen IT, Automobilzulieferer und Pharmazeutika. Die ASEAN-Region, bestehend aus zehn Ländern, ist eine der am schnellsten wachsenden Wirtschaftsregionen weltweit. Vietnam, Thailand und Indonesien sind besonders als Produktionsstandorte für Elektronik, Textilien und Agrarprodukte hervorzuheben. Die Region profitiert von Freihandelsabkommen, die sie zu einer attraktiven Beschaffungsalternative machen. Doch jedes Land bietet spezifische Vorteile und Herausforderungen. Im Seminar gehen wir auf die Besonderheiten der wichtigsten Märkte ein und formulieren eine Strategie, wie das Sourcing in diesen Regionen gelingen kann.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Supply Chain Management sowie strategische Einkäufer aus verschiedenen Branchen, die nach alternativen Beschaffungsmärkten suchen und ihre Lieferketten diversifizieren möchten

Methodik

Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele sowie die gemeinsame Erarbeitung von Strategien zur Implementierung

Seminarleitung

Priv.-Doz. Holger Rogge

Seminarinhalte

Marktübersicht Indien und ASEAN

- Detaillierte Einführung in die Wirtschaftsregionen
- Analyse der makroökonomischen Rahmenbedingungen
- Marktstrukturen und Wachstumsprognosen
- Identifikation von Schlüsselindustrien und -sektoren

Lieferantenentwicklung und -management

- Aufbau von belastbaren Lieferantenbeziehungen
- Berücksichtigung kultureller Besonderheiten und Geschäftspraktiken
- Vertragsgestaltung und rechtliche Rahmenbedingungen aus praktischer Sicht
- Strategien für nachhaltiges Lieferantenmanagement

Risiko- und Chancenanalyse

- Vergleich politischer Stabilität und wirtschaftlicher Risiken
- Bewertung logistischer Herausforderungen in den Regionen
- Analyse von Kostenstrukturen und Verfügbarkeiten
- Chancen zur Risikominderung durch Diversifizierung

Strategische Beschaffungsansätze

- Entwicklung von Beschaffungsstrategien für Indien und ASEAN
- Integration der Regionen in globale Lieferketten
- Best Practices aus erfolgreichen Implementierungen
- Langfristige Planung und Investitionen in die Regionen

Termin

17.09.2025 Wien

3925106

Dauer

09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr

795,- € zzgl. MwSt.

GLO-INDA



Optimierungsstrategien beim Einkauf von Frachten



Seminarziel

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

Zielgruppe

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

Methodik

Fachvorträge, Diskussion, Praxisbeispiele

Seminarleitung

Priv.-Doz. Holger Rogge

Seminarinhalte

Das Frachtenmanagement im Unternehmen

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

Ausschreibungen beim Frachteneinkauf

- Einzelne Schritte der Ausschreibung
- Zielführende Vorgehensweise
- Elektronische Ausschreibung

Lieferantenauswahl und Bewertung von Frachtanbietern

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

Kostenkalkulation und Kennzahlen im Frachtenmanagement

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

Internationale Transportmärkte: Aktuelle Marktlage und Entwicklungen

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

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

18. – 19.09.2025 Wien

3925093

Dauer

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

Teilnahmegebühr

1.195,- € zzgl. MwSt.

LOG-FRAA

Preisverhandlungen

Geschickt argumentieren und kontern



Seminarziel

In diesem Seminar erlernen Sie das ABC der erfolgreichen Preisverhandlung. Verkauf und Lieferanten haben scheinbar immer gute Argumente, höhere Preise zu fordern. Doch entpuppen sich die Argumente oft als Vorwände. Sie trainieren, Ihre Einkaufsgespräche zu optimieren und Preiserhöhungen effektiv abzuwehren. Darüber hinaus lernen Sie Strategien kennen, wie Sie in die Offensive gehen und Ihre Forderungen und Ziele überzeugend begründen und durchsetzen. Das Seminar vermittelt ein solides rhetorisches Rüstzeug zur optimalen Einkaufsverhandlung. Sie erfahren durch eigene Fallbeispiele im Dialog, wie Sie gewinnorientiert für Ihr Unternehmen (fair) handeln. Die eigenen Kenntnisse und Erfahrungen ausbauen, die praktische Erprobung des eigenen Verhandlungsstils und das Taktieren neu erarbeiten sind wichtige Punkte dieses Seminars. So meistern Sie erfolgreich die nächste Preisverhandlungsrunde!

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die Preisverhandlungen führen

Methodik

Fachvortrag, Praxisbeispiele, Übungen, interaktive Rollenspiele mit Trainerfeedback

Seminarleitung

Betriebswirt Benedikt Elles

Seminarinhalte

Die Basics: Kommunikation und Argumentation in der Verhandlung

- Die Grundlagen der Kommunikation im Verhandlungsgespräch
- Wie baut man gute Argumente auf?
- Setzen und Erreichen von Verhandlungszielen
- Effiziente Gesprächsvorbereitung und -eröffnung
- Nachfass-Fragetechniken
- Erfolgreiche Verhandlungstechniken
- Das richtige Zuhören und die „Macht des Schweigens“
- Ist der Preis immer Mittelpunkt des Gesprächs?
- Die partnerschaftliche Lieferantenbindung
- Verhandlungstipps und wie sie zum Erfolg führen

Preiserhöhungen abwehren

- Typische Argumente von Lieferanten und wie man sie entkräftet
- Wie erkennt man unberechtigte oder zu hohe Forderungen?
- Abwehrstrategien erarbeiten
- Quellen, Daten und Fakten
- Umgang mit Ausweichmanövern, Ein- und Vorwänden
- In die Offensive: Wann und wie kann man Preissenkungen einfordern?

Praxisanwendung: Übung an Einkaufsbeispielen

- Argumentations- und Verhandlungstechniken an ausgewählten Beispielen
- Zieldefinition mit SMART und DGNW
- Verhandlungsführung in der Praxis
- Überzeugendes Argumentieren
- Einsatz der richtigen Tools in Verhandlungen
- Vorbereitung von Teamverhandlungen
- Praxistools

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



Termine	Dauer	Teilnahmegebühr
22. – 23.05.2025 Salzburg 3925053	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.
11. – 12.12.2025 Wien 3925121	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	Dauer	Teilnahmegebühr
14. – 15.10.2025 Wien 3925104	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.

VER-SV1A

Indirekter Einkauf

Strategische Ansätze für einen strukturierten und wertsteigernden Indirekten Einkauf



Seminarziel

Ziel des Seminars ist es, alle bedeutenden Kategorien des Indirekten Einkaufs nach ihren wert-/preisbestimmenden Faktoren zu strukturieren. Da indirekte Einkaufskategorien je nach Sektor einen bedeutenden Anteil der Ausgaben repräsentieren können, zeigt das Seminar eine der Bedeutung angemessene strategische und organisatorische Umsetzung des Indirekten Einkaufs auf. Eine deutliche Abgrenzung zum Direkten Einkauf in Bezug auf die interne Kommunikation mit Fachbereichen, Bedarfsermittlung, Erfolgsmessung und Lieferantenmanagement wird vorgenommen. Erfolgreiche strategische Ansätze aus dem Direkten Einkauf werden auf den Indirekten Einkauf angepasst und zielgerichtet angewendet.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus der Beschaffung indirekter Einkaufskategorien, deren Aufgabe in der systematischen Bearbeitung der Märkte und nachhaltigen Kostenreduzierung und Wertsteigerung des Indirekten Einkaufs besteht

Methodik

Lehrgespräch, Gruppenarbeit, Diskussion, Praxisbeispiele, Erfahrungsaustausch

Seminarleitung

Hanno Dettlof

Seminarinhalte

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



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
03. – 04.06.2025 Salzburg 3925062	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



Termine

02. – 03.12.2024 Salzburg 3924122
25. – 26.09.2025 Linz 3925092

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 Grundschaltungen
 - Transistorschaltung
 - Stabilisierungsschaltungen
 - Operationsverstärker

Fallbeispiel: Analyse eines elektronischen Gerätes

- Aus welchen Bauteilen besteht dieses Gerät?
- Abschätzung der Materialkosten
- Einsparpotenziale erkennen
- Produktionskostenabschätzung

Termine	Dauer	Teilnahmegebühr
25. – 26.11.2024 Wien 3924113	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.
03. – 04.11.2025 Wien 3925113	2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	

TEC-EUEA



Technisches Grundwissen für den Einkauf – Technische Zeichnungen lesen und verstehen

WIEDER IM PROGRAMM



Seminarziel

Sie lernen technische Zusammenhänge erkennen und verstehen. Sie werden in die Lage versetzt, mit Ihren Lieferanten Probleme fundiert zu diskutieren und Akzente im Interesse der Beschaffung zu setzen.

Zielgruppe

Fachkräfte aus dem Einkauf, die technische Güter beschaffen und ihr technisches Hintergrundwissen aufbauen bzw. verbessern möchten, um bei Einkaufsentscheidungen und vorbereitenden Gesprächen im eigenen Hause ihre Verhandlungsposition zu stärken

Methodik

Vortrag, Praxisbeispiele und Übungen, Diskussion.
Eigene Beispiele, Zeichnungen und entsprechende Werkstücke sind willkommen. Lesen und verstehen der eigenen technischen Zeichnungen.

Seminarleitung

Brigitte Stucke

Seminarinhalte

Einführung „Technische Zeichnung“

- Funktion der technischen Zeichnung
- Aufgabe der Normung, Normungsinstitutionen und Normungsarten
- Zeichnungsarten, Zeichnungsformate, Schriftfelder
- Bedeutung der unterschiedlichen Linienarten
- Darstellungsmethoden

Normgerechte Bemaßung und Toleranzen für Maße

- Elemente der Maßeintragung
- Nennmaß, Abmaß, Istmaße, Grenzmaße
- Maßtoleranzen, Nulllinie, Toleranzfeld
- Toleranzbegriffe für Welle und Bohrung
- ISO-Toleranzklassen
- Allgemeintoleranzen nach ISO 2768-1

Passungsarten

- Spielpassung
- Übermaßpassung
- Übergangspassung
- Passungsauswahl

Darstellung von Bauteilen/Werkstücken

- Projektionsmethode
- Darstellung mittels Schnitten
- Darstellungen verschiedener Geometrien
- Darstellung und Bemaßung von Gewinden

Löt- und Schweißverbindungen

- Symbole, Normen und Zeichnungseintragungen

Werkstückkanten, Freistiche, Zentrierbohrungen, Passfedern

- Begriffsdefinitionen
- Zeichnungssymbole und deren Bedeutung

Oberflächenbeschaffenheit

- Ursachen von Gestaltabweichungen
- Kennwerte technischer Oberflächen
- Zeichnungseintragungen (Symbole, Angaben der Oberflächenbeschaffenheit)

Tolerierungsgrundsätze

- Unabhängigkeitsprinzip
- Hüllbedingung
- Maximum- und Minimum-Material-Bedingung

Toleranzen für Form und Lage

- Form- und Lagetoleranzen
- Symbole
- ISO-Toleranzklassen
- Allgemeintoleranzen nach ISO 2768-2

Kurzübungen im Anschluss an die jeweiligen Lernlektionen

- Lesen von technischen Zeichnungen in Kleingruppen mit individueller Lösungshilfe

Termin	Dauer	Teilnahmegebühr
14. – 15.10.2025 Wien 3925105	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.

TEC-TG1A

Materialdisposition und Bestandscontrolling



Seminarziel

Überhöhte Materialbestände binden unnötig Liquidität und verursachen entsprechend hohe Kosten. Eine erfolgreiche Materialdisposition verfolgt das Hauptziel, diese Stellgrößen zu optimieren, ohne dabei die Lieferfähigkeit zu gefährden. Im Seminar lernen Sie, wirkungsvolle Dispositionstechniken sicher zu beherrschen und messbar die Kosten und Kapitalbindung zu senken. Sie lernen außerdem spezielle Kennzahlen sowie operative und strategische Controllinginstrumente kennen, die Sie in die Lage versetzen, Erfolgspotenziale zu erkennen und zu erschließen.

Zielgruppe

Mitarbeiter: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

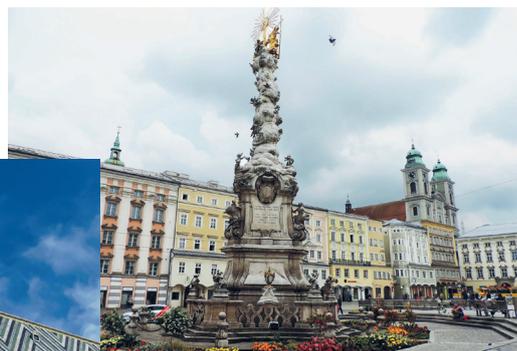
Dieses Seminar bieten wir auch als ONLINE-Training an. Mehr Infos unter www.bme.de/log-con



Termin	Dauer	Teilnahmegebühr
08. – 09.05.2025 Wien 3925054	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.

LOG-CONA

Ihre Tagungshotels



Wien

Hotel Mercure Wien Westbahnhof
Felberstraße 4
1150 Wien
Tel. +43 1 981110

Linz

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

Salzburg

Austria Trend Hotel Europa Salzburg
Rainerstraße 31
5020 Salzburg
Tel. +43 662 88993

Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)



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

Der ONLINE-Lehrgang Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK) ist der IHK-Weiterbildungsabschluss für den Bereich Einkauf. Der Lehrgang ist die Basisausbildung für Fachkräfte im Einkauf, die bereits Erfahrungen gesammelt haben und ihre Kompetenzen für weiterführende Aufgaben erkennbar vertiefen wollen. Er richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert am betrieblichen Prozess des Einkaufs aus. Mit dem Abschluss „Geprüfte/r Fachwirt/in für Einkauf (IHK)“ erlangen Sie eine wertvolle Aufstiegsfortbildung mit einem öffentlich-rechtlich anerkannten Abschluss, gleichwertig dem akademischen Bachelor. Die berufsbegleitende Form dieses Lehrgangs ermöglicht Ihnen, das Erlernte direkt in die Praxis umzusetzen. Der überschaubare Zeitrahmen bietet Unternehmen und 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: 12.02.2025 ONLINE
Anmeldeschluss (vorbehaltlich freier Plätze): 10.01.2025

Die Termine der einzelnen Lehrgangsmodule finden Sie unter
<https://bmoe-gmbh.at/products/geprufter-fachwirt-einkauf-ihk-online>

Teilnahmegebühr

4.690,- € zzgl. MwSt.



Modul 1: Interne und externe Einkaufsbedarfe ermitteln

- Beschaffungs- und Absatzmärkte beobachten und analysieren
- Bedarfe an Gütern und Dienstleistungen ermitteln
- Bedarfsanalysen, Teilklassen und Versorgungsstrategien
- Einkaufsstrategien methodisch gestützt entwickeln

Modul 2: Einkaufsstrategien entwickeln und umsetzen

- Einkaufspolitik ableiten
- Instrumente auswählen und Kennzahlen festlegen
- Einkaufsprozesse analysieren und Optimierungen ableiten

Modul 3: Lieferanten- und Risikomanagement gestalten

- Lieferantenbeziehungen entwickeln und pflegen
- Strategien für das Risikomanagement entwickeln und umsetzen
- Frühwarnsysteme zur Risikoidentifikation einführen

Modul 4: Einkaufsprozesse vorbereiten

- Nationale und internationale Ausschreibungen und Anfragen gestalten und durchführen
- Angebote prüfen und vergleichen
- Form der Gestaltung und rechtliche Bindung

Modul 5: Einkaufsprozesse realisieren und Qualitätsmanagement gestalten

- Einkaufs- und Vertragsverhandlungen durchführen und abschließen
- Einkaufsabwicklung koordinieren
- Bei der Gestaltung und Umsetzung des Qualitätsmanagements mitwirken

Modul 6: Einkaufscontrolling durchführen

- Beschaffungsrelevante Planungen durchführen
- Ziele vereinbaren und die Zielerreichung überwachen, dokumentieren und berichten
- Abweichungsarten und Berichtswesen im Einkauf

Modul 7: Führung und Zusammenarbeit

- Festlegen und Begründen von Kriterien für die Personalauswahl
- Planen und Steuern des Personaleinsatzes
- Anwenden von situationsgerechten Führungsmethoden

Repetitorium: Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung

Bitte beachten Sie, dass das Repetitorium eine Präsenzveranstaltung ist!

Das Repetitorium findet als Präsenzveranstaltung im Rhein-Main-Gebiet bei Frankfurt am Main statt.

Modul 8: Kommunikation und Präsentation

- Kommunikation
- Präsentationen zielgruppengerecht durchführen
- Umgang mit schwierigen Teilnehmenden
- Vorbereitung auf die mündliche Prüfung

Zulassungsvoraussetzungen

Zur IHK-Prüfung wird zugelassen, wer

1. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf oder
2. eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis oder
3. eine mindestens fünfjährige Berufspraxis nachweist.

Die Berufspraxis muss inhaltlich wesentliche Bezüge zum Tätigkeitsfeld Einkauf haben. Die Prüfungszulassung sollte vor Lehrgangsbeginn mit der IHK geklärt werden. Die Anmeldung zur Prüfung obliegt den 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

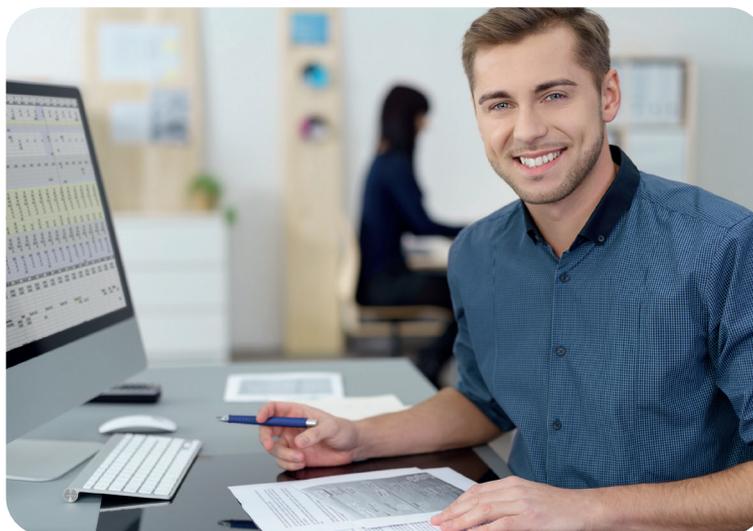
Data Analyst Procurement (BME)

NEU



BME-Online-Zertifikatslehrgang

Im Zeitalter der Digitalisierung bilden Daten das Fundament für unternehmerischen Erfolg. Die Rolle des Einkaufs ist dabei von entscheidender Bedeutung. In nahezu allen Branchen werden Fachleute benötigt, die dieses wertvolle „Kapital“ erschließen und gezielt einsetzen können. Als zentrale Schnittstelle zwischen Lieferanten und Unternehmen tragen Einkäufer maßgeblich dazu bei, die richtigen Datenquellen zu identifizieren, zu erschließen und optimal zu nutzen, um strategische Ziele des Unternehmens in die Praxis umzusetzen.



Dieser speziell für Einkäufer:innen konzipierte berufsbegleitende Zertifikatslehrgang wurde entwickelt, um praxisnah und anwendungsbezogen den betrieblichen Einkaufsprozess zu unterstützen. In diesem Lehrgang erwerben Sie fundierte Kenntnisse über die Grundlagen und Methoden der Data Analytics sowie deren innovative und wertschöpfende Anwendung in den Einkaufsprozessen.

Nach Abschluss des Lehrgangs sind Sie in der Lage, Ihr erworbenes Wissen unmittelbar in die Praxis umzusetzen und somit einen direkten Mehrwert für Ihr Unternehmen zu generieren.

Was ist das Besondere an diesem Lehrgang?

- + Keine Programmierkenntnisse erforderlich
- + Konzipiert zur Lösung der Herausforderungen des Einkaufsprozesses
- + Übertragung in Ihre Arbeitsprozesse mittels einkaufsbezogener Projektarbeiten
- + Komplett online vom eigenen PC-Arbeitsplatz / Mobile Office aus – ohne zusätzlichen Reise- und Verpflegungsaufwand
- + Berufsbegleitend in ca. 3 Monaten als Abendkurs
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen

Termine

Online-Abendkurs ab 05.02.2025

Lehrgangsbeginn: 05.02.2025

Lehrgangsende: 18.06.2025

Unterrichtszeiten: mittwochs* jeweils von 18.00 – 21.00 Uhr

Februar: 05.02.2025 + 19.02.2025 + 26.02.2025

März: 05.03.2025 + 19.03.2025 + 26.03.2025

April: 02.04.2025 + 11.04.2025 + 30.04.2025

Mai: 07.05.2025 + 21.05.2025 + 28.05.2025

Juni: 04.06.2025 + 11.06.2025 + 18.06.2025

*) Ausnahme: Freitag, 11.04.2025

Online-Abendkurs ab 02.09.2025

Lehrgangsbeginn: 02.09.2025

Lehrgangsende: 16.12.2025

Unterrichtszeiten: dienstags jeweils von 18.00 – 21.00 Uhr

September: 02.09.2025 + 09.09.2025 + 16.09.2025 +
23.09.2025 + 30.09.2025

Oktober: 07.10.2025 + 21.10.2025 + 28.10.2025

November: 04.11.2025 + 11.11.2025 + 18.11.2025 + 25.11.2025

Dezember: 02.12.2025 + 09.12.2025 + 16.12.2025

Teilnahmegebühr 2.490,- € zzgl. MwSt.



Zielgruppe

Dieser Lehrgang ist speziell für Einkäufer:innen aus verschiedenen Branchen konzipiert, die über grundlegende Kenntnisse im Umgang mit Daten und Datenverarbeitung verfügen. Es sind keine Programmierkenntnisse erforderlich, jedoch sollten Sie erste Erfahrungen im Umgang mit Daten, beispielsweise in Tabellenkalkulationsprogrammen wie MS-Excel, mitbringen.

Modul 1: Grundlagen der Data Analytics im Einkauf

- Aufgaben und Funktionen der Data Analytics im Einkauf
- Analytics-Werkzeuge verstehen und sicher anwenden
- Der ETL-Prozess: Daten automatisiert prozessieren

Modul 2: Interaktive Datenverarbeitung, Datenbanken und künstliche Intelligenz

- Flexible Workflowgestaltung und Benutzerschnittstellen
- Sicherer Umgang und Arbeiten mit Datenbanken
- Künstliche Intelligenz im Einkauf – Grundlagen und praktische Anwendungen

Modul 3: Dashboards und Reporting – Business Intelligence im Einkauf

- Aufgaben und Methoden von visueller Analyse und Reporting kennen
- Visualisierungen verstehen und richtig anwenden
- Dashboard Design und Storytelling

Modul 4: Das Datenprojekt – von der Planung zur Umsetzung

- Agiles Projektmanagement für flexible Datenprojekte
- Anforderungen und Ziele definieren
- Metriken und Projektkontrolle

Modul 5: Datenprojekte praktisch umsetzen

- Wissen über Data Analytics im beruflichen Kontext anwenden
- Das eigene Projekt: Unternehmensdaten auswerten und präsentieren
- Projektvorstellung – Präsentation der Projektarbeit

Zertifikatsprüfung

Am Ende dieses BME-Zertifikatslehrgangs wird ein lehrgangsinterner Online-Test durchgeführt. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist das Bestehen des Tests sowie eine Anwesenheit von mindestens 80 % der insgesamt 70 Unterrichtseinheiten.

Ihr Ansprechpartner für diesen Lehrgang



Alexander Sehr, Dipl.-Kfm.
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Tel. +49 (0)6196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

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)

BMÖ GmbH | Liechtensteinstraße 35/5 | 1090 Wien

Allgemeine Informationen

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung.

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10% Rabatt für den zweiten und alle weiteren 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.

Bildquelle: iStock.com/skynesher, shutterstock.com/Roman Samborskyi

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: _____