

Qualifizierungsprogramm Einkauf und Materialwirtschaft 2010



Veranstaltungsprogramm Sommer/Herbst 2010

- Neu im Programm**
- 9 aktuelle Themen
 - 2 neue Tagungsorte
 - MBA
 - Internationale Events

Bildungsoffensive 2010

BME
akademie
BME Akademie GmbH

BMO
AKADEMIE

EINKAUFEN VERSTEHEN – *VERSTEHEN EINZUKAUFEN!*

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

sowohl der vom BME publizierte Einkaufsmanager Index (EMI), der die Wirtschaftsdaten wie Auftragslage, Bestände, Preisentwicklungen und Lieferfristen der Schlüsselbranchen der deutschen Industrie zur Grundlage hat als auch der PMI, der vergleichbare Index aus den USA zeigen seit einigen Monaten eine stetige, gar nicht so langsame Aufwärtsentwicklung der deutschen und US-Konjunktur. Österreich, als stark an die internationale Entwicklung gekoppeltes Land, weist ähnliche Indikatoren auf. Gespräche mit CPO's wachstumsprägender Branchen bestätigen diesen Aufwärtstrend.

Noch mal davon gekommen? Es ist zu hoffen, wissen werden wir es Ende 2010/Mitte 2011, wenn die diversen öffentlichen Stützprogramme aus- und die öffentlichen wie privaten Konsolidierungsprogramme angelaufen sind.

Das Zusammenwirken von CPO mit dem CFO, das gebündelte Wissen über Märkte und Lieferanten sowie Maßnahmen, Lieferanten zu stabilisieren und das Unternehmen zu sichern sind auch 2010 Erfolgsgaranten. **Die Fachtagung „CFO und CPO als Winnig Team im Lieferantenmanagement** greift dieses besonders aktuelle Thema auf.

Neue Themen wie die Messung der Performance im Einkauf, Internationale Verhandlungsstrategien sowie weitere topaktuelle Themen finden Sie hier im vorliegenden Sommer/Herbst Programm.

Wir hoffen, mit diesem zweiten Katalog der Programmpäsentation der neuen europäischen Bildungskoooperation BMÖ und BME auch **für Sie und Ihren Einkauf das passende Angebot** zu haben.

Für Ihren Vorsprung in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik!



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



Dr. Holger Hildebrandt
Hauptgeschäftsführer des BME e.V.

Terminübersicht

Seminar	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
Umsetzung der EU-Dienstleistungsrichtlinie	07. Wien			06. Innsbruck			
Basiswissen Einkauf	14.-15. Graz				4.-5. Wien		
Einkaufsprozess	24. Wien					09. Graz	
Gewinnorientierte Einkaufsverhandlungen		08.-09. Graz					06.-07. Wien
Interkulturelle Einkaufsverhandlungen	16. Wien						
Jahreszielsetzungen		1. Linz			28. Wien		
Einkaufserfolge messen und präsentieren	24.-25. Wien				19.-20. Linz		
Strategischer Einkauf	23. Wien					08. Graz	
Einkauf von Marketingleistungen							
Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz	16. Wien				29. Graz		
Lieferantenmanagement in der Praxis						24.-25. Wien	

Umsetzung der EU-Dienstleistungsrichtlinie

Seminarziel

Die Vorteile der Dienstleistungsrichtlinie erkennen und die neuen Möglichkeiten im E-Government nutzen.

Zielgruppe

KMUs mit qualifizierten Dienstleistungen, wie Unternehmensberater, technische Büros, Exportberater, aber auch Handelsunternehmen, gewerbliche Produktionsbetriebe im grenznahen Bereich usf.

Methodik

Fallstudien, Berichte, Simulationen, „sow-cases“, praktische Übungen, Beratung bei der Entwicklung individueller Lösungen

Seminarinhalt

Am 28.12.2009 trat die Europäische Dienstleistungsrichtlinie in den 27 Mitgliedsländern sowie in Island, Liechtenstein und in Norwegen in Kraft. Im Zentrum steht die Erleichterung von Unternehmensgründungen sowie der Abbau bürokratischer Hemmnisse bei der grenzüberschreitenden Erbringung von Dienstleistungen aller Art mit Einschluss des Handels. Ausländische Unternehmen haben einen umfassenden Anspruch auf on-line-Information sowie die Erledigung aller Anfragen und Anträge über einen so genannten „Einheitlichen Ansprechpartner“.

Die Nutzung dieser E-Government-Dienste wird seitens der EU durch ein „Internal-Market-Information-System“ (IMI) gefördert, das die Zusammenarbeit der Behörden, etwa bei der Anerkennung von Berufsqualifikationen, Übersetzung von Urkunden, Bescheiden udgl. unterstützt. Im Vorfeld der Umsetzung haben sich die EU-Staaten verpflichtet, den eigenen Normenbestand zu bereinigen und sämtliche Verfahren zu bündeln. Wird eine Bewilligung nicht fristgerecht erteilt, gilt eine Genehmigungsfiktion.

Die wichtigsten Exportpartner Österreichs haben machtvolle Internetportale geschaffen, um den gewaltigen Herausforderungen im E-Government zu entsprechen. Experten betonen den enormen Zeitgewinn durch Verfahrenskonzentration und elektronische Abwicklung. Die ersten Erfahrungen bestätigen die Einschätzung der Experten, dass über 90 Prozent der Kosten für Amtswege entfallen. Wie diese neuartigen Instrumente für Exporteure am besten genutzt und welche neuen Marktchancen eröffnet werden können, soll mittels Fallstudien vermittelt werden. Was bringt E-Government im europäischen Dienstleistungsverkehr?

Referent

Dr. Harald Steindl

Termin

07.06.2010 Wien
06.09.2010 Innsbruck

Dauer

09.30 - 17.00 Uhr

Teilnahmegebühren

595,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder
645,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Basiswissen Einkauf

Seminarziel

Sie lernen die Grundlagen im Aufgabenbereich des Einkaufs und der Beschaffung kennen. In diesem Seminar erhalten Sie 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 Vorgangsweise werden behandelt.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter, die sich mit der Aufgabenstellung und den Werkzeugen bzw. den Methoden des Einkaufs systematisch vertraut machen wollen, insbesondere Mitarbeiter, die die Aufgaben im Einkauf neu übernehmen oder in den Einkauf wechseln wollen.

Methodik

- Abfrage der Erwartungen
- Vortrag
- Gruppenarbeiten
- Praktische Übungen
- Gruppendiskussionen

Seminarinhalt

Bedeutung und Funktion der Beschaffung

- Erwartungen an den Einkäufer
- Funktionen der 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

Lieferantenmanagement

- Lieferantenbewertung
- Lieferantencontrolling
- Kennzahlen/Balanced Score Card

Werkzeuge des Einkaufs

- ABC/XYZ-Analyse
- Potenzialanalyse
- Kalkulation
- Lieferanten- und Produktportfolio
- Einführung in die Wertanalyse
- Wesentliche Vertragsarten

Referenten

Dimitrios Koranis

Termin

14. - 15.06.2010 Graz
04. - 05.10.2010 Wien

Dauer

1. Tag: 09.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

Teilnahmegebühren

995,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder
1.095,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Einkaufsprozess

Seminarziel

Das Seminar analysiert den gesamten Einkaufsprozess mit seinen Einzelschritten, wobei schwerpunktmäßig die Möglichkeiten der Optimierung aufgezeigt werden. Auch Querschnittsthemen wie Maverick Buying, Prozessmanagement im Einkauf werden behandelt.

Zielgruppe

Einkäufer, Einkaufsleiter, Einkaufsgruppenleiter, Leiter Materialwirtschaft

Methodik

Vorträge, Gruppenarbeiten

Seminarinhalt

- **Die Bedeutung des Einkaufs in Zeiten der Wirtschaftskrise**
- **Implementierung einer Einkaufsorganisation unter Festlegung der Teilprozesse der Einkaufsfunktion**
- **Prozessmanagement im Einkauf und dessen Bedeutung als Basis der Prozessoptimierung**
- **Optimierung der Schnittstellen des Einkaufsprozesses**
- **Einkauf ohne die „Einkaufsabteilung“ – wie ich Maverick Buying verhindern kann**
- **Reporting im Einkauf**

Referenten

Dr. Silvia Eisele

Termin	Dauer	Teilnahmegebühren
24.06.2010 Wien	09.30 - 17.00 Uhr	595,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder
09.11.2010 Graz		645,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Gewinnorientierte Einkaufsverhandlungen

Seminarziel

Die Teilnehmer sind in der Lage, eigenständig zielorientierte Verhandlungen zu führen, mit dem Ziel langfristige und profitable Partnerschaften zu entwickeln. Sie erhalten die Gelegenheit, in praxisnahen Rollenübungen, auf Wunsch mit Videoaufzeichnung, ein qualifiziertes Feedback zu erhalten und konkret an ihrer Leistungssteigerung zu arbeiten.

Zielgruppe

Mitarbeiter aus dem Einkauf mit ersten Berufserfahrungen, die ihr Verhandlungswissen erweitern, aber auch langjährige Einkäufer, die ihr Wissen auffrischen, ihre Effizienz steigern und bessere Verhandlungsergebnisse erzielen wollen.

Methodik

Wechsel zwischen fachlichem Input, praxisorientierten Übungen und Beispielen, Training durch Rollenübungen mit Videoaufzeichnung und Feedback

Seminarinhalt

Bausteine des Verhandlungserfolges

- Welche Voraussetzungen muss der Einkäufer erfüllen, um die Interessen seines Unternehmens bestmöglich zu erfüllen?
- Wo sind die wesentlichen Ansatzpunkte der Verhandlungsführung?

Grundlagen partnerschaftlicher Verhandlungsführung

- Typischer Verhandlungsablauf
- Anreize aus dem Harvard-Konzept

Preise verhandeln

- Wie senkt man geschickt Einkaufspreise?
- Tricks und Sprachmuster, die Ihnen dabei helfen

Verhandelbare Elemente

- Welche Konditionen lassen sich außerdem noch zum Nutzen des eigenen Unternehmens verhandeln?
- Wir erstellen einen gewinnbringenden, auf Sie zugeschnittenen Verhandlungs-„Spickzettel“
- Neue Anreize für die Verhandlungsführung aus den unterschiedlichsten Branchen und Firmen

Grundlagen der Gesprächsführung in Verhandlungen

- Praxisgerecht angewandte Fragetechnik
- Den roten Faden beibehalten
- Best Practice Erfahrungsberichte „Wie gelingt es in der Praxis?“
- Lösungsvorschläge für die persönlichen Verhandlungssituationen

Beziehungsebene und ihre Auswirkung auf den Verhandlungserfolg

- Wie man eine professionelle Lieferantenbeziehung pflegt
- Wie Sie bessere Verhandlungsergebnisse durch diese Beziehung erzielen
- Wann geht die Beziehung zu weit? Professionelle Nähe und Distanz

Vermeidung von Erfolgskillern in der Verhandlung

- Was sind die typischsten Erfolgskiller in der Einkaufspraxis?
- Tipps, um die Erfolgskiller ohne großen Aufwand zu vermeiden

Checkliste zur Vorbereitung auf Verhandlungen mit Lieferanten

- Angemessene, rationelle Vorbereitung
- Entscheidende Gedanken vor Verhandlungsbeginn

Wahl der richtigen Strategie und Taktik

- Welche Strategie bietet sich je nach Marktbedeutung an?
- Wo liegen Gefahren verborgen?

Praxisorientierte Rollenübungen – Nach Wunsch der Teilnehmer

- Anhand von selbst mitgebrachten Verhandlungssituationen
- Anhand von vorbereiteten Situationen
- Abhängig von Gruppengröße und dem Teilnehmerwunsch auch mit Videofeedback

Referent

Urs Peter Altmannsberger

Termin

08.-09.07.2010 Graz
06.-07.12.2010 Wien

Dauer

1. Tag: 09.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

Teilnahmegebühren

995,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder
1.095,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Interkulturelle Einkaufsverhandlungen

Seminarziel

In diesem Seminar erlernen Sie, sich für interkulturelle Verhandlungen strategisch und taktisch richtig vorzubereiten. Ziel dieses Seminars ist eine Sensibilisierung für interkulturelle Unterschiede zu erarbeiten und Erfolgsstrategien mit verschiedenen Verhandlungsstilen einzelner Nationen zu analysieren. Neben theoretischen Blocks stehen viele Fallbeispiele aus der Praxis zur Verfügung.

Ihr Nutzen

Effizientere Marktöffnung und Vermeidung von Zahlung von meist erheblichem Lehrgeld.

Zielgruppe

Einkaufsprofis, die überzeugt sind, dass man immer zusätzliche Erkenntnisse und Erfahrungen gewinnen kann, es bei jeder Verhandlung Verbesserungspotenziale gibt und auch interdisziplinäre Diskussionen mit anderen Branchenkollegen schätzen. Junge Einkäufer, die durch das Erlernen von Grundtechniken entsprechende Verhandlungssicherheit für den internationalen Zukauf gewinnen möchten.

Methodik

Fachvorträge, Fallbeispiele Best practice, Behandlung individueller Probleme der Teilnehmer, Verhaltensweisen, Empfehlungen

Seminarinhalt

- **Strategische Vorbereitung auf Gespräche**
- **Sensibilisierung für interkulturelle Verhandlungen**
- **Verhandlungspsychologie**
- **Taktik des Verhandeln**
- **Verhandeln mit Gruppen**
- **Verhandlungstechniken (NLP)**
- **Interkulturelle Besonderheiten in der Methodik**
- **Interkulturelle Überraschungen**
- **Ergebnissicherung und Nachbereitung**

Referent

Dr. Rudolf Pinter

Termin
16.06.2010 Wien

Dauer
09.30 - 17.00 Uhr

Teilnahmegebühren
595,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder
645,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Wie Sie Jahresziele mit Ihren Mitarbeitern vereinbaren und in Kennzahlen abbilden

Seminarziel

Das Seminar stellt den Prozess der Zieldefinition im Rahmen des Mitarbeitergesprächs unter Verwendung von einkaufsrelevanten Kennzahlen dar und vermittelt den TeilnehmerInnen einen Überblick zu Basissystemen der Kennzahlengewinnung und zu den Einflussfaktoren der Kennzahlendefinition. Die relevanten Kennzahlen zur Leistungsbeurteilung bzw. Messung der Zielerreichung wurden in Arbeitsgruppen diskutiert und sind bekannt.

Ihr Nutzen

Vermittlung von praxisbewährten Methoden und Techniken für:

- Zielvereinbarungen mit Mitarbeitern
- Vereinbarung von qualitativen und quantitativen Jahreszielen
- Abbildung von Jahreszielen durch definierten Kennzahlen
- Führung von Zielsetzungsgesprächen

Zielgruppe

Einkäufer, Einkaufsleiter, Einkaufsgruppenleiter, Leiter Materialwirtschaft

Methodik

Vorträge, Gruppenarbeiten

Seminarinhalt

- **Führen von Zielvereinbarungen als Bestandteil des Zielbildungsprozesses im Unternehmen**
- **Das Mitarbeitergespräch – Vorbereitung, Führen, Nachbearbeitung**
- **Kennzahlen zur Leistungsbeurteilung/Messung der Zielerreichung**
- **Kriterien der Kennzahlen- und Berichtsdefinition**
- **Basissysteme der Kennzahlengewinnung**
- **Einflussfaktoren der Kennzahlendefinition und deren Folgen auf die Zielvereinbarung**
- **Unterschiedliche Kennzahlen für unterschiedliche Einkäufer**

Referent

Dr. Silvia Eisele

Termin

01.07.2010 Linz
28.10.2010 Wien

Dauer

09.00 - 18.00 Uhr

Teilnahmegebühren

595,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder
645,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Einkaufserfolge messen und präsentieren

Seminarziel

Die Einkaufsleistung messen und steuern und Einkaufserfolge konsequent herbeiführen – diese Thematik steht im Mittelpunkt einer professionellen Erfolgsmessung im Einkauf. Sie erlernen, wie Sie attraktive Erfolgspotenziale im Einkauf gezielt und systematisch aufspüren, diese Potenziale mit den richtigen Maßnahmen umsetzen und mit den geeigneten Kenngrößen die Leistung des Einkaufs im Unternehmen kommunizieren und vermarkten.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Materialwirtschaft und Controlling, welche die Leistungen des Einkaufs planen, steuern und vermarkten wollen.

Methodik

Vortragseinheiten, Gruppenarbeiten, Diskussionen, Checklisten, interaktive Workshopelemente

Seminarinhalt

Grundlagen des Einkaufscontrollings

- Erfolgsmessung: Zukunftssicherung statt Vergangenheitsbewältigung
- Überblick: Aufgaben und Ziele des Einkaufscontrollings
- Der Wertmaßstab der Einkaufsleistung: Vom ROI- zum Economic Value Added-Ansatz

Kennzahlen im Einkauf

- Methoden und Werkzeuge zur Ermittlung von Kennzahlen
- Basiskennzahlen zur Charakterisierung der Einkaufsfunktion
- Intelligente Kennzahlensysteme: Entwicklung der richtigen Frühindikatoren

Strategische Performance: Ermittlung der strategischen Leistungsgrößen

- Procurement Scorecard: Die Methodik der Balanced Scorecard im Einkauf
- Portfoliotechniken: Identifizierung und Ableitung der richtigen Einkaufsstrategien
- Innovationsmanagement: Integration des Einkaufs-Know-how in die Produktentwicklung
- Früherkennung von Chancen und Risiken einer Einkaufsstrategie
- Kennzahlen zum Management der Einkaufsstrategien aus der Praxis

Operative Performance: Messung der operativen Einkaufsleistung

- Kostenmanagement: Die Planung der operativen Einkaufserfolge
- Die Weichen für den Einkaufserfolg stellen: Ausschreibung und Angebotscontrolling
- Die Kostentreiber erkennen: Preisstrukturanalyse und Lieferantenkalkulation
- Gesamtkostenrechnung: Professionelle Grundlage für Make-Or-Buy-Entscheidungen
- Kennzahlen zur Bewertung von Einkaufserfolgen, Einsparungen und Einkaufsleistungen

Bewertung der Qualität der Einkaufsprozesse

- Grundlagen der Prozess- und Prozesskostenanalyse
- Analyse der Kernprozesse des Einkaufs
- Optimierung des Produktentstehungsprozesses
- Nicht ohne Einbindung des Einkaufs: Maverick Buying weitestgehend verhindern
- Kennzahlen zur Bewertung der Prozessleistung und der Einkaufseffizienz

Evaluierung der Lieferantenleistung

- Analyse und Ableitung geeigneter Lieferantenstrategien
- Auswahl adäquater Kennzahlen zur Lieferantenbewertung
- Konsequente Lieferantenentwicklung durch Monitoring der Lieferantenleistung

Performancereporting: Effizientes Berichtswesen des Einkaufs

- Einkaufsberichtserstattung: Kundengerecht – das Wesentliche auf den Punkt!
- Einkaufscontrollingsysteme: Muss es gleich ein Business Warehouse sein?
- Die professionelle Gestaltung des Einkaufsreports
- Tue Gutes und rede darüber“: Den Einkauf intern vermarkten

Referent

Andreas Stollenwerk

Termin

24. - 25.06.2010 Wien
19. - 20.10.2010 Linz

Dauer

1. Tag: 09.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

Teilnahmegebühren

995,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder
1.095,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Strategischer Einkauf

Seminarziel

Die TeilnehmerInnen 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. Die TeilnehmerInnen lernen, wie Sie den Einkauf kundenorientiert managen, Strategien erfolgreich entwickeln und umsetzen.

Ihr Nutzen

Effizientes erkennen von Einsparpotenzialen.

Zielgruppe

EinkaufsmitarbeiterInnen, die in strategischen Funktionen arbeiten oder in den strategischen Einkauf wechseln werden.

Methodik

Lernaktiver Workshop, Vorträge, Erfahrungsaustausch, Musterbeispiele, Gruppendiskussion, praktische Übungen;

Seminarinhalt

Einkauf – Wertbeitrag zum Unternehmenserfolg

- Bedeutung und Funktion des Einkaufs im Unternehmen
- Organisation des Einkaufs
- Einbindung in die Prozesskette
- Einkauf aus ganzheitlicher Sicht

Analyseinstrumente zur Potenzialermittlung Kostenreduktion

- Einkaufsziele
- Portfolioanalysen
- Quantifizierung/Zeithorizont

Strategien im Einkauf

- Strategische Instrumente
- Strategischer Steckbrief
- Einkaufsgrundsätze
- Sourcing-Strategien

Praxis der Einkaufsarbeit

- Marketing im Einkauf
- Erarbeitung von Konzepten
- Operative Umsetzung
- Lieferantenmanagement
- Lieferantensuche und Selektion
- Lieferantenentwicklung
- Lieferantenbewertung
- Total cost of ownership

Global Sourcing

- Internationale Beschaffungsregionen
- Verhandlungen unter Berücksichtigung kultureller Unterschiede:
 - Europa
 - Ostblock
 - Ferner Osten
 - Südamerika

Referent

Dr. Rudolf Pinter

Termin

23.06.2010 Wien
08.11.2010 Graz

Dauer

09.30 - 17.00 Uhr

Teilnahmegebühren

595,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder
645,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Einkauf von Marketingleistung

Seminarziel

In diesem Seminar lernen Sie, welche Möglichkeiten Sie haben, den Einkauf von Marketingleistungen mit Fokus auf Agenturleistungen zu optimieren. Sie erfahren, wo wesentliche Optimierungspotenziale im Marketingeinkauf liegen und wie Sie diese heben. Sie lernen, wie Sie die passende Marketingagentur finden, wie Sie zielführend ausschreiben, wie Sie die Angebote vergleichen und auswerten. Sie lernen außerdem verschiedene Vergütungsmodelle kennen und erfahren, welche wesentlichen rechtlichen und vertragsrelevanten Aspekte zu beachten sind. Zahlreiche Praxisbeispiele veranschaulichen die Seminarinhalte und liefern Ihnen praktische Tipps für Ihre Arbeit.

Zielgruppe

Mitarbeiter und Fachkräfte aus den Bereichen Einkauf und Marketing, die mit der Beschaffung von Marketingleistungen, besonders Agenturleistungen betraut sind.

Methodik

Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Checklisten, Bewertungsmatrix

Seminarinhalt

Der Markt für Marketingleistungen:

Ein kurzer Überblick

- Begriffe und Definitionen – Kleines Marketing-Glossar
- Kreativ- versus Nicht-Kreativleistungen
- Marketingleistungen: Messen, Events, (neue) Medien, Corporate Design/Corporate Identity, Direktmarketing, Callcenter, Drucksachen, Werbemittel, Kreativ-/Agenturleistungen etc.
- Commodity-Definition

Kostenaspekte und Optimierungspotenziale

- Interne Bedarfsbestimmung – Welche Marketingleistungen werden beschafft? Und von wem?
- Wo liegen (versteckte) Kosten?
- Abstimmung interner und externer Prozesse
- Erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Fachabteilung (Marketing)
- Auftragsbündelung – So gelingt sie beim Einkauf von Marketingleistungen
- Vermeidung von Maverick Buying als wesentliches Element

Die richtige Marketingagentur: So findet man sie

- Die Landschaft der Marketingagenturen: Agenturvielfalt, Leistungsspektrum, Agenturprofile
- Vorauswahl: Ermittlung der Profile und Stärken der Agenturen
- Der Ausschreibungsprozess
- Die exakte Definition der ausgeschriebenen Leistung – So erhalten Sie klare Angebote und vermeiden Aufschläge und Nachverhandlungen
- Auswahlkriterien – Welche sind wichtig und brauchbar?
- Angebotsvergleich und Auswahl der Agentur
- Entscheidungsfindung: Probeauftrag oder Wettbewerbspräsentation?

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Marketingagentur

- Effektives Lieferantenmanagement
- Sichtweise der Agentur
- Typische Schwierigkeiten und Lösungsvorschläge
- Der richtige Umgangston mit Agenturen
- Briefings als wichtige Grundlage für eine gute Zusammenarbeit: Aufgabe, Ziel, Inhalt und Aufbau des Briefings
- Informationen, die die Agentur haben muss, kann oder besser nicht haben sollte

Erfolgsmessung und Vergütung von Agenturleistungen

- So kalkuliert die Marketingagentur
- Definition und Gewichtung von Leistungskriterien – Wann hat eine Agentur gut gearbeitet?
- Messbarkeit von Agenturleistungen – Bewertung von Agenturen
- Regelmäßiges Feedback über die (Un-)Zufriedenheit
- Verschiedene Vergütungsmodelle: Pauschalhonorare, aufwandsbezogene und erfolgsabhängige Vergütung, Provisionen etc.
- Tipps für die Verhandlung mit der Agentur

Umgang der Marketingagenturen mit Subkontraktoren

- Hat der Einkauf Einflussmöglichkeiten auf die Auswahl der Subkontraktoren?
- Sicherung der Qualität
- Direkte Verhandlung mit dem Subkontraktor – Sinnvoll?

Einige rechtliche Aspekte bei der Beschaffung von Marketingagenturleistungen

- Urheberrecht, Lizenzrecht
- Geheimhaltungsvereinbarung
- Optimale Absicherung von Nutzungsrechten
- Möglicher Vertragsaufbau
- Wichtige Vertragsbestandteile
- Einbindung von Subkontraktoren

Referent

Andrea Münch

Termin

xx.xx.2010 Wien
xx.xx.2010 Linz

Dauer

1. Tag: 09.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

Teilnahmegebühren

995,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder
1.095,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Rechtsfragen Lieferanteninsolvenz

Seminarziel

Infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise sehen sich täglich weitere Unternehmen großen Schwierigkeiten gegenüber. Die Unternehmen haben durch die Kreditklemme große Schwierigkeiten bei der Refinanzierung; zugleich brechen ihnen die Aufträge weg. Ein Teufelskreis! Experten erwarten, dass die Zahl der Firmeninsolvenzen in 2009 weltweit stark zunehmen wird. Damit entsteht für Sie als Einkäufer das Risiko, dass wichtige Lieferanten ausfallen. Neben den sich daraus ergebenden Versorgungsproblemen, müssen Sie sich jetzt vor allem auch gegen rechtliche Risiken einer drohenden oder eingetretenen Lieferanteninsolvenz absichern. Was passiert, wenn Ihr Lieferant insolvenzgefährdet ist oder das Insolvenzverfahren bereits läuft?

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Leiter Einkauf, Leiter Materialwirtschaft, Strategische Einkäufer und Mitarbeiter im Bereich Einkauf, die Aufgaben im strategischen Beschaffungsmanagement übernehmen und sich mit rechtlichen Fragestellungen auseinandersetzen. So wie an all diejenigen, die auf das Thema Lieferanteninsolvenz bestmöglich vorbereitet sein wollen.

Methodik

Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Checklisten

Seminarinhalt

Insolvenzrecht: Die wichtigsten gesetzlichen Regelungen

- Österreichische und internationale Regelungen
- Unterschiedliche Konstellationen zwischen Lieferant und Einkauf

Bedeutung des Konkursverfahrens für offene Bestellungen

- Überblick über den Ablauf des Konkursverfahrens
- Wie sich die Verfahrenseröffnung auf offene Bestellungen auswirkt
- Ihre Rechte und Pflichten als Gläubiger im Konkursverfahren

Professioneller Umgang mit dem insolventen Lieferanten und dem Masseverwalter

- Wie Sie die eigenen Interessen im Konkursverfahren wahren
- Welche Vereinbarungen kann ich in der Insolvenz des Lieferanten treffen?

Leistungsausfall des Lieferanten und wie Sie damit umgehen

- Möglichkeiten zur außergerichtlichen Einigung
- Erwirkung eines rechtlichen Titels

Beendigung bestehender Lieferverträge

- Ansprüche des Lieferanten und Ansprüche gegen den Lieferanten
- Das Wahlrecht des Masseverwalters
- Vertragliche Möglichkeiten zur Absicherung im Ernstfall

Eigentumsvorbehalt – was gilt bei Insolvenz?

- Optimale Absicherung des Eigentums
- Anzuwendendes Recht und Gerichtsstand

Absicherung von Werkzeugen und bereitgestelltem Material

- Voraussetzungen, um Herausgabe von Werkzeugen oder Material zu verlangen
- Wann geht das Eigentum am Werkzeug über?
- Was passiert mit Material, das bereits teilweise verarbeitet wurde?

Der Lieferant in Schwierigkeiten – ab wann muss der Einkauf handeln?

- Was ist eine insolvenzrechtlich relevante Krise?
- Welche Risiken bestehen?
- Wie vermeide ich diese Risiken?

Risikominimierung schon bei Vertragsschluss

- Risikofaktoren in bestehenden Verträgen erkennen
- Klausel- und Vertragsbeispiele zur optimalen Absicherung Ihrer Rechte
- Checkliste für Ihre Einkaufsverträge

Referent

Dr. Stefan Gurmann

Termin

16.06.2010 Wien
29.10.2010 Graz

Dauer

09.30 - 17.00 Uhr

Teilnahmegebühren

595,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder
645,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Effektives Lieferantenmanagement in der Praxis

Seminarziel

Im Spannungsfeld zwischen Preis, Qualität und Versorgungssicherheit bestimmen Ihre Lieferanten ganz wesentlich den Unternehmenserfolg. Lernen Sie Herangehensweise sowie Best Practises und holen Sie sich konkrete Tipps zum Aufbau einer für Sie optimalen Lieferantenbasis.

Zielgruppe

EinkaufsleiterInnen, strategische FacheinkäuferInnen und alle Verantwortlichen für strategische Bezugsquellen und Zulieferqualität auf den nationalen und internationalen Beschaffungsmärkten.

Methodik

Präsentation mit Diskussion, Best-Practice Beispiele, Checklisten, Gruppenarbeit und kollegiale Beratung

Seminarinhalt

Beschaffungsmarkt und Lieferantenmanagement im Kontext

- Strategische Bedeutung der richtigen Marktpartner
- Einkaufsstrategische Voraussetzungen und Strategieentwicklung
- Ziele und Regeln der Lieferantenbewertung und des Lieferantenmanagements
- Lieferanten als Herausforderung: Partner und/oder Gegner?
- Warum ist ein Lieferantenmanagement unverzichtbar?

Informationsgewinnung: Lieferantenanalyse und -beobachtung

- Beschaffungsmarktforschung: Aufgaben, Ziele und Erfolgsfaktoren
 - Welche Informationen können Sie effizient nutzen
 - Branchendienste, Geschäftsberichte, Messen
 - Einkaufsreisen, internationale Einkaufsbüros
 - Lieferantenrecherche unter Einsatz des Internets
 - Webkataloge, Suchmaschinen, Marktplätze
 - Procurement Page, Portale

Akquisition von leistungsfähigen Lieferanten

- Wie Sie leistungsfähige Lieferanten finden und binden
- Welche Anforderungskriterien müssen Sie berücksichtigen?
- Regionale und internationale Anfragestrategien
- Worauf Sie bei der Auswahl, Zertifizierung und Zulassung neuer Lieferanten achten müssen

Effiziente Bewertung und Entwicklung der Lieferanten

- Lieferantenbewertung im Vorfeld der Geschäftsbeziehungen
- Wie Sie die Leistung und Qualität Ihrer Lieferanten umfassend bewerten können
- Ermittlung und Bewertung von Lieferantenleistungen und Gesamtkosten
- Best Practice-Beispiele

Kostenstrukturen der Lieferanten effektiv analysieren

- Kostenanalyse
- Referenzkalkulationen
- Kalkulationsansätze
- Preisstrukturanalyse (PSA)

Interaktive Gruppenarbeit: Beispiellieferant aus Teilnehmergruppe

- Bewertung von Unternehmensdaten und der Ist-Situation
- Ableiten eines Stärken- und Schwächenprofils
- Erstellung von Maßnahmen und Vorgehensempfehlung
- Bewertung einfacher Merkmale und Indikatoren während des Lieferantenbesuchs

Checklisten zur Bewertung und Potenzialgewichtung verschiedener Bereiche

- Produktion und Materialfluss
- Qualität und Regelkreis
- Planung und Steuerung
- Instandhaltung und Maschinenverfügbarkeit

Lieferantenrisiken rechtzeitig erkennen und bewerten

- Leistungsverbesserungen: Zieldefinition, Umsetzungspläne und effiziente Fortschrittskontrolle
- Wie Sie eine Lieferantendominanz vermeiden können
- Effiziente Maßnahmen zur Verhinderung eines Lieferantenausfalls

Referent

Dipl.-Ing. Volker Pötzelberger

Termin

24. - 25.11.2010 München

Dauer

1. Tag: 09.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

Teilnahmegebühren

995,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder
1.095,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Certified Professional Purchasing Expert

Mit dem 3-stufigen CPPE-Programm zum zertifizierten Einkaufsprofi!

Das CPPE-Programm umfasst 3 aufeinander aufbauende, jeweils 10-tägige, in sich abgeschlossene Lehrgänge. Sie können je nach Bedarf und Vorkenntnissen einzeln oder als Gesamtweiterbildung gebucht werden.

Grundlagen professioneller Einkaufsarbeit – Basic

Inhalte:

- Kompetenz-Zentrum Einkauf
- Einkaufsverfahren und Einkaufsabwicklung
- Arbeitstechniken im Einkauf
- Team- und Projektarbeit im Einkauf
- Material- und Beständewirtschaft als Wertmanagement des Unternehmens
- Beschaffungslogistik
- Kennzahlen im Einkauf & Einkaufscontrolling
- E-Sourcing & E-Procurement
- Verhandlungs- und Teamkompetenz
- Rechtsgrundlagen im Einkauf

Termine CPPE 1

Modul 1: 18. - 22.10.2010
Modul 2: 22. - 26.11.2010

Teilnahmegebühren

2.540,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder
2.850,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Kompetenz im Einkauf professionell einsetzen – Advanced

Inhalte:

- Betriebswirtschaftliche Hebelwirkung und Wertbeitrag des Einkaufs zum Unternehmenserfolg
- Wertschöpfungsketten und Zukaufsstrategien – Supply-Chains gestalten
- Einkaufs- und Beschaffungsprozesse, prozessorientierte Einkaufsorganisation
- Strategisches und operatives Lieferantenmanagement
- Spendmanagement
- Angewandte Betriebswirtschaft für EinkäuferInnen
- Einkaufsgovernance und Einkaufsperformance
- Global Sourcing und Procurement
- Projektmanagement im Einkauf
- IT-Recht für EinkäuferInnen

Termine CPPE 2

Modul 1: 03. - 07.05.2010
Modul 2: 27.09. - 01.10.2010

Teilnahmegebühren

2.540,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder
2.850,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Expertenwissen in Einkauf & Supply-Chain-Management kompetent einsetzen – High Performance

Inhalte:

- Das Konzept des Supply-Chain-Managements
- BWL-Grundlagen im SCM – Wertschöpfungspotenziale in der Kunden-Lieferantenbeziehung
- Strategischer Einkauf und Wertschöpfungskette
- Best-Practise & Triple-A-Einkauf
- Supply-Chain und Network-Management (SNM)
- E-Supply-Chain
- SCM-Controlling & Balanced-Score-Card im Supply-Chain-Management
- Emotionale Kompetenz

Termine CPPE 3

Modul 1: 07. - 11.06.2010
Modul 2: 08. - 12.11.2010

Teilnahmegebühren

2.540,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder
2.850,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Alle Lehrgänge des Certified Professional Purchasing Expert-Programms dauern 10 Tage und sind in zwei – je fünftägige – Blöcke geteilt.

Der MBA für Ihren Karrieresprung

Strategischer Einkauf, Optimierung entlang der Wertschöpfungskette und ein leistungsfähiges, effizientes Supply Chain Management wird zum zentralen Thema für Unternehmen im globalen Wettbewerbsumfeld. Der Einkauf ist strategisches Instrument des Unternehmens um sich Vorteile im Wettbewerb zu sichern. Von der Produktentwicklung bis zum Verkauf – der für das Unternehmen gewinnbringende Einkauf ist ein unverzichtbarer Wettbewerbsfaktor. Daher Ausbildung für die Zukunft: MBA – General Management – Strategic Purchasing & Supply Chain Management

Das Ganze sehen – Das Spezielle wissen

Zwei Ausbildungs-Säulen tragen den MBA als einzigartige Wissens- und Bildungskombination:

- General Management
- Strategic Purchasing & Supply Chain Management

Sie bieten die verschiedenen Möglichkeiten, umfassendes Expertenwissen für die Zukunft in einem der herausfordernden Unternehmensbereiche der Zukunft, in Einkauf & Supply-Chain Management erfolgreich einzusetzen.

Nutzen für den Teilnehmer:

- Anwendungsorientierte Berufsqualifikation mit international anerkanntem akademischen Abschluss
- Wissensvorsprung in einem dynamischen Fachgebiet
- Zugang zu internationalen Expertennetzwerken

Nutzen für das Unternehmen:

- Fundiertes aktuelles Anwendungswissen zur Umsetzung in konkreten betrieblichen Aufgabenstellungen
- Internationaler Best-practise Transfer
- Sicherung effizienter Prozesse
- Nachweisbar ergebniswirksame Kostensenkungen

Zielgruppen

Personen die

- im Einkauf tätig sind und sich weiter qualifizieren möchten
- die einen Karrierewechsel oder Karrieresprung planen
- Einkaufsleiterinnen und Einkäufer sind und auf einige Jahre Berufserfahrung blicken
- Leiter im Supply-Chain-Management sind
- die qualifizierte Mitarbeiter in Entwicklung, Produktion, Technik sind und Ihr Wissen erweitern
- die sich im zukünftige immer mehr gefragten strategischen Einkaufsmanagement positionieren möchten

Wissensvermittlung und Zeitplan:

Das berufsbegleitende, modular aufgebaute Programm umfasst in vier Semestern insgesamt 1 Wochenblöcke zu je 6 Präsenztage exklusive Abschlussprüfung. Der MBA wird im Blended Learning-Konzept durchgeführt. Fernlehremodule ergänzen Ihr Präsenzstudium in dem sie gemeinsam mit Ihrer Master-Thesis 120 ECTS erwerben. Erfahrene Tutoren aus der Praxis stehen Ihnen bei Bedarf begleitend zur Verfügung.

Lehrgangssprache ist Deutsch und Englisch.

Abschluss:

Das Studienprogramm gliedert sich in drei Hauptabschnitte General Management und Ökonomie, Supply Chain Management und Recht, Projektarbeiten mit Themen aus der Praxis. Eine Masterthesis und eine Abschlussprüfung sind die Voraussetzung für die Erlangung des akademischen Grades. Die Masterthesis wird individuell verfasst, eine Betreuung bei der Erstellung durch Fakultätsmitglieder und erfahrene Tutoren ist Teil des Programmes.

Der akademischer Abschluss: "MBA in General Management – Strategic Purchasing & Supply Chain Management" wird durch das Josef Schumpeter Institut / WWEDU gemäß der 35. MBA Verordnung aus BGBl I Nr. 77/2005 vom 20.12.2005 verliehen.

Das Programm entspricht den Richtlinien der European MBA- Guidelines und den Qualifikationskriterien an eine zeitgemäße State of the Art Ausbildung in Supply-Chain Management.

Weitere Informationen: www.bmoe.at/einkauf/MBA

BME-Forum

Einkauf von Holz und Holzprodukten

16. - 17. Juni 2010 | Frankfurt

Rundholz, Sägerestholz, Gebrauchtholz, Holzwerkstoffe

- Holzeinkauf: Rohstoffbeschaffung im volatilen Marktumfeld
- Marktentwicklung in Zentraleuropa
- Logistik und Lieferantenmanagement
- Kooperationsysteme in der Holzbranche
- Qualitätsmanagement und Zertifizierung

www.bme.de/holz

BME-Forum

NE-Metalle und Rohstoffe

29. – 30. Juni 2010 | Frankfurt

Rohstoff- und NE-Metallmärkte: Was passiert mit Mengen und Preisen?

- Volatile Märkte: Preis- und Mengenabsicherung – aber wie?
- Lagerzyklen: Versorgungssicherheit versus Kapitalbindung?
- Einkaufsstrategie: Kontrakte versus Spot-Einkauf?

+ 2 getrennt buchbare Vertiefungs-Workshops

www.bme.de/nemetalle

5. BME-Forum

Einkauf von Kunststoffen

6. - 7. Juli 2010 | Frankfurt

- Preisentwicklung auf dem Kunststoffmarkt
- Internationale Beschaffung von Kunststoffen
- Einsatzmöglichkeiten und Zukunft von Biopolymeren
- Sekundärkunststoffe – eine sinnvolle Alternative?
- Risikomanagement beim Kunststoffeinkauf

www.bme.de/kunststoff

Kompaktwissen Strom- und Gaseinkauf

Aktuelle Marktlage – Preisentwicklung – Instrumente – Risikomanagement

Zielgruppe: Energieeinkäufer sowie weitere Mitarbeiter aus dem Bereich Energiewirtschaft, Energiehandel, Risikomanagement und Controlling von Unternehmen, die sich den Herausforderungen der Energiemärkte stellen und die möglichen Einsparpotenziale optimal nutzen wollen.

- Energiepreise und deren Zusammensetzung
- Vom Kyoto-Protokoll zur Energieeffizienz
- Vom Gasmarkt zu den Einkaufsstrategien für Erdgas
- Energierecht
- Vom Strommarkt zu den Einkaufsstrategien für Strom
- Contracting
- Optimierung des Energieeinkaufs durch Bündelung

www.bme.de/strom-gaseinkauf

Termine	Dauer	Teilnahmegebühren
07. - 08.07.2010 München	1. Tag: 09.30 - 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 - 16.30 Uhr	1.095,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder 1.195,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Einkauf von Beratungsleistungen

Tools und Methoden zur Professionalisierung des Beratungseinkaufs

Zielgruppe: Fachkräfte und Einkäufer aus dem Nicht-Produktionsbereich, die für Beratungsprojekte verantwortlich sind. Angesprochen sind Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Logistik und Materialwirtschaft, IT-Einkauf, Marketing, Personal, Organisation und Controlling.

- Auswahl von Beratungsdienstleistern
- Internes Prozessmanagement bei der Beschaffung von Beratungsleistungen
- Auswahlkriterien für die Einordnung der einzelnen Berater in Qualifikationsstufen
- Regelungen und Spezifikationen bei der Ausschreibung
- Effiziente Gestaltung der Ausschreibungen und des Vergabeprozesses
- Preis- und Abrechnungsmodalitäten beim Beratungseinkauf
- Messbarkeit des Beratungserfolges – Qualitätssicherung bei Beratungsprojekten
- Möglichkeiten bei der Preisverhandlung
- Die wichtigsten Eckdaten eines Rahmenvertrages
- Kennzahlen zur Schaffung von Transparenz

www.bme.de/beratung

Termine	Dauer	Teilnahmegebühren
01. - 02.07.2010 München	1. Tag: 09.30 - 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 - 16.30 Uhr	1.095,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder 1.195,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Materialdisposition mit SAP

Zielgruppe: Alle Mitarbeiter aus der Arbeitsvorbereitung, operativem Einkauf und der Disposition, die bereits erste Erfahrungen im Umgang mit SAP gesammelt haben und im Unternehmen für die operative Materialdisposition zuständig sind. Das Seminar richtet sich vorwiegend an Unternehmen aus dem Bereich Manufacturing & High Tech und weniger an Energieversorger und Ersatzteiledisponenten.

- Grundlagen der Disposition
- Ablauf der Bedarfsplanung im SAP
- Dispositionsverfahren im SAP
- Bearbeitung des Dispositionsergebnisses im SAP
- Planungsstrategien und Bedarfsverrechnung
- Verfügbarkeitsprüfung im SAP
- Aufgaben des Disponenten im SAP
- Kennzahlensysteme und Auswertungen

www.bme.de/materialdisposition_mit_sap

Termine	Dauer	Teilnahmegebühren
20. - 21.07.2010 München	1. Tag: 09.30 - 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 - 16.30 Uhr	1.095,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder 1.195,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Zollwissen für Einkäufer

Freiräume und Kostenoptimierung im internationalen Warenverkehr

Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter im Einkauf, die mit dem Aufgabengebiet der weltweiten Beschaffung betraut sind, sich mit der Thematik Außenwirtschaftsrecht und Zoll auseinandersetzen und Kostenverantwortung tragen. Darüber hinaus Mitarbeiter aus der Logistik, die ihr Fachwissen auch um den Aspekt der Zollkostenoptimierung erweitern möchten.

- Zollrechtliche Grundlagen
- (Eingeschränkte) Warenverkehre
- Kosten und Risiken beim Handelsgeschäft mit Drittländern
- Warenverkehr innerhalb der EU – auch hier entstehen Kosten!
- Einkauf in Drittländern
- Verantwortlichkeiten des Einkäufers
- Kostenkalkulation – Beachten Sie alle Kosten!
- Freiräume: Präferenzabkommen und einseitige Vorzugsbehandlung
- Veredelungsverfahren: Möglichkeiten, Zollkosten zu reduzieren
- Reduzierung der Einfuhrabgaben und anderer Verwaltungskosten
- Barrieren am Zoll – Lieferzeit
- Outsourcing: Zoll-Dienstleister
- Ausblick: Der neue Zollkodex
- Wichtige Ansprechpartner

www.bme.de/zollwissen

Termine	Dauer	Teilnahmegebühren
13. - 14.07.2010 München	1. Tag: 09.30 - 17.00 Uh 2. Tag: 08.30 - 16.30 Uhr	1.095,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder 1.195,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer

Einkauf von Entsorgungsdienstleistungen

Haftungsfragen, Marktwissen und Ausschreibungsprozess

Zielgruppe: Das Seminar richtet sich an Fachkräfte aus den Bereichen Einkauf sowie Einkaufs- und Entsorgungslogistik, die für die Beschaffung von Entsorgungsleistungen im Unternehmen zuständig sind.

- Grundlagen des Abfallrechts
- Behördliche Überwachung und abfallrechtliche Haftungen
- Verbringung und Transport
- Überblick und Grundsätze in der Entsorgungswirtschaft
- Bedarfsfeststellung im Unternehmen
- Optimierte Entsorgungsplanung
- Recherche nach Entsorgungsunternehmen
- Preisbildung der Entsorgungsunternehmen
- Ausschreibung und Auswahl von Entsorgungsdienstleistern
- Nachweis der Entsorgung – Ein Einblick ins Belegwesen
- Vertragsgestaltung
- „Fallstricke“ in der Entsorgung

www.bme.de/seminar_ek_entsorgung

Termine	Dauer	Teilnahmegebühren
19. - 20.07.2010 Nürnberg	1. Tag: 09.30 - 17.00 Uh 2. Tag: 08.30 - 16.30 Uhr	1.095,- € zzgl. MwSt. für BMÖ-/BME-Mitglieder 1.195,- € zzgl. MwSt. für alle übrigen Teilnehmer



Der BMÖ Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich

Der BMÖ wurde 1998 als unabhängiger Interessenverbund mit dem Ziel gegründet, den Einkauf in seiner Rolle im Unternehmen zu stärken. Seit der Gründung hat sich der BMÖ als Informationsplattform etabliert; durch regelmäßig in verschiedenen Bundesländern abgehaltene Round Tables, Symposien zu Themen des Einkaufs und Supply-Chain-Managements und das Österreichische Einkaufsforum unterstützt der BMÖ seine Mitglieder und Freunde. Seit 2005 organisiert der BMÖ erfolgreich Sourcing Days in Zentral- und Mitteleuropa. Die BMÖ-Akademie bietet die allgemein anerkannte praxisrelevante hochqualitative Weiterbildung, ab 2009 erweitert um das neue MBA-Programm „Strategic Purchasing & Supply-Chain Management“. Nähere Informationen über Ziele, Veranstaltungen und Serviceleistungen finden Sie unter: www.bmoe.at



BME Akademie GmbH

Im Bereich Aus- und Weiterbildung bietet die BME Akademie GmbH mit über 500 Veranstaltungen im Jahr ein breites Spektrum von Seminaren, Managementforen, internationalen Inhouse-Trainings und Zertifizierungslehrgängen rund um Einkauf und Logistik an.

Die Angebote sind gekennzeichnet durch

- Aktualität
- aus der Praxis für die Praxis
- ein umfangreiches Themenportfolio
- Networking und Benchmarking

Mehr als 150.000 zufriedene Teilnehmer sprechen für sich!

Weitere Informationen finden Sie unter: www.bme.de

1. BMÖ-Frühjahrstagung

Wie Sie die Performance Ihrer Supply Chain effizient steigern

31. Mai 2010 in Wien

- analysieren
- messen
- verbessern
- sichern

Topics:

- Strategisches Supply Chain Management – Wertbeitrag im Unternehmen 2010 – Analyse & Messung der Key Performance Indicators zu nachhaltigen Performancesteigerung (AT)
- Die wesentlichen Key Performance Indikatoren des strategischen Einkaufs eines globalen Konzerns
- Erfolgsmessung & -kontrolle als Basis für Indikatoren im Risk-Management
- Performance measurement verknüpft mit Risk Management
- Praxisberichte zur Messung & Performancesteigerung in der Supply-Chain
- Supply Risk Management der nächsten Generation: Vorstellung der Ergebnisse der aktuellen Best Practice Studie

Weitere Informationen unter www.bmoe.at

BMÖ Bildungs- und Management GmbH • Liechtensteinstraße 35, 1090 Wien

Österreichische Post AG
Info.Mail Entgelt bezahlt

Retouren an Postfach 555, 1008 Wien

Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Veranstaltungs-Titel: _____

Ort: _____ Datum: _____

BMÖ-/BME-Mitgliedsnummer: _____

Teilnehmer

Name _____ Vorname _____

Position _____ Abteilung _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Firma _____

Branche _____

Straße/Postfach _____ PLZ/Ort _____

Telefon _____ Fax _____

Datum _____ Unterschrift _____

Abweichende Rechnungsanschrift:

Allgemeine Informationen

Alle Detailinformationen und Lehrgänge finden Sie unter www.bmoe-akademie.at.

Für die Teilnahme an Seminaren und Lehrgängen gelten die AGB des BMÖ. Diese finden Sie unter www.bmoe.at.

Veranstaltungsorte werden rechtzeitig vor dem Seminar bekannt gegeben.

Alle Preise verstehen sich zzgl. 20% MwSt.

Die Teilnahmegebühr zzgl. Umsatzsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

Ihre Ansprechpartner

BMÖ Akademie

Mag. Theresa Schmautzer,
Projektmanagement & Durchführung

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

BMÖ Bildungs- und Management GmbH

Liechtensteinstraße 35, 1090 Wien

Tel.: +43 (0)1 47862-92

Fax: +43 (0)1 47862-93

E-Mail: anmeldung@bmoe-akademie.at

www.bmoe-akademie.at

