ÖPWZ
Seminare & Netzwerke

www.opwz.com

ÖPWZ-Akademie Einkauf & Supply Management

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

3 Kurse – 3 Kompetenzstufen

- **Grundkurs**
  Kompetenzen für den erfolgreichen Start
- **Aufbaukurs**
  Kompetenzen für die Zielgerade
- **Diplomkurs**
  Kompetenzen für die Überholspur

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

Frühjahr 2027 – 2028

Forum Vorteilspreis

ÖCERT

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 Beziehungsmanager:in, Verhandlungsführer:in 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!

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.

Der Grundkurs
Kompetenzen für den erfolgreichen Start
2 x 5 Tage

Der Aufbaukurs
Kompetenzen für die Zielgerade
1 x 5 Tage

Der Diplomkurs
Kompetenzen für die Überholspur
1 x 5 Tage

DIPLOM

Wer ist angesprochen

- Nachwuchstalente und Young Professionals in Einkauf, Beschaffung, Sourcing und Supply Management
- Mitarbeiter:innen und Assistent:innen, die mit Einkaufsaufgaben betraut sind und sich weiterführende Kompetenzen holen möchten.
- Quereinsteiger:innen, 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.

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

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-Expert:innen

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 Absolvent:innen

„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

„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

„Top Trainer. Top Organisation. Top Service.
Sandra Lauscher, Einkäuferin
Wiener Linien GmbH & Co KG

„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 ÖPWZ-Akademie für Einkauf & Supply Management gibt wertvolle Inputs und Anregungen für die berufliche Praxis.
Christian Birnbacher, Supply Chain Management – Strategic Procurement
Siemens AG Österreich

Der Grundkurs
1. Woche
online

Kompetenzen für den erfolgreichen Start

3 – 4. März, 10. März, 16. März und 18. März 2027

Einkauf, Beschaffung und Supply Management: Aufgaben, Bedeutung, Organisation, Ziele

Dipl.-BW Matthias Grossmann

- Die Bedeutung des Einkaufs im Unternehmen
- Einkaufserfolg versus Verkaufserfolg
- Die Einkäufer:innen – Ihr Anforderungsprofil
- Die ethische Dimension Ihrer Position
- Blockaden für den Einkaufserfolg und deren Auflösung
- 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 Einkäufer:innen

Lieferanten-Management mit System

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

Preis- und Kostenreduktion: Die wirkungsvollsten Tools

Dipl.-BW Matthias Grossmann

- 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

Wesentliche Grundlagen in BWL und Rechnungswesen

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.

- Rechtsformen und ihre Auswirkungen
- Ziele und Planrechnungen
  - Ziele des Einkaufs, Rolle des Einkaufs bei Mehrjahresplanung und Budgetierung, Anforderungen an den Einkauf zur Ergebnisorientierung
- Aufbau des Rechnungswesens inkl. rechtlicher Grundlagen
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung | Doppelte Buchhaltung
- Aufbau der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung
- Ausgewählte Themen des Jahresabschlusses
- Bilanz lesen anhand eines Geschäftsberichtes
- Liquiditätssteuerung
- Controlling und seine Rolle in der Materialwirtschaft
- Ausgewählte Kennzahlen im Einkauf

Digitalisierung und e-Procurement: Sie erleben Best-in-Class Einkaufsprozesse anhand praktischer Beispiele und Demos.

Dipl.-Ing. Michael Url

- Digitalisierung für die operative Abwicklung: e-Kataloge, Guided Buying für den Bedarfsträger
- e-Sourcing für den strategischen Einkauf: Spend Analysis, e-Ausschreibung und e-Auktion
- Einsparpotentiale und Erfolgsfaktoren für Digitalisierungsprojekte im Einkauf
- C-Teile-Management: Ausgereifte Lösungen auch für kleine Unternehmen
- Robotics Process Automation im Einkauf
- Anwendungsfälle künstlicher Intelligenz im Einkauf

Recht im Einkauf: Die wesentlichen Grundlagen des Vertrags- und Schadenersatzrechts

Mag. Paulus Krumpel

- Das Zustandekommen von Verträgen
- Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- Die Vertragsauslegung

Der Grundkurs
2. Woche
Präsenz in Wien

Kompetenzen für den erfolgreichen Start

12. – 16. April 2027

Recht im Einkauf: Die wesentlichen Grundlagen des Vertrags- und Schadenersatzrechts

Mag. Paulus Krumpel

- Vertragserfüllung – Die Nichterfüllung
- Die positive Vertragsverletzung
- Der Schadenersatz

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 (Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz, Korruptionsbekämpfung), 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

Das Handwerkszeug des Verhandelns: Basis für Ihren Erfolg

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

- 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

Die Praxis des Verhandelns: Sie trainieren für Ihren Erfolg

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

Sie trainieren anhand von typischen Verhandlungssituationen aus der Praxis – mit Videoanalyse und Feedback.

Die bewegte Ware: Incoterms 2020 – Transportwege und Bestimmungen – 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

Imagegestaltung und internes Marketing für den Einkauf im Unternehmen: Wir machen unseren Beitrag sichtbar!

Wolfgang Halapier

Sie arbeiten daran, wie Sie Ihre Rolle im Einkauf mit Selbstbewusstsein und starker Wirkung ausfüllen können. Sie werden Ihre Leistungen und Ideen überzeugend präsentieren und den Beitrag des Einkaufs klar vermitteln.

Durch kreative Präsentationstechniken und souveräne Kommunikation gestalten Sie das Einkaufsimage aktiv und stärken Ihre Rolle im Unternehmen.

- Die Rolle des Einkaufs und ihre neuen Herausforderungen
- Selbstbewusstsein des Einkaufs
- Kompetenzprofil der Einkäufer:innen

- Kommunikation und Präsentation im Unternehmen
- Ideenfindung und Präsentationstechniken
- Tipps, wenn bei der Präsentation einmal Pannen passieren
- Umgang mit Lampenfieber

Der Aufbaukurs
Präsenz in Wien

Kompetenzen für die Zielgerade

14. – 18. Juni 2027

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

Die Kunst des Verhandelns: Die wahre Macht der Verhandlungspsychologie
Vlad Popescu

- 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"

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

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 Serieneinkäufer:innen
  - 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

Indirekter Einkauf: Der Einkauf von Dienstleistungen und Nicht-Produktionsmaterial
Philipp Reiplinger

- 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)

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

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

DIPLOM

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

Der Diplomkurs
Präsenz in Wien

Kompetenzen für die Überholspur

24. – 28. Jänner 2028

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

Global Sourcing: Strategien und Erfolgskriterien im globalen Einkauf

Vlad Popescu

- 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

Einkaufskosten senken für Fortgeschrittene: Savings und Argumentationen für anspruchsvolle Preisverhandlungen

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Jürgen Simon

Erfolgreiche Preisverhandler:innen „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.

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.

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

Lisa Solta, MSc

- Die psychosoziale Dynamik im Team – Analyse
- Einzelkämpfer:innen 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
- Partner:innen gewinnen im eigenen Unternehmen – wie das Team Einkauf brilliert

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

Die Top-Expert:innen 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).

Dipl.-BW Matthias Grossmann

ist zertifizierter NLP-Practitioner und Inhaber der MGS – Training und Beratung für den Einkauf mit Sitz in Aschaffenburg. Er verfügt über langjährige Einkaufs- und Leitungserfahrung in Industrie- und Handelsunternehmen.
Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind Einkäufer:innen-Intervall-Training, Verhandlungsführung sowie Coaching. Außerdem die Organisationsberatung und die Durchführung von Dienstleistungsprojekten im Einkauf, wie zum Beispiel KVP-Workshops mit Lieferanten in Österreich und Deutschland.

Wolfgang Halapier

Wolfgang Halapier ist Unternehmensberater, Trainer und Moderator. Er ist spezialisiert auf die Entwicklung von Führungskräften, Teams und Organisationen sowie die Architektur und Begleitung von Change-Prozessen und arbeitet mit Top-Manager:innen und Moderator:innen als persönlicher Coach.

Mag. Paulus Krumpel

ist 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.-Ing. (FH) Gerhard Orthaber

kann auf langjährige Einkaufserfahrung aus Handel über Serienproduzenten bis hin zu Anlagenbau für Unternehmen mit Aktivitäten in Amerika, Asien, Osteuropa und Russland zurückblicken. Er studierte Maschinenbau und Betriebswirtschaft und ist seit 2021 für den Bereich Marketing und Beschaffung der Eigenmarke JuriTEC im Hause Vogrin Farben und Lacke Handels GmbH tätig.Seine praktischen Erfahrungen gibt er in Trainings und Seminaren sowie über sein eignes Beratungsunternehmen weiter.
Gerhard Orthaber ist Mitglied im Vorstand des Forum Einkauf im ÖPWZ.

Die Top-Expert:innen aus Praxis und Wissenschaft

Vlad Popescu

ist Verhandlungstrainer und Einkaufsexperte bei der NI - Negotiation Intelligence AG.
Er unterstützt Unternehmen sowie Fach- und Führungskräfte dabei, Verhandlungen strategisch zu führen und nachhaltige Ergebnisse im Einkauf zu erzielen. Sein Fokus liegt auf der Entwicklung von Verhandlungskompetenzen, der Optimierung von Einkaufsprozessen sowie der sicheren Entscheidungsfindung in komplexen Beschaffungssituationen.
Über zehn Jahre Erfahrung im industriellen Einkauf, unter anderem in leitenden Positionen bei Lidl und ThermoFisher Scientific sowie über dreizehn Jahre Erfahrung in der Beratung bei internationalen und mittelständischen Unternehmen. Seine Arbeit verbindet praktische Erfahrung mit bewährten Methoden aus der Verhandlungsforschung. Ergänzt wird diese durch Weiterbildungen, unter anderem an der Harvard Law School, sowie durch Trainings in FBI Verhandlungstechniken aus dem Krisenkontext.

Philipp Reiplinger

ist Head of Indirect Spend bei einem der führenden Komplettanbieter für flexible Verpackungen/technische Folien aus Kunststoff und Kunststoffverbunde in Westfalen.
Er ist Partner der NI - Negotiation Intelligence AG und hilft Menschen in Einkauf und Category Management, bessere Entscheidungen zu treffen.
Seine inhaltlichen Schwerpunkte: indirekter Einkauf als Chance zu echtem ganzheitlichem Value-Management, Operationalisierung von Einkaufsstrategien, Prozessmanagement in Verbindung mit Supply Chain Management. Weiters zertifizierter Businesscoach (RAUEN Akademie), begleitet junge Führungskräfte und entwickelt Changekonzepte in Transformationsprojekten.

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

ist Partner der NI - Negotiation Intelligence AG. GmbH 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 Außendienstmitarbeiter:innen, Sales- und Officemanager:innen, Führungskräfte und Personalverantwortliche sowie Verkäufer:innen im Einzelhandel und Fachberater:innen.
Ihre Erfahrungen und ihr Hintergrundwissen aus dem Verkauf gibt sie auch in Trainings für das Einkaufsmanagement weiter.

Dipl.-Ing. Michael Url

ist beim Anlagenbau-Konzern ANDRITZ AG in der Funktion „Procurement Processes & Tools" tätig und verantwortlich für die Digitalisierung der Beschaffungsprozesse – unter Anwendung von Lean Prinzipien und Einsatz von Best-in-Class IT-Lösungen.
Davor in der Papierindustrie in verschiedenen internationalen Positionen in Engineering, Einkauf und IT. Studium an der TU Graz Wirtschaftsingenieurwesen-Maschinenbau und Lean Six Sigma Black Belt.

Termine 2027/2028

Termine | Ort

Grundkurs
Online-Kennenlernen (Zoom)
25. Februar 2027 | 15:00 – 16:00 Uhr

Online-Seminar (Zoom)
3. – 4., 10., 16. und 18. März 2027
Wien: 12. – 16. April 2027
Seminarnummer EB702701

Aufbaukurs
Wien: 14. – 18. Juni 2027
Seminarnummer EB706701

Diplomkurs
Wien: 24. – 28. Jänner 2028
Seminarnummer EB801702

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Seminar 9:00 – 17:00 Uhr, Freitag 9:00 – 15:00 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

Grundkurs	€ 4.390,– (pro Akademietag € 439,–)
Aufbaukurs	€ 2.590,– (pro Akademietag € 518,–)
Diplomkurs	€ 2.590,– (pro Akademietag € 518,–)

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.

Vorteilspreise
für Mitglieder Forum Einkauf

Grundkurs	€ 3.990,– (pro Akademietag € 399,–)
Ihre Ersparnis	€ 400,–
Aufbaukurs	€ 2.430,– (pro Akademietag € 486,–)
Diplomkurs	€ 2.430,– (pro Akademietag € 486,–)
Ihre Ersparnis	€ 160,–

Anmeldung

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

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 Wirtschaft, Energie und Tourismus.

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 finden über ZOOM statt und sind innerhalb von zwei Jahren nach dem jeweiligen Kursbesuch abzulegen.
Prüfungsgebühr (exkl. 20 % MwSt.)
Über die Inhalte von Grundkurs und Aufbaukurs
jeweils € 255,–
Diplomkurs € 325,–

Prüfungstermine

Grundkurs	20. / 21. Mai 2027
Aufbaukurs	30. September 2027
Diplomkurs	21. / 22. Juni 2028

Rücktritt von der Prüfung

Bis zu vier Wochen vor dem Prüfungstermin können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach wird die volle Prüfungsgebühr verrechnet.
Bei einer Umbuchung nach der Stornofrist auf einen nächsten Termin sind beide Termine kostenpflichtig.

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

ÖPWZ-Akademie Einkauf & Supply Management

Grundkurs | Kompetenzen für den erfolgreichen Start

☐ 25. Feb. – 18. März & 12. – 16. April 2027 | EB702701

☐ Prüfung | 20. / 21. Mai 2027 | PR702701

Aufbaukurs | Kompetenzen für die Zielgerade

☐ 14. – 18. Juni 2027 | EB706701

☐ Prüfung | 30. September 2027 | PR706701

Diplomkurs | Kompetenzen für die Überholspur

☐ 24. – 28. Jänner 2028 | EB801702

☐ Prüfung | 21. / 22. Juni 2028 | PR801702

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

Mobil — E-Mail

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

Mobil — E-Mail

Unternehmen

Branche — Anzahl Mitarbeiter:innen

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon | Fax — E-Mail

Ansprechpartner:in im Sekretariat — E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung

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