

Smarter Einkauf

Vom operativen Dauerfeuer zur strategischen Stärke

- ◆ Operative Dauerbelastung wirksam entschärfen
- ◆ Taktische Einkaufsinstrumente mit großer Wirkung
- ◆ Warengruppen strategisch strukturieren
- ◆ Innovationen gemeinsam mit Lieferanten meistern
- ◆ Einkaufsmarketing – wann, wenn nicht jetzt!
- ◆ Konkrete Maßnahmenpläne zum Mitnehmen



Oliver Augustin, BA

Ihr Nutzen

Wer im Einkauf Verantwortung trägt, kennt den Spagat zwischen operativem Druck und strategischem Anspruch. Wie es gelingen kann, das Tagesgeschäft gezielt zu entlasten und den Einkauf strategischer aufzustellen, ist Thema dieses Seminars.

Im Mittelpunkt stehen wirksame Methoden für mehr Effizienz, bessere Lieferantenentscheidungen, klare Warengruppenlogiken und einen überzeugenden internen Auftritt. Gemeinsam entwickeln Sie konkrete Maßnahmen für die eigene Einkaufspraxis und nehmen einen klaren Umsetzungsfahrplan mit.

Seminarziel

Machen Sie Ihren Einkauf vom Getriebenen zum Gestalter – mit mehr Wirkung, mehr Innovation und einem hohen strategischen Gewicht.

Wichtig für

Einkaufsleiter:innen, Teamleiter:innen, Führungskräfte in Einkauf und Supply Management, die die Einkaufsabteilung strukturiert weiterentwickeln, operativ entlasten und strategisch stärker aufstellen wollen.

19. – 20. Mai 2027 | Wien

Forum Vorteilspreis



Seminarinhalt

Tag 1 | Vom operativen Dauerfeuer zur taktischen Ordnung

Dieser Tag widmet sich ganz der schnellen Entlastung. Wir kühlen das hitzige Tagesgeschäft herunter und schaffen den Freiraum, der für den nächsten Schritt zwingend notwendig ist.

Wenn alle gleichzeitig rufen:

Die aktuelle Lage im Einkauf

- ◆ **Impuls:** Die scharfe Trennung von operativem, taktischem und strategischem Einkauf. Warum das ständige "Feuerlöschen" auf Dauer jede Abteilung ausbrennt.
- ◆ **Umsetzung:** Die persönliche Dauerbelastung messen. Jeder Teilnehmende verortet die eigene Abteilung: Wo stecken wir fest? Wie hoch ist der operative Anteil wirklich?

Den Brand löschen, bevor alles schmilzt:

Erste Hilfe zur Entlastung

- ◆ **Impuls:** Bewährte Methoden, um die tägliche Ausführung zu vereinfachen. Von der effizienten Lieferantenanbindung über eine reibungslose Stammdatenpflege bis hin zu automatisierten Workflows.
- ◆ **Umsetzung:** Die Ausarbeitung von drei konkreten Zeitsparern für den eigenen Schreibtisch, die ab dem nächsten Arbeitstag wirken.

Taktisch bündeln

- ◆ **Impuls:** Der Übergang zur Taktik. Wie man durch kluge Ausschreibungen, systematische Preisvergleiche und gezielte Verhandlungsführung die Kosten und die Leistung optimiert, statt nur Bestellungen abzutippen.
- ◆ **Umsetzung:** Das eigene Bedarfsortiment durchleuchten. Wo können interne Bedarfe zusammengefasst und klüger verhandelt werden?

Wer liefert die besten Zutaten?

Gezielte Lieferantensteuerung

- ◆ **Impuls:** Weg vom reinen Zuruf, hin zur bewussten Auswahl. Methoden zur fundierten Lieferantenbewertung und zum Vertragswesen.
- ◆ **Umsetzung:** Erste, klare Bewertungskriterien für die bestehenden Hauptlieferanten des eigenen Unternehmens definieren.

Tag 2 | Wir schreiben das Erfolgsrezept: Die Transformation zur strategischen Schaltzentrale

Nachdem der erste Tag Freiräume geschaffen hat, nutzen wir den zweiten Tag für die weit-sichtige Ausrichtung. Wir bauen den Einkauf systematisch um, damit er langfristige Wettbewerbsvorteile sichert.

Die Warengruppen-Struktur neu denken

- ◆ **Impuls:** Die Königsdisziplin der Neuordnung. Wie große Industriestrukturen ihre Warengruppen extrem erfolgreich strukturieren und lenken – heruntergebrochen auf die Realität mittelständischer Unternehmen.
- ◆ **Umsetzung:** Der Startschuss für die eigene Ordnung. Entwurf einer völlig neuen, strategischen Struktur für die wichtigste Warengruppe im eigenen Unternehmen.

Innovation und Zukunftssicherheit

- ◆ **Impuls:** Warum Nachhaltigkeit und die Erschließung neuer Ideen aus dem Lieferantenmarkt keine leeren Schlagworte sind, sondern handfeste Wettbewerbsvorteile bieten und Risiken drastisch senken.
- ◆ **Umsetzung:** Das ungenutzte Potenzial für langfristige Partnerschaften und nachhaltige Beschaffungswege im eigenen Lieferantens-tamm aufdecken.

Den Wertbeitrag intern verkaufen

- ◆ **Impuls:** Im Einkauf liegt der Gewinn: Wie die neue, strategische Ausrichtung gegenüber internen Partnern und der Geschäftsführung positioniert und erfolgreich als Werttreiber argumentiert wird.
- ◆ **Umsetzung:** Die handfeste Argumentationskette schmieden. Jede:r Teilnehmende entwickelt einen eigenen, überzeugenden Ansatz für die nächste Besprechung mit der Unternehmensführung.

Den Neustart umsetzen:

Der Fahrplan für den Alltag

- ◆ **Impuls & Umsetzung kombiniert:** Aus all den Erkenntnissen wird ein verbindlicher Handlungsplan für die nächsten 30, 60 und 90 Tage gegossen. Jede:r verlässt das Seminar mit einer klaren, schriftlichen Marschroute für den ersten Tag zurück an den Arbeitsplatz.

Ihr Referent

Oliver Augustin, BA ist Experte für strategische Beschaffung und Gründer/CEO von EcoProcure GmbH. Spezialgebiete: Einkaufsorganisationen im Wandel, Lieferantenmanagement, Digitalisierung und komplexe Beschaffungsprojekte.

Mit über 20 Jahren Erfahrung im internationalen Beschaffungsumfeld gestaltet er nachhaltige Veränderungen, die messbar Wert schaffen. Als Einkäufer mit Passion, Projektleiter und mehrfach ausgezeichnete Procurement-Experte teilt er seine Erfahrungen regelmäßig als Speaker, Coach und Seminarleiter.

Termin | Ort

19. – 20. Mai 2027
Seminarnummer EB705711

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Seminar 9:00 – 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6

Gerne nennen wir Ihnen
Übernachtungsmöglichkeiten.
Bitte rufen Sie uns an: +43 1 533 86 36-0

Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee,
Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat
€ 1.310,- pro Person
€ 1.190,- für Mitglieder im Forum Einkauf



Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com
Online | www.opwz.com
oder mit dem Anmeldeformular

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und nach ISO 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.

Information

zur Organisation: Customer Service
+43 1 533 86 36-0

zum Inhalt: Bibiane Sibera
+43 1 533 86 36-56
bibiane.sibera@opwz.com

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.

Ihre Anmeldung

E-Mail anmeldung@opwz.com

Fax +43 1 533 86 36-36

Seminartitel

Termin

Seminarnummer

1. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Mobil

E-Mail

2. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Mobil

E-Mail

Unternehmen

Branche

Mitarbeiter:innenanzahl

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner:in im Sekretariat

E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung