

**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

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

**Prof. Mag. Werner Dorfmeister**, Hewlett-Packard

**Dr. Marcus Einbock**, Quehenberger Logistics GmbH

**Dr. Silvia Eisele, MBA**, OMV Solutions GmbH

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

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

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

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

Wuhan, China

**Matthias Haberstroh**, ZF Friedrichshafen AG

**Univ.-Doz. Dr. Heinz Handler**

**Dr. Christian Haring**, AVL List GmbH

**Univ.-Lektor DI Oliver Hebler**

**DI Günther Jungkind**, JG consultinG

**Werner Kalbfuß**, Die Implementierer GmbH

**Dr. Michael Karrer**, ZF Friedrichshafen AG

**Michael Klemen**, Grassfish Marketing Technologies GmbH

**O.Univ.-Prof. Dr. Sebastian Kummer**, Institut für

Transportwirtschaft und Logistik, Wirtschaftsuniversität Wien

**Karl Mauerhofer**, Magna Steyr Fahrzeugtechnik AG & Co KG

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

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

**Mag. Barbara Peutz**, Communication Works

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

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

**Richard Schaller**, AT&S Asia Pacific Ltd.

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

**Miguel Suarez, MSc, MBA**

**Jürgen Unger, MBA**, Bundesbeschaffung GmbH

**Gregor van Ackeren**, van der Meer Gruppe GmbH

**Prof. Dr.-Ing. Andreas R. Voegele**, CON MOTO Consulting

Group GmbH

**Sylvia Völker, MSc, MBA**, Maresi Austria GmbH

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

**Prof. Dr. Michael Zeuch**, MZ-Managementberatung Beilstein



# 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 EINKAUFS-KNOW-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