

ÖPWZ-Akademie 2021

Einkauf & Supply Management

Österreichs Qualifizierungsprogramm für Nachwuchskräfte und Young Professionals in Einkauf, Beschaffung, Sourcing und Supply Management



**Kompetenzen
und Know-How
für Ihre Karriere
im Einkauf –
jetzt starten!**

3 Kurse – 3 Kompetenzstufen

Grundkurs

Kompetenzen für den erfolgreichen Start

Aufbaukurs

Kompetenzen für die Zielgerade

Diplomkurs

Kompetenzen für die Überholspur

3.735 Absolventinnen und Absolventen bringen Spitzenleistungen für ihre Unternehmen und Organisationen.

Die ÖPWZ-Akademie für Einkauf & Supply Management

Professionelles Einkaufsmanagement ist ein mächtiger Wettbewerbsfaktor. Schließlich verantwortet der Einkauf bis zu 80 % der Kosten eines Unternehmens.

Im herausfordernden Wettbewerb wirken Einkäuferinnen und Einkäufer an den Nahtstellen zu Lieferanten, Bedarfsträgern und Vertrieb. Sie sind BeziehungsmanagerIn, VerhandlungsführerIn und strategischer Business-Partner. Sie sichern die Produktivität und die Verfügbarkeit der vom Kunden gewünschten Leistungen.

Überlassen Sie daher Ihre Zukunft nicht dem Zufall, sondern holen Sie sich die Kompetenzen und das Know-How für den Unternehmenserfolg und Ihre Karriere im Einkauf: Mit den Kursen der ÖPWZ-Akademie für Einkauf & Supply Management und Ihrem Qualifizierungs-Diplom!

Wer ist angesprochen

- Nachwuchstalente und Young Professionals in Einkauf, Beschaffung, Sourcing und Supply Management
- MitarbeiterInnen und AssistentInnen, die mit Einkaufsaufgaben betraut sind und sich weiterführende Kompetenzen holen möchten.
- QuereinsteigerInnen, die sich für eine Karriere in diesen Funktionen qualifizieren wollen.

Passend für Unternehmen/Organisationen aller Branchen und Größen, die professionelles Einkaufsmanagement als Gewinnhebel einsetzen möchten.

Ihre Ausbildung

Ihr Weg mit der ÖPWZ-Akademie für Einkauf & Supply Management

Die Qualifizierung erfolgt aufbauend in 3 Stufen über 4 Wochen und vermittelt wesentliche Grundlagen, praxiserprobtes Know-How und aktuelle Tools in Einkauf, Sourcing, Beschaffung und Supply Management.





Ihr Nutzen

und die Vorteile dieser Ausbildung

- Sie erhalten das theoretische Fundament und die praktischen Instrumente für moderne Einkaufsarbeit – stufenweise aufbauend.
- Sie erarbeiten sich die wesentlichen Kompetenzen für Ihre Praxis in Einkauf, Beschaffung und Supply Management.
- Sie holen sich das Know-How über die Querschnittsfunktionen des Einkaufs und seine Rolle als Business-Partner im Unternehmen.
- Sie entwickeln Verständnis für gesamtunternehmerische Zusammenhänge und das Kräftespiel der Märkte.
- Sie qualifizieren sich für Ihre Karriere in Einkauf und Supply Management.
- Sie stärken und unterstützen Ihr Unternehmen/ Ihre Organisation mit Ihrer Kompetenz.

12 Top-ExpertInnen

aus Praxis und Wissenschaft

geben Ihnen die passenden Werkzeuge und Methoden an die Hand und zeigen Ihnen moderne Praktiken in Einkauf und Supply Management, die Sie unmittelbar und Gewinn bringend einsetzen.

Ihr Weg zum Diplom

Nach jeweils Grund-, Aufbau- und Diplomkurs können Sie eine Teilprüfung ablegen. Haben Sie alle drei Prüfungen positiv abgelegt, erwerben Sie die Bezeichnung

**Diplomierte Einkäuferin/Diplomierter Einkäufer
ÖPWZ.Grad.Professional.**

Die Prüfungen können Sie innerhalb von zwei Jahren nach dem jeweiligen Kursbesuch ablegen.

Das sagen AbsolventInnen

“ Die Vortragenden unterrichten mit Leidenschaft und brennen für Ihre Themen. Fachwissen wird extrem gut weitergegeben – mit sehr vielen Praxisbeispielen.

Martin Fida, Einkauf Tool Sourcing
Pollmann International GmbH

“ Top Trainer. Top Organisation. Top Service.

Sandra Lauscher, Einkäuferin,
Wiener Linien GmbH & Co KG

“ Die ÖPWZ-Akademie für Einkauf & Supply Management vermittelt neben umfassendem Einkaufs-Know-How auch wertvolle Ansätze einer ganzheitlichen unternehmerischen Betrachtung.

Dipl.-Ing. Nicolas Gaderer, Einkäufer,
Austrian Power Grid AG

“ Was mir an der Akademie gefallen hat: Die Gruppe. Die Vortragenden. Die Inhalte.

Die Organisation. Das Essen. Alles!
Ing. Herbert Strohhausl, Einkäufer,
High Tech Plastics GmbH

“ Alle Themen waren sehr praxisbezogen. Die Vorträge waren sehr interessant und ich kann Einiges für mein zukünftiges Arbeitsleben mitnehmen!

Yasmin Fössl, Einkäuferin
Sandvik Mining and Construction G.m.b.H.

“ Sehr gut! Ausgezeichnete Vortragende!
Ing. Michael Hochleitner, Einkäufer,
Bilfinger VAM Anlagentechnik GmbH

Die Top-ExpertInnen aus Praxis und Wissenschaft



Ing. Johann Filzmoser

Ausbildung Elektrotechnik, HTBLA Kapfenberg. Branchen- und Projekterfahrung: Anlagenbau, Energie und Immobilien. Er war u. a. verantwortlich für den Aufbau der Prozessorganisation, Einkaufs-Controlling, den Projekteinkauf und das SAP-Rollout bei Andritz AG. Davor bei Siemens AG Erlangen im Projektmanagement und der Inbetriebsetzung. Trainings-Schwerpunkte: Standortbestimmung Einkauf, Einkaufscontrolling, Purchase to Pay-Prozesse & -Systeme, Katalogmanagement, Stammdatenmanagement sowie Einkaufskapazitäts- und Prozessanalysen



Mag.^a Dr.ⁱⁿ Karin Graser-Döll

studierte Handelswissenschaften an der WU Wien und war viele Jahre als Leiterin Controlling in namhaften Unternehmen tätig. Heute arbeitet sie als Unternehmensberaterin und Wirtschaftstrainerin mit den Schwerpunkten Betriebswirtschaft und Controlling. Sie ist Vortragende an österreichischen Fachhochschulen und Vorstandsmitglied des Arbeitskreises Wien-West des Internationalen Controllervereins (ICV)



Wolfgang Halapier

Als Geschäftsführer der Unicon Management BeratungsgmbH ist er spezialisiert auf die Entwicklung von Führungskräften, Teams und Organisationen sowie die Architektur und Begleitung von Change-Prozessen. Er ist Moderator und persönlicher Coach von Top-Managern.



Mag. Paulus Krumpel

ist stv. Geschäftsführer ICC Austria – Internationale Handelskammer. Er ist Spezialist für juristische Beratung rund um Außenhandel und Recht, internationale Vertragsgestaltung, INCOTERMS®, UN-Kaufrecht und Schiedsgerichtsbarkeit. Er ist Leiter des FachForum „Recht im Einkauf“ im ÖPWZ.



Dipl.-Betriebswirt Waldemar Matlok

hat jahrelange Führungskompetenz in Einkauf und Supply Chain Management in Konzernen als auch im Mittelstand gesammelt. Aktuell ist er Prokurist und Leiter Materialwirtschaft bei einem Marktführer für präzise Antriebssysteme. Parallel dazu ist er seit vielen Jahren Dozent bei der MGS – Training und Beratung für den Einkauf.



Dipl.-Ing. (FH) Gerhard Orthaber

kann auf langjährige Einkaufserfahrung aus Handel über Serienproduzenten bis hin zu Anlagenbauern für Unternehmen mit Aktivitäten in Amerika, Asien, Osteuropa und Russland zurückblicken. Er studierte Maschinenbau und Betriebswirtschaft und ist seit 2019 für den globalen Einkauf des weltweit führenden Anbieters für elektronische Preisschilder SES-imagotag tätig.

Seine praktischen Erfahrungen gibt er in Trainings und Seminaren und auch durch sein eigenes Beratungsunternehmen weiter.

Gerhard Orthaber ist Mitglied im Vorstand des Forum Einkauf im ÖPWZ.

Die Top-ExpertInnen aus Praxis und Wissenschaft



Ing. Dipl.-Wirtschaftsing. (FH) Harald Reißbüchel

ist Partner der BSCC – Better Solutions Coachingconsulting und hilft Menschen, Teams und Organisationen, im Einkauf bessere Entscheidungen zu treffen. Seine inhaltlichen Schwerpunkte: Analyse und Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen, KVP, Wertanalyse, Risikoanalyse, Lieferantenauswahl, -betreuung und -management sowie Vertragsgestaltung.



Dipl.-Wirtsch.-Ing. Jürgen Simon

ist Inhaber des Ingenieurbüros Jürgen Simon. Das Ingenieurbüro optimiert Einkaufspreise, Kosten und Bestände in Einkauf und Materialwirtschaft. Nach dem Studium Wirtschaftsingenieurwesen war Jürgen Simon für verschiedene Unternehmen wie Heidelberger Druckmaschinen AG, ABB und Rheinmetall in leitenden Funktionen tätig.



Lisa Solta, MSc

Studium Beratungswissenschaften und Management sozialer Systeme; langjährige Erfahrung im Verkaufs-, Beratungs- und Trainingsbereich. Ihre Trainings und Coachings richten sich an Innen- und AußendienstmitarbeiterInnen, Sales- und OfficemanagerInnen, Führungskräfte und Personalverantwortliche sowie VerkäuferInnen im Einzelhandel und FachberaterInnen. Ihre Erfahrungen und ihr Hintergrundwissen aus dem Verkauf gibt sie auch in Trainings für das Einkaufsmanagement weiter.



Dipl.-Betriebswirt Florian Steinkohl

Seit 1999 bei Hans Becker als strategischer Einkäufer und Fachbereichsleiter tätig. Langjährige Erfahrung in der strategischen Einkaufsberatung und im Projektmanagement. Tiefgehendes Wissen in der Prozessanalyse und -optimierung. Einzel- und Gruppencoach.



Dipl.-Ing. Michael Url

ist beim Anlagenbau-Konzern ANDRITZ AG in der Funktion „Procurement Process Automation“ tätig und verantwortlich für die Prozessgestaltung und –vereinfachung aller Beschaffungsprozesse – unter Anwendung von Lean Prinzipien und Einsatz von Best-in-Class EDV-Lösungen. Davor in der Papierindustrie in verschiedenen internationalen Positionen in Engineering, Einkauf und EDV. Studium an der TU Graz Wirtschaftsingenieurwesen-Maschinenbau und Lean Six Sigma Black Belt.



Josef Wagner

ist Partner der BSCC Better Solutions Coachingconsulting und hilft Menschen in Einkauf und Category Management, bessere Entscheidungen zu treffen. Seine inhaltlichen Schwerpunkte: Personalführung internationaler Teams, Verhandlungsführung, Aufbau- und Ablauforganisation in der Beschaffung, Global Sourcing, Lieferanten-Management, Risiko-Management, Vertragswesen. Seine Erfahrung basiert auf jahrelanger erfolgreicher Tätigkeit als Leiter und Geschäftsführer internationaler Beschaffungsabteilungen sowie in Einkaufskooperationen im Einzelhandel, Category Management und im Vertrieb filialisierter Handelsunternehmen.

Kompetenzen für den erfolgreichen Start

MONTAG

Einkauf, Beschaffung und Supply Management: Aufgaben, Bedeutung, Organisation, Ziele Dipl.-Betriebswirt Waldemar Matlok

- Die Bedeutung des Einkaufs im Unternehmen
- Einkaufserfolg versus Verkaufserfolg
- Die EinkäuferInnen – Ihr Anforderungsprofil
- Die ethische Dimension Ihrer Position
- Blockaden für den Einkaufserfolg und deren Auflösung
- Drei Voraussetzungen für einen erfolgreichen Einkauf
- Mehr Zeit für das Wesentliche – das Zeitbudget im Einkauf erhöhen
- Die drei Stufen der Einkaufsorganisation
- Der strategische und der operative Einkauf
- Projekteinkauf, Materialgruppen-Management, Advanced Purchasing
- Dispositionswissen kompakt für EinkäuferInnen

Lieferanten-Management mit System Dipl.-Betriebswirt Waldemar Matlok

- Lieferantenbasis: ABC-Analyse, XYZ-Analyse, Kennzahlenauswertung
- Lieferantenbewertung: Qualität, Service, Preis/Kosten, TCO
- Lieferantenentwicklung hinsichtlich Qualität und Kosten
- Lieferantenintegration: Entwicklungs- und Systemlieferant werden

DIENSTAG

Preis- und Kostenreduktion: Die wirkungsvollsten Tools

Dipl.-Betriebswirt Waldemar Matlok

- Beschaffungsmarktforschung und Global Sourcing
- Inhalte einer Anfrage, Quellenverzeichnisse, Angebotsauswertung
- Methoden der Preisanalyse und Kostenkalkulation
- Preisänderungen kalkulieren, Partieller Preisvergleich, Economy of Scale
- Währungsbedingte Preisunterschiede erkennen
- Wie erhalten Sie die Kalkulationsbestandteile von Ihren Lieferanten?
- Volumenbündelung: Lieferantenkonzentration, Standardisierung, Rahmenvertrag
- Die 7 Schritte der Produkt-Wertanalyse
- KVP-Workshop mit Lieferanten
- Kanban, Konsignationslager

MITTWOCH

Wesentliche Grundlagen in BWL und Rechnungswesen **Bilanz und GuV verstehen** Mag.^a Dr.ⁱⁿ Karin Graser-Döll

Für effiziente Einkaufsarbeit benötigen Sie auch betriebswirtschaftliche Kompetenzen. Das Fundament für das wesentliche Verständnis betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge liefert Ihnen dieser Tag:

- Aufbau des Rechnungswesens inkl. rechtlicher Grundlagen
- Liquiditätssteuerung
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung | Doppelte Buchhaltung
- Ausgewählte Themen des Jahresabschlusses
- Aufbau der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung
- Bilanz lesen anhand eines Geschäftsberichtes
- Unternehmensplanung
- Ziele des Einkaufs, Rolle des Einkaufs bei der Mehrjahresplanung, Budgetierung, Anforderungen an den Einkauf zur Ergebnisorientierung
- Ergebnisdarstellung anhand von Berichten und Kennzahlen

DONNERSTAG & FREITAG

Recht im Einkauf: Die wesentlichen Grundlagen des Vertrags- und Schadenersatzrechtes Mag. Paulus Krumpel

- Das Zustandekommen von Verträgen
- Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- Die Vertragsauslegung
- Vertragserfüllung – Die Nichterfüllung
- Die positive Vertragsverletzung
- Der Schadenersatz

Kompetenzen für den erfolgreichen Start

MONTAG

e-Procurement in der Praxis Einkaufsprozesse entdecken und erleben anhand praktischer Fallbeispiele

Dipl.-Ing. Michael Url

- Wozu denn nun e-Procurement:
Was sind realistische Einspar-Potenziale?
- Einführung von e-Procurement:
Die Erfolgsfaktoren für Ihr Projekt
- C-Teile-Management:
Ausgereifte Lösungen auch für kleine Unternehmen
- e-Ordering für die operative Abwicklung in der Praxis:
 - e-Kataloge und elektronische Anbindung
des Lieferanten
- e-Sourcing für den strategischen Einkauf in der Praxis:
 - e-Ausschreibung und e-Auktion
- Stammdaten-Management und Standards:
Ungeliebt, aber unverzichtbar
- Ausgabenanalyse:
Die Grundlage für den strategischen Einkauf
- Ausblick: Digitalisierung im Einkauf, Industrie 4.0,
Internet of Things, Big Data

DIENSTAG

Compliance – Nachhaltigkeit – Qualität: Einfluss, Beitrag und Verantwortung von Einkauf und Supply Management

Dipl.-Ing. (FH) Gerhard Orthaber

- Der Einkauf als Repräsentant (des Unternehmens)
im Beschaffungsmarkt
- Das Einkaufshandbuch
 - Ziele und Inhalte, Einkaufspolitik,
Positionierung und kritische Erfolgsfaktoren
- Compliance-Management im Einkauf
 - Unternehmenskultur, Selbsttest, Verhaltensregeln –
Code of Conduct, UN Global Compact (Menschen-
rechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz, Korruptions-
bekämpfung), Regeln für Lieferanten, Kartellrecht,
Prävention und Prüfung
 - Lieferanten-Management – Vertragsmanagement
v. a. in Bezug auf Compliance
- Der Einkauf im Qualitätsmanagement
 - Qualitätspolitik und Qualitätsmanagement, die
Qualitätssicherung des Einkaufs, Risikomanagement
im Einkauf
- Nachhaltigkeit als Aufgabe der Beschaffung
 - Ökologische Aufgaben des Einkaufs,
Umweltmanagement
 - Ökologische Produktgestaltung – von Zukaufsteilen
und eigenen Entwicklungen

MITTWOCH

Das Handwerkszeug des Verhandelns: Basis für Ihren Erfolg

Josef Wagner

- Professionelle Verhandlungsführung in Industrie
und Handel
- Die Grundbegriffe der Kommunikation
- Der Erfolgsgarant: die Vorbereitung
- Die Verhandlung als Prozess
- Das HARVARD-Verhandlungskonzept
- Fragetechnik für Einkaufsprofis
- Die Argumente des Verkaufs erwidern
- Die Verhandlungsdokumentation als wichtige Referenz

DONNERSTAG

Die Praxis des Verhandelns: Sie trainieren für Ihren Erfolg

Josef Wagner

Sie trainieren anhand von typischen Verhandlungs-
situationen aus der Praxis – mit Videoanalyse und
Feedback.

Die bewegte Ware: Incoterms 2020 – Transportwege und Bestim- mungen – Handelsbräuche und ihre Auslegung

Mag. Paulus Krumpel

Nach der Bestellung muss die Ware körperlich vom
Lieferanten zum Kunden bewegt werden:

- Incoterms 2020: Die Spielregeln
- Warentransport: Transportwege und Bestimmungen
- Handelsbrauch: Was international üblich ist
- Stolpersteine: Was fälschlicherweise vorausgesetzt
oder vom Radar verloren wird

FREITAG

Präsentieren – Argumentieren – Überzeugen

Wolfgang Halapier

- Wirkungsvoll präsentieren
 - Design, Aufbau und Durchführung
 - Medieneinsatz
 - Tipps für Pannen
 - Strategien gegen Nervenunebenheiten
- Eindrucksvoll argumentieren
 - Stimmung bewusst erzeugen
 - Einsatz von Sprache
 - Körpersprache nutzen
- Nachhaltig überzeugen
 - Interesse wecken
 - Auf Kopf und Bauch zielen

Kompetenzen für die Zielgerade

MONTAG

Kostenrechnung für den Einkauf Mag.^a Dr.ⁱⁿ Karin Graser-Döll

Aufbauend auf Ihre Kompetenzen vom Grundkurs bearbeiten Sie – auch mit praktischen Übungen – das Thema Kosten, das Sie in Ihrer Einkaufskarriere immer am Radar behalten müssen:

- Die Rolle der Materialkosten im Rahmen der Kostenartenrechnung
- Ermittlung von Materialgemeinkosten in der Kostenstellenrechnung
- Gebräuchliche Kalkulationsverfahren zur Preisfestlegung
- Der Deckungsbeitrag als Entscheidungskriterium
- Der Einkauf von Investitionsgütern

DIENSTAG

Die Kunst des Verhandelns: Die wahre Macht der Verhandlungspsychologie Josef Wagner

- Bausteine der Verhandlungspsychologie
 - Psychogramm
 - Beziehung und Vertrauen
- Sich auch in schwierigen Situationen selber effektiv steuern
- Ihr Unternehmen aus der Vertriebsperspektive Ihrer Lieferanten
- Wenn die Macht einmal nicht mit Ihnen ist: Erfolge auch gegenüber Monopolunternehmen sichern
- Tipps für schwierige Situationen:
 - Sackgassen: Wenn Sie nur noch Wege sehen, die Sie nicht wollten
 - Eleganter Umgang mit Druck und Stress
 - Verhärtete Fronten: Eskalation scheint unvermeidlich
 - Behinderungen aus den eigenen Reihen
- Die Kunst des Praktischen: Pragmatismus in der Verhandlungsvorbereitung
- Ohne Dogma Methoden nutzen, die wirken: Tipps eines „ghost-negotiators“

MITTWOCH

Die Wertschöpfung macht's: Tools, Techniken & Trends im Produktionseinkauf Ing. Dipl.-Wirtschaftsing. (FH) Harald Reißbüchel

Mit Porters 5 Forces den Steckbrief für bessere Lieferanten definieren

- Das optimale Verhandlungsziel definieren: Überblick über die Methoden der
 - Preisanalyse und –Verhandlungsziel-Definition
 - Kostenmodelle
- Effektives Stakeholder-Management für Projekt- und SerieneinkäuferInnen
 - von der Stakeholder-Analyse zum Servicelevel-Agreement
 - Target-Costing, aber richtig!
- Modernes, wirksames Materialgruppen-Management:
 - In interdisziplinären und -kulturellen Teams bessere Ergebnisse erreichen
 - Techniken, um in Teams besser zu entscheiden
 - Unterstützen ist besser als Kontrolle
- Moderation von Lieferanten-Workshops
- Leistungspartnerschaften im Lieferanten-Management

DONNERSTAG

Indirekter Einkauf: Der Einkauf von Dienstleistungen und Nicht-Produktionsmaterial Dipl.-Betriebswirt Florian Steinkohl

- Direkter vs. Indirekter Einkauf: Abgrenzung und Begriffsdefinition
- Warum Indirekter Einkauf? Hebelwirkung des Indirekten Einkaufs auf den Unternehmensgewinn
- Organisation im Indirekten Einkauf
- Rahmenbedingungen für einen erfolgreichen Indirekten Einkauf
- Strategische Analyse und Strukturierung des Einkaufsvolumens
- Lösungsansätze zur Vermeidung von Maverick Buying
- Werkzeuge und Methoden für die Analyse, Konzept-Entwicklung und Umsetzung (Ausschreibung / Verhandlung)
- Beispiele aus der Praxis der Hans Becker GmbH



Sehr gerne berate ich Sie!
Bibiane Sibera
+43 1 533 86 36-56

Kompetenzen für die Zielgerade

FREITAG

Recht im Einkauf:

Spezielle Fragen des Kauf- und Werkvertragsrechts und des Einkaufs von Dienstleistungen

Mag. Paulus Krumpel

- Die Besonderheiten des Einkaufs unter Eigentumsvorbehalt
- Was ist ein Eigentumsvorbehalt?
- Der internationale Wareneinkauf – besondere Aspekte
- Das UN-Kaufrecht – kurz und kompakt
- Der Einkauf von Dienst- und Werkleistungen – besondere Aspekte
- Unterschiede zwischen Kauf- und Werkverträgen sowie Auftragsverhältnissen
- Die Warnpflichten des Werkunternehmers vor der Auftragserfüllung
- Die juristische Bedeutung von Kostenvoranschlägen, -schätzungen und Pauschalvereinbarungen
- Gewährleistungs-, Verzugs- und Schadenersatzrecht: Vertiefendes Wissen und praktische Übungen



Drei Kompetenzstufen –
Drei Teilprüfungen zum Diplom
„Diplomierte Einkäuferin/Diplomierter
Einkäufer ÖPWZ.Grad.Professional“.



Kompetenzen für die Überholspur

MONTAG

Controlling und Reporting im Einkauf: Einkaufserfolge messen, vergleichen und darstellen

Ing. Johann Filzmoser

An diesem Tag befassen Sie sich zunächst mit den Grundlagen, aber dann auch mit der praktischen Anwendung des Controllings, um Ihre Einkaufsergebnisse messen, vergleichen und darstellen zu können:

- Die Grundlagen des Controllings im Einkauf
 - Warum Einkaufs-Controlling?
 - Welche Kennzahlen?
 - Aufbau und Instrumente
 - Der 5-Punkte-Plan
- Die Erfolgsfaktoren effizienten Controllings für den Einkauf
- Die Ergebnisdarstellung, das Reporting
- Kennzahlen-Informationssysteme mit Praxisbeispielen

DIENSTAG

Global Sourcing: Strategien und Erfolgskriterien im globalen Einkauf

Josef Wagner

- Reifegrad der Einkaufsorganisation und grundsätzliche Überlegungen für Global Sourcing
- Mögliche Leistungsstufen im internationalen Einkauf (vom Importeur zur Tochterorganisation vor Ort)
- Unterschiedliche Machtdistanz erkennen und einsetzen
- Interkulturelle Verhandlungen, High- und Low Contact – Kulturen erkennen und beachten
- Die Bedeutung von Verträgen und Vertrauen
- Gesprächsplanung und Einsatz von Rollen in fremden Kulturen (Rollenspiele)
- Analytische Übungen von beispielhaften Produktgruppen

MITTWOCH

Einkaufskosten senken für Fortgeschrittene: Savings und Argumentationen für anspruchsvolle Preisverhandlungen

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Jürgen Simon

Erfolgreiche PreisverhandlerInnen „drücken“ nicht den Preis, sondern verhandeln ihn mit Hilfe der Preis- und Kostenstrukturanalyse. Zusätzlich zu dieser oft genutzten und analytischen Methode gibt es noch viele bewährte und höchst effektive Möglichkeiten, Einsparpotenziale zu heben und Preise und Kosten nachhaltig zu beeinflussen. Diese überaus nützlichen Methoden stehen an diesem Akademietag am Programm:

Mit vielen Praxisbeispielen erarbeiten Sie sich in der Gruppe anspruchsvolle Verhandlungsargumente, mit denen Sie wirkungsvoll und deutlich Preise und/oder Kosten senken können.

- Gesamtkostenbetrachtung – TCO
- Damit Abhängigkeiten nicht teuer werden ... u.a. die Beschaffung von Werkzeugen und Dauerformen
- Wertanalyse – anspruchsvoll und extrem wirkungsvoll – mit vielen Praxisbeispielen
- Prozesskosten-Optimierung
Im eigenen Unternehmen | ... und beim Lieferanten
Sehr gerne behandeln wir Ihre eigenen Fälle

DONNERSTAG

Workshop Rechtspraxis: Sie trainieren vernetztes, juristisches Denken und Vertrags- bzw. Streitlösungen für Ihre Einkaufspraxis

Mag. Paulus Krumpel

- Rechtlich fundiertes und praktisch vernünftiges Verhandeln bei Vertragsstreitigkeiten
- Juristisch vernetztes Denken als Lösung
- Die Rentabilität und die praktische Umsetzbarkeit gerichtlicher Schritte
- Risiken versus Chancen im Rechtsstreit
- Die richtige Entscheidung: Kulanz oder Härte?
- Gewährleistung und Garantie
- Möglichkeiten und Grenzen der Absicherung von Kaufpreisforderungen durch Bankgarantie/Akkreditiv
- Pönale und Verzug
- Das UN-Kaufrecht

FREITAG

Erfolge „einkaufen“ im Team: Ein Blick hinter die Kulissen des Beziehungsmanagements im Profiverkauf

Lisa Solta, MSc

- Die psychosoziale Dynamik im Team – Analyse
- EinzelkämpferInnen lernen zu kooperieren – vernetztes Arbeiten im Team
- Unterschiede nützen! Unterschiedliche Menschen, unterschiedliche Werte und ihre Haltungen
- Das Team und ich
- Die Stärken des Teams – die Engpässe weiten
- Das Team und die Beziehung zu den Lieferanten
- PartnerInnen gewinnen im eigenen Unternehmen – wie das Team Einkauf brilliert

Termine 2021/2022

Grundkurs

1. – 5. März und 12. – 16. April EB 103 701
13. – 17. September und 11. - 15. Oktober EB 109 701

Aufbaukurs

7. – 11. Juni EB 106 701
22. – 26. November EB 111 701

Diplomkurs

25. – 29. Jänner EB 101 702
24. – 28. Jänner 2022 EB 201 702

Kurszeiten

Montag bis Freitag, 9:00 – 17:00 Uhr
Bitte bringen Sie zu jedem Kurs einen Taschenrechner mit!

Ort

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6
Gerne nennen wir Ihnen Übernachtungsmöglichkeiten.
Bitte rufen Sie uns an:
Customer Service, +43 1 533 86 36-26

Teilnahmegebühr (exkl. 20 % MWSt.)

jeweils inklusive Arbeitsunterlagen,
Begrüßungskaffee, Pausenerfrischungen,
Mittagessen und ÖPWZ-Zertifikat
Grundkurs € 3.650,- (pro Akademietag € 365,-)
Aufbaukurs € 2.100,- (pro Akademietag € 420,-)
Diplomkurs € 2.100,- (pro Akademietag € 420,-)
Sichern Sie sich Ihren Platz, denn diese Ausbildung ist erfahrungsgemäß rasch ausgebucht! Die Anzahl der Teilnehmenden ist begrenzt. Die Anmeldungen berücksichtigen wir in der Reihenfolge ihres Eingangs.

Rücktritt

Bis zu vier Wochen vor jeweiligem Kursbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Teilnahmegebühr verrechnet. Ab dem Tag des Kursbeginns ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

Ihr Leistungsnachweis Prüfung und Zertifizierung

Drei Teilprüfungen können abgelegt werden.
Nach jeder bestandenen Prüfung erhalten Sie ein Diplom des ÖPWZ und eine Urkunde des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort.

Wenn Sie alle drei Prüfungen der ÖPWZ-Akademie für Einkauf & Supply Management positiv abgelegt haben, erwerben Sie die Bezeichnung „**Diplomierte Einkäuferin/Diplomierter Einkäufer ÖPWZ.Grad.Professional**“.



Die Prüfungen sind innerhalb von zwei Jahren nach dem jeweiligen Kursbesuch abzulegen.

Prüfungsgebühr (exkl. 20 % MWSt.)

Über die Inhalte von Grundkurs und Aufbaukurs

jeweils € 225,-

Diplomkurs € 285,-

Rücktritt von der Prüfung

Bis zu vier Wochen vor dem Prüfungstermin können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach wird die volle Prüfungsgebühr verrechnet.

Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung.

Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf www.opwz.com.



Kontakt

zur Organisation: Customer Service, +43 1 533 86 36-26

zur Akademie: Bibiane Sibera, +43 1 533 86 36-56
bibiane.sibera@opwz.com



Vorteilspreise

für Mitglieder Forum Einkauf

Grundkurs € 3.390,- (pro Akademietag € 339,-)
Ihre Ersparnis € 260,-

Aufbaukurs € 1.990,- (pro Akademietag € 398,-)
Diplomkurs € 1.990,- (pro Akademietag € 398,-)
Ihre Ersparnis € 110,- jeweils

Das Forum Einkauf

kompetent.vernetzt.

Das Forum Einkauf ist das führende Netzwerk österreichischer Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Supply Management. Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größen profitieren vom Informations- und Erfahrungsaustausch bei Netzwerkveranstaltungen und FachForen, regional, überregional und online.

EinkäuferInnen und Supply ManagerInnen vernetzen ihre Kenntnisse und Stärken, knüpfen in informeller Atmosphäre wertvolle Kontakte und holen sich erfolgreiche Lösungen und best practice.

www.opwz.com/forum-einkauf



ÖPWZ-Akademie 2021/2022 Einkauf & Supply Management

Grundkurs | Kompetenzen für den erfolgreichen Start

- 1. – 5. März und 12. – 16. April 2021 EB 103 701
- 13. – 17. September und 11. – 15. Oktober 2021 EB 109 701

Aufbaukurs | Kompetenzen für die Zielgerade

- 7. – 11. Juni 2021 EB 106 701
- 22. – 26. November 2021 EB 111 701

Diplomkurs | Kompetenzen für die Überholspur

- 25. – 29. Jänner 2021 EB 101 702
- 24. – 28. Jänner 2022 EB 201 702

1. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname | Funktion

2. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname | Funktion

Unternehmen | Branche | MitarbeiterInnenanzahl

Anschrift | Rechnungsadresse

Telefon | Fax | E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat | E-Mail

Datum | Unterschrift

Senden Sie mir Infos über das Forum Einkauf