

Qualifizierungsprogramm Einkauf und Materialwirtschaft 2012



Unser Leistungsportfolio – Ihr Nutzen:

- Aktuelle Seminarthemen
- Sommerakademie
- Lehrgang: Diplomierter Einkaufsmanager (BME)
- Benchmark-Services
- Inhouse-Schulungen

In Kooperation mit

BMO
AKADEMIE

www.bme-akademie.at

Fundierte Weiterbildung für Ihren Unternehmenserfolg

Die Arbeitswelt unterliegt ständigen Veränderungen, ist von Schnellebigkeit geprägt und durch Innovationsstreben gekennzeichnet. Unternehmen sind dann erfolgreich, wenn sie passende Strategien entwickeln, um auf die sich ändernden Rahmenbedingungen effizient und flexibel reagieren zu können. Hierbei kommt dem Einkauf eine bedeutende Rolle zu: Er hebt Einsparpotenziale, dient als Innovationstreiber und stellt das Bindeglied zwischen verschiedenen Fachabteilungen dar. Um diesem Anforderungsprofil gerecht zu werden, gilt es, die eigene Kompetenz zu stärken und bzgl. Einkaufswerkzeugen und Marktentwicklungen stets auf dem neusten Stand zu sein.

Auf den folgenden Seiten finden Sie ein Weiterbildungsangebot, das essentielle Kompetenzen im Einkauf schult. Neben Seminaren zu den wesentlichen Werkzeugen und Prozessen im Einkauf finden Sie Schulungen zu speziellen Materialgruppen und Dienstleistungen. Darüber hinaus bieten wir Ihnen verschiedene Seminare zu Verhandlungs- und Kommunikationskompetenz, zu Rechtswissen und Vertragsgestaltung sowie zu einkaufsrelevantem Technikwissen an. Neben diesen Präsenzseminaren haben Sie auch die Möglichkeit, unser E-Learning-Modul zum Thema „Analyse des Jahresabschlusses von Lieferanten“ zu nutzen, bei dem Sie individuell, jederzeit und überall die Inhalte erarbeiten können.



Dorit Stelz

Teamleiterin Seminare

PS: Als langjähriger Partner des BMÖ räumen wir selbstverständlich allen BMÖ-Mitgliedern unsere BME-Mitgliedsbedingungen ein.

Terminübersicht 2012

Seminare	Seite	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
E-Learning	3												
Grundlagen Einkauf	4		28.-29. Wien							12.-13. Wien			
Der strategische Einkauf	5			08.-09. Wien						27.-28. Wien			
Effizientes Lieferantenmanagement in der Praxis	6			06.-07. Wien								21.-22. Wien	
Technisches Grundwissen für Nichttechniker/-innen	7			28.-29. Wien							03.-04. Linz		
Kennzahlen: Einkaufserfolge messen und präsentieren	8		23.-24. Wien								04.-05. Wien		
Weiterführendes Einkaufsreporting mit SAP® MM	9	16. Wien				08. Wien							
Sicherer verhandeln	10						13.-14. Wien					26.-27. Wien	
Verhandeln mit Monopolisten	11			05.-06. Wien								12.-13. Wien	
Marketingleistungen effizienter einkaufen	12			27.-28. Wien								06.-07. Wien	
Einkauf von Reiseleistungen	13					10.-11. Wien							
Rechtsfragen und Vertragsgestaltung im Einkauf	14				16.-17. Wien							19.-20. Wien	
Die Incoterms® 2010: Auswirkungen auf Einkauf und Logistik	15						20. Wien						
Führung und Persönlichkeit	16				26.-27. Wien					19.-20. Wien			
Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation	18				23.-24. Wien								
Gesprächsführung, Moderation, Rhetorik	19						25.-26. Wien						
Sommerakademie – aktuelle Seminarthemen	20												
Diplomierter Einkaufsmanager	22					04.-05. Wien		06.-07. Wien		21.-22. Wien			07.-08. Wien
Preisspiegel	24												
Inhouse-Weiterbildung	26												

BME E-Learning: Analyse des Jahresabschlusses von Lieferanten

Seminarziel

Sie lernen, wie Sie durch die Analyse des Jahresabschlusses die Leistungsfähigkeit von bestehenden Lieferanten bewerten, bessere Vergabeentscheidungen bei neuen Lieferanten treffen und in Verhandlungen Preiserhöhungen abwehren.

Zielgruppe

Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Strategischer Einkauf und Lieferantenmanagement.

Methodik

Praxisnahe Vermittlung der Inhalte mittels handlungsorientierter Fallbeispiele, ergänzt durch interaktive Übungen. Hierbei haben Sie als Teilnehmer stets die Möglichkeit, Ihre Ergebnisse zu überprüfen.

Seminarinhalt

Lerneinheit 1:

Grundlagen des Jahresabschlusses: Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

- Bestandteile eines Jahresabschlusses
- Aufbau von Bilanzen und GuV
- Die einzelnen Positionen einer Bilanz
- Unterscheidung zwischen Aktiva, Passiva, Vermögen und Kapital
- Basisinformationen über die rechtlichen Vorschriften, auf denen Jahresabschlüsse, Bilanzen und GuV basieren
- Hintergrundinformationen, Beispiele, interaktive Übungen

Lerneinheit 2:

Die Unternehmensanalyse: Numerische und strategische Bilanzanalyse

- Wichtige Kennzahlen zur Analyse des Jahresabschlusses
- Beurteilung von Lieferanten anhand des Jahresabschlusses
- Vergleich der Lieferanten und Ermittlung der leistungsfähigsten Lieferanten
- Übungen mit neutralisierter Bilanz und GuV
- Praxisorientierte Beispiele zur Anwendung der Formeln und Interpretation der Kennzahlen

Lerneinheit 3:

Die Unternehmensanalyse in der einkäuferischen Praxis

- Erkenntnisse aus der Jahresabschlussanalyse in Verhandlungen nutzen
- Einsatz von Kennzahlen in der Verhandlung
- Preiserhöhungen abwehren bzw. Preissenkungen durchsetzen
- Interaktive Übungen, praxisorientierte Fallbeispiele und praktische Tipps in Verhandlungssituationen



Gesamtbearbeitungsdauer
ca. 3-4 Stunden

Teilnahmegebühren
245,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
295,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Grundlagen 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 Vorgehensweise 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 des 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

Lieferanten- und Risikomanagement

- Lieferantensuche
- Lieferantenbewertung
- Lieferantenentwicklung
- Lieferantencontrolling
- Kennzahlen/Balanced Scorecard
- Typische Risiken im Einkauf

Werkzeuge des Einkaufs

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

Referent

Dr. Arne Engelbrecht

Termine

28. - 29.02.2012 Wien
12. - 13.09.2012 Wien

Dauer

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

Teilnahmegebühren

795,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Der strategische Einkauf

Seminarziel

Die Teilnehmer 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 Teilnehmer lernen, wie sie den Einkauf kundenorientiert managen, Strategien erfolgreich entwickeln und umsetzen.

Zielgruppe

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

Methodik

Vortrag, Lehrgespräch mit intensiver Diskussion, Fallbeispiele

Seminarinhalt

Einkaufspolitik

- Abhängigkeiten von der Unternehmenspolitik
- Fristigkeiten verschiedener politischer Vorgaben
- Beispiele zu einzelnen unternehmens- und einkaufspolitischen Vorgaben

Einkaufsstrategien

- Grundlagen strategischen Arbeitens
- Zeitliche Abhängigkeit
- Strategische Modelle
- Hilfsmittel zum Aufbau von Strategien

Portfolio-Technik

- Erarbeiten von Strategien und Vorgehensweisen
- Marktmacht-Portfolio
- Risiko-Portfolio
- Finden von Schwerpunkten, Risikopotenzialen im Lieferantenbereich

Verschiedene Strategien in Einkauf und Materialmanagement

- Darstellung der Abhängigkeiten und Widersprüche verschiedener Strategien
- Preispolitik
- Fristigkeiten
- Methoden/Verhandlungsansätze

Sourcing-Strategien

- Single Sourcing
- Multiple Sourcing u.a.

Lieferantenmanagement

- Zielsetzung, Chancen, Risiken
- Methoden und Vorgehensweisen
- Lieferantenselektion
- Lieferantenentwicklung
- Strategische Lieferantenbeziehungen

Lieferantenbewertung

- Darstellung der Notwendigkeit
- Vorstellung der Systematik
- Welche Informationen über Lieferanten sind notwendig?
- Welche Informationsquellen stehen zur Verfügung?
- Methoden der Lieferantenbewertung
- Problematik einer objektiven Bewertung
- Gap-Analyse als Beispiel einer umfassenden Lieferantenbewertung

Total Cost of Ownership: TCO-Betrachtung

Prozesskosten im Einkauf

- Darstellung der Prozesskosten
- Kostenreduzierung durch Prozesskostenmanagement

Einkaufscontrolling

- Kennzahlen für die tägliche Verwendung
- Strategische Kennzahlen

Referent

Christopher A. Hoeckel

Termine

08. - 09.03.2012 Wien
27. - 28.09.2012 Wien

Dauer

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

Teilnahmegebühren

795,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Effizientes Lieferantenmanagement in der Praxis

Auswahl, Bewertung und Entwicklung von Lieferanten

Seminarziel

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie ein strategisches Lieferantenmanagement aufbauen, indem Sie Lieferanten auswählen, ihre Leistungsfähigkeit bestimmen, ihre Entwicklungspotenziale erkennen und daraus Ihre Einkaufsstrategien ableiten.

Zielgruppe

Einkäufer, die auch auf nationalen und internationalen Märkten für die Lieferantenauswahl und -entwicklung verantwortlich sind und ihr Lieferantenmanagement optimieren möchten.

Methodik

Fachvortrag, Praxisbeispiele, Diskussion von Beispielen der Teilnehmer, Gruppenarbeit, Checklisten, Leitfäden

Seminarinhalt

Einführung in das Lieferantenmanagement

- Definition und strategische Bedeutung
- Nutzen/Aufwand eines Lieferantenmanagementkonzeptes
- Ziele des Lieferantenmanagements
- Elemente des Lieferantenmanagements
- Organisatorische Voraussetzungen
- Wer kommt ohne aktives Lieferantenmanagement aus?
- Abgrenzung zum Supplier Relation Management

Lieferantenrecherche

- Definition der Beschaffungsmarktforschung
- Bedeutung des Porter-Modells bei der Rechercharbeit
- Ziele und Aufwand der Rechercharbeit
- Moderne Quellen der Lieferantenrecherche
- Welche Quellen sind wirklich sinnvoll?
- Wie nutze ich Quellen effizient?
- Lieferantenselbstauskunft/Lieferantenregistrierung
- Wie konsolidiere ich Marktinformationen?
- Lieferantenvorauswahl, ante-Lieferantenbewertung

Lieferantenauswahl & -analyse

- Lieferantenauswahlverfahren
- K.O.-Kriterien
- Nutzwertanalyse im Auswahlprozess
- Gap-Analyse & Stärken-/Schwächen-Profile
- Das Scope-Modell als Leitfaden für individuelle Auswahlkriterien
- Welcher Lieferant passt zu meinen Unternehmenszielen?
- Zulassungsprozesse und Kommunikation der Entscheidungen

Lieferantenbewertung & -entwicklung

- Bewertungsmethoden
- Nutzen von Bewertungen
- Problematik bei Bewertungen
- Abgrenzung zu Leistungsbewertungen
- Umgang mit subjektiven Bewertungskriterien
- Lieferantenentwicklungsportfolien
- Entwicklungsmaßnahmen und deren Controlling

Lieferantenklassifizierung

- Definitionen
- Beispiele für branchenbezogene Lieferantenklassen
- Warum sind Lieferantenklassen sinnvoll?
- Welche Erwartungen wecken Klassen beim Lieferanten?
- Vertragliche Aspekte von Lieferantensegmentierung
- Lieferantenportfolioanalyse als Klassifizierungsmethode
- Ableitung von Normstrategien aus dem Lieferantenportfolio

Arbeit mit dem Lieferanten

- Kostenanalysen: Wie kalkuliert der Lieferant?
- Preisstrukturanalyse
- Total-Cost-of-Ownership-Ansätze
- Idee der Lieferantenworkshops zur Kostenoptimierung
- Innovationsmanagement als Motivation

Einschätzung und Umgang mit Liefer(anten)risiken

- Einschätzung von Lieferrisiken am Beispiel eines Materialgruppenportfolios
- Stimmt die Marktmachtbalance mit dem Lieferanten noch?
- Erstellung eines Risk-Management-Portfolios
- Maßnahmen zur Risikoreduzierung

Referent

Hanno Dettlof

Termine

06. - 07.03.2012 Wien
21. - 22.11.2012 Wien

Dauer

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

Teilnahmegebühren

795,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Seminarziel

Sie lernen, technische Zusammenhänge zu erkennen und zu verstehen. Sie werden in die Lage versetzt, mit Ihren Lieferanten Probleme fundiert zu diskutieren und Akzente im Interesse der Beschaffung zu setzen.

Mit eigenen Zeichnungen schulen Sie Ihr räumliches Vorstellungsvermögen und lernen, eine technische Zeichnung zu verstehen.

Zielgruppe

Alle, deren Stärken im nichttechnischen Bereich liegen und gerade deshalb ihr technisches Hintergrundwissen verbessern wollen, um auch in diesem Bereich anerkannte/r Ansprechpartner/in zu sein und ihre Verhandlungsposition zu stärken.

Methodik

Vortrag, Praxisbeispiele und Übungen, Diskussion, Anschauungsmaterial

Eigene Beispiele, Zeichnungen und entsprechende Werkstücke sind willkommen!

Seminarinhalt

Grundlagen von technischen Zeichnungen

- Aufgaben der Normung
- Maßstäbe und Papierformate
- Linienarten in technischen Zeichnungen:
Anwendung und Bedeutung
- Bemaßungen
- Einzelteilzeichnung und Zusammenstellungszeichnung
- **Praxisübung: Schulung des räumlichen Vorstellungsvermögens**

Darstellungen in technischen Zeichnungen

- Projektionen
- Auswahl der Ansichten auf der Zeichnung
- Darstellungsmethoden
- Schnittdarstellung
- Gewindedarstellung
- **Praxisübung: Anwendung des Gelernten an Beispielen mit individueller Lösungsbetreuung**

Toleranzen und Passungen

- Oberflächenangaben
- Allgemeintoleranzen
- Passungen
- Geometrische Idealform und Abweichungen am realen Bauteil
- Kostenrelevanz von Toleranzen und Oberflächen
- **Praxisübung: Anwendung des Gelernten an Beispielen**

Grundlagen der Fertigung im Maschinenbau

- Einteilung der Fertigungsverfahren
- Gießen
- Spanende Fertigungsverfahren:
Bohren, Drehen, Fräsen
- **Mit Videos und Werkstückmustern**

Referent

Dr. Christian Zeinar

Termine

28. - 29.03.2012 Wien
03. - 04.10.2012 Linz

Dauer

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

Teilnahmegebühren

795,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Kennzahlen: Einkaufserfolge messen und präsentieren

Analyse – Evaluierung – Performancereporting

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-hows 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

- Einkaufsberichterstattung: 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/Wolfgang Werner

Termine

23. - 24.02.2012 Wien
04. - 05.10.2012 Wien

Dauer

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

Teilnahmegebühren

795,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Weiterführendes Einkaufsreporting mit SAP® MM

Seminarziel

Im SAP®-System sind alle für den Einkauf interessanten Einkaufsinformationen vorhanden. SAP® MM bietet seinen Nutzern bereits viele (oftmals nicht bekannte) Optionen im Standard an, die es gilt sichtbar und somit nutzbar zu machen. Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar die vorhandenen Reports innerhalb des SAP® MM kennen, steigen in die Generierung von Daten aus dem Einkaufs-Informationssystem (EIS) ein und lernen Modifikationen an den Standards durchzuführen. Ein Einblick in die SAP® Query zeigt Möglichkeiten der Informationssammlung sowie der Informationserzeugung und Informationsdarstellung im operativen SAP® MM-System auf.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter und Führungskräfte mit Einkaufsaufgaben, die sich über vorhandene sowie zusätzliche Möglichkeiten effizienten Reportings mittels der SAP® R/3 bzw. ECC 6.0 MM Standards und zusätzlicher SAP®-Standardtools informieren möchten.

Methodik

Präsentation, Vortrag, Diskussion und Erfahrungsaustausch. Es werden keine praktischen Übungen an SAP®-Systemen durchgeführt.

Seminarinhalt

Überblick

- SAP® MM
- Einbettung in die Netweaver Strukturen

Allgemeine Standardauswertungen in den unterschiedlichen Anwendungsbereichen der Komponente Einkauf

- Listanzeige als ABAP-Liste
- Listanzeige/Auswertung als ALV-Grid

Überblick Informationssysteme im SAP®

- Allgemeines zum LIS (Logistik-Informationssystem)
- Das Einkaufs-Informationssystem

Standardauswertungen im Einkaufs-Informationssystem (EKS)

- Standardanalysen im Einkaufs-Informationssystem
- Navigieren in den Standardanalysen des Einkaufs-Informationssystems
- Navigation
- Modifikationen

Beispiele für Veränderungs-/Erweiterungsbedarfe

- Allgemeines zur flexiblen Analyse
- Informationslokalisierung (Informationsstrukturen)
- Auswertestrukturen
- Informationsgenerierung aus vorhandenen Werten

SAP® Query/Query light (QuickView)

- Allgemeines zur SAP® Query
- Benutzergruppen und Berechtigungen
- InfoSets
- Queries anlegen, ausführen, speichern
- Layoutgestaltung
- Listenarten (Grundliste – Rangliste – Statistik)
- QuickView

Kurzer Einblick in die Königsklassen des Reportings

- BW/BI
- ABAP-Programmierung

Referent

Reinhold Richmann

Termine

16.01.2012 Wien
08.05.2012 Wien

Dauer

09.00 - 17.00 Uhr

Teilnahmegebühren

500,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
595,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Sicherer verhandeln

Seminarziel

Die Teilnehmer sollen nach dem Seminar Verhandlungen besser vorbereiten, führen und abschließen können. Sie können anhand des Ergebnisses ihren Verhandlungserfolg messen.

Zielgruppe

Einkäufer, Einkaufssachbearbeiter und Disponenten, die Verhandlungen mit Lieferanten führen.

Methodik

Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Übungen, Moderation, Übungsfälle mit Videoanalyse

Seminarinhalt

Die Verhandlung im Einkauf

- Was heißt verhandeln?
- Richtig kommunizieren in der Verhandlung
- Voraussetzungen für Gewinner-/Gewinner-Verhandlungen

Die Gesprächsvorbereitung

- Welche Ziele gibt es?
- Wie kann eine Vorbereitungs-Checkliste genutzt werden?
- Faktoren einer Verhandlung: Was führt zum Erfolg, wann scheitern Verhandlungen?
- Das ganzheitliche Verhandeln: Ein neuer Ansatz für Einkäufer!

Die systemorientierte Einkaufsverhandlung

- Gesprächseröffnung: Tipps zur Kontakt-Psychologie
- Die Körpersprache einsetzen
- Kontaktthema: Wie beginnen?
- Überleitung: Führen in einer Verhandlung
- Struktur der Verhandlung – Die Mini-Vereinbarung
- Bedarfsdarlegung: Die Basis absichern
- Die richtige Fragetechnik einsetzen
- Angebotsunterbreitung: Das aktive Zuhören
- Formulierung von Einwänden – Der analytische Ansatz
- Preisverhandlung: Ziele sicher durchsetzen
- Abschluss – Die Ergebnissicherung
- Die Nachbereitung einer Verhandlung

Die Argumentation des Einkäufers

- Zielbilder entwickeln: ABC-Argumentation
- Die Anreize des Unternehmens
- Nutzenargumentation der Einkäufer für die Lieferanten
- Umgang mit Einwänden – Die Schlagwort-Argumentation
- Wie argumentieren, wenn der Lieferant Monopolist ist?

Übungsfall

- Die Verhandlung mit einem Lieferanten
- Die Zielsetzung
- Die Taktik
- Der Umgang mit dem Repräsentanten
- Die Verhandlung um einen guten Preis
- Der Abschluss, mit dem beide zufrieden sein können

Selbstmanagement des Einkäufers: Nur ein motivierter Einkäufer ist ein guter Verhandler

- Die Energiequelle des Einkäufers
- Zeitgemäßes Besuchsmanagement

Referent

Volker Brodbeck

Termine

13. - 14.06.2012 Wien
26. - 27.11.2012 Wien

Dauer

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

Teilnahmegebühren

795,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Verhandeln mit Monopolisten

Individuelle Handlungsoptionen statt Schein-Patentrezepten

Seminarziel

Das Seminar vermittelt Ihnen Strategien und Taktiken, den ungleichen „Kampf“ mit Monopolisten erfolgreich zu bestehen. Sie lernen, neben „echten“ Monopolen auch „gewachsene“ Monopole zu erkennen und zu beurteilen. Sie lernen, Verhandlungen mit Monopolisten strategisch vorzubereiten und taktisch klug zu führen. Sie üben sich darin, Ihren Wert für den Monopolisten und Ihre Verhandlungsposition realistisch einzuschätzen und auf Ihre Verhandlungsstrategie abgestimmte Argumentationstechniken einzusetzen. Sie erhalten zwar kein Rezept, aber Handlungsoptionen, die Ihnen neue Möglichkeiten eröffnen und Ihr Selbstwertgefühl steigern.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf und der Materialwirtschaft, die mit „echten“ (natürlichen) und „gewachsenen“ Monopolisten arbeiten und verhandeln müssen.

Methodik

Fachvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten, Praxisbeispiele, Rollenspiele (auf Wunsch Videoanalyse), Filmbeispiele

Seminarinhalt

„Echte“ und „unechte“ Monopole

- „Echte“ und staatliche Monopole
- „Unechte“, gewachsene Lieferantenmonopole und ihre Entstehung

Strategie und Taktik für Verhandlungen mit „echten“ Monopolisten

- Daten- und Fakten-Sammlung
- Strategische Positionierung des Monopolisten
- Eigenpositionierung – Bestimmung des Anteils am Monopolisten-Umsatz

Strategien zur Auflösung „unechter“ Monopolisten

- Identifikation „unechter“ oder selbst gemachter Monopolisten
- Sondierung alternativer Lieferanten und Beschaffungskosten
- Möglichkeiten für den Aufbau einer Konkurrenz-Situation
- Entwicklung der Strategie und Argumentationslinie für die Verhandlung

Verhandlungsvorbereitung und Verhandlungstest

- Rollenverteilung im Team
 - Entwicklung von Verhandlungsszenarien
 - Konfrontation mit Geschäftszahlen und Erfolgsmeldungen
 - Konfrontation mit Schwachstellen und Alternativen
 - Konfrontation mit dem beschlossenen Einkaufsbündnis
 - Argumentation des Umsatzverlustes für den Monopolisten
- **Videofilm: Analyse von „mächtigen“ Verhandlern**

Psychologische Verhandlungsführung

- Erkenntnisse aus der Psychologie für Ihren Umgang mit Monopolisten
- Bedürfnisse der Monopolisten erkennen und gekonnt einsetzen

- Wie das Reptiliengehirn den Monopolisten beeinflusst – Ihnen aber helfen kann
- Die Persönlichkeitstriangel eines Monopolisten

Besondere Strategien und Taktiken im Umgang mit Monopolisten

- Situation und Positionen
 - Strategie bei Verhandlungen unter Druck
 - Das Pendelprinzip – Aus Schwächen Stärken machen
 - Zusammenspiel verschiedener Strategien und Taktiken
 - Nicht nur Preise sind verhandelbar
- **Videofilm: Durchsetzen und Erreichen von Zielen**

Verhandlungstechniken für Profis – Wege aus der Sackgasse

- Botschaften verstehen und einsetzen
- Agieren statt Reagieren
- Aktive Gesprächsführung
- Argumente und Gegen-Argumente
- Stillstand bei Verhandlungen
- Erfolgreiche Tipps und Tricks

Umgang mit Einschüchterung und Manipulation

- Arten der Manipulation
- Unfairen Tricks begegnen
- Abwehr von Einschüchterung

Stark ist, wer sich stark denkt

- Stärkung Ihrer Persönlichkeit und Ihrer Durchsetzungskraft
- Wie bin ich? Machtvoll oder machtlos?
- Wege aus der eigenen Unsicherheit
- Ich bin, was ich denke – Mentale Vorbereitung

Referent

Bernd Sehnert

Termine

05. - 06.03.2012 Wien
12. - 13.11.2012 Wien

Dauer

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

Teilnahmegebühren

795,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Marketingleistungen effizienter einkaufen

Seminarziel

Durch mehr Know-how über das Thema Marketingleistungen und einen systematischen Ansatz zur Bewertung und zur Beurteilung von Agenturleistungen sowie zur Wahl der richtigen Marketingdienstleister sollen die Teilnehmer in die Lage versetzt werden, mehr Transparenz in diesen Bereich zu bringen und den Einkauf von Marketingdienstleistungen professioneller zu gestalten. Durch den Einsatz zahlreicher Case Studies und konkreter Modelle aus der Praxis werden die Seminarinhalte veranschaulicht und liefern Ansätze für die direkte Umsetzung im Unternehmen.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter, die mit der Beschaffung und dem Einkauf von Marketingdienstleistungen zu tun haben und Know-how bzw. Instrumentarien für eine gesteigerte Professionalität in diesem Bereich suchen.

Methodik

Vortrag, Case Studies, Teamarbeit, Gruppendiskussion

Seminarinhalt

Marketing Basiswissen

- Marketing-Ansätze und Grundbegriffe
- Vom Produkt zur Marke
- Markenpositionierung & Markenarchitektur
- 360° Produkt-Kommunikation – Was ist das und wofür wird es gebraucht?

Marketingdienstleister und deren Leistungen

- Überblick Marketingdienstleister und Leistungsspektrum
- Kreativ-Full-Service und Mediaagenturen
- Eventagenturen
- PR-Agenturen

Optimierungspotenziale in der Beschaffung von Marketingdienstleistungen

- Professionelle Beschaffung von Marketingleistungen
- Zuständigkeiten und Prozesse zwischen Marketing und Einkauf
- Optimierungspotenziale im Unternehmen aufdecken

Agentursuche und -auswahl

- Anforderungsprofile für Kreativ- und Mediaagenturen
- Der Ausschreibungsprozess in Einzelschritten
- Anforderungen an ein nachvollziehbares Ausschreibungsmanagement
- Was darf, was sollte gefordert werden?
- Kriterien zur Beurteilung von Agenturleistungen

Die tägliche Zusammenarbeit mit der Agentur

- Agentur-Organisation Kreation/Media
- Abläufe und Schnittstellen
- Der richtige Ton entscheidet
- Brief – Rebrief – Debrief? Was sollte ein Briefing enthalten und wie wird es erstellt (inkl. Case Study)?
- Akzeptanz oder Ablehnung von Agenturleistungen (und deren Konsequenzen)
- Wo lauern Kostenfallen?
- Systematische Beurteilung und Kostenvergleich von Marketingdienstleistungen

Vertragsgestaltung

- Wo entstehen Kosten und woran kann die Agentur verdienen?
- Vertragselemente für Agenturverträge
- Entlohnungssysteme
- Definition und Abgrenzung von Leistungen (Fokus Druckunterlagen)
- Copyright- und Nutzungsrecht-Regelungen
- Geheimhaltungsklauseln
- Exklusivität
- Vergabe von Leistungen an Dritte

Agentur-Evaluierung

- Kriterien und Messgrößen für die Beurteilung von Agenturleistungen
- Systematischer und strukturierter Ansatz zur Evaluierung (Case Study)
- Der Evaluierungsprozess
- Richtlinien zur Kommunikation & Formulierung von Verbesserungsmaßnahmen

Referent

Mag. Herbert Peutz

Termine

27. - 28.03.2012 Wien
06. - 07.11.2012 Wien

Dauer

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

Teilnahmegebühren

795,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Einkauf von Reiseleistungen

Geschäftsreisen kostengünstig planen und effizient steuern

Seminarziel

Geschäftsreisen stellen einen bedeutenden und häufig unterschätzten Kostenblock im Unternehmen dar. Beim Einkauf von solchen Reiseleistungen lassen sich in jedem Unternehmen erfahrungsgemäß deutlich Kosten sparen. Sie erhalten einen umfassenden Überblick über das Thema Geschäftsreisen sowie eine detaillierte Vorstellung der Nutzung der vielfältigen Informations- und Einsparmöglichkeiten. Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie Potenziale Ihres Unternehmens beim Einkauf von Geschäftsreisen erkennen und nutzen und damit deutlich zum Unternehmenserfolg beitragen.

Zielgruppe

Alle Mitarbeiter, die sich mit dem Einkauf von Reiseleistungen bei Geschäftsreisen befassen.

Methodik

Metaplanarbeit, Präsentation, Gruppenarbeit, interaktive Internet-Live-Demonstration, Checklisten, Musterausschreibung

Seminarinhalt

Geschäftsreisemarkt und seine Marktteilnehmer

- Das Dreieck Kunde, Leistungsträger, Reisemittler
- Welche Rolle spielen Reservierungssysteme, Kreditkartenanbieter und Online-Lösungen?
- Die übliche Preisstruktur der einzelnen Leistungsarten und mögliche Abweichungen

Der Geschäftsreiseprozess im Unternehmen

- Rahmenbedingungen (Vorgaben der Geschäftsführung, rechtliche Regelungen, der emotionale Faktor etc.)
- Die einzelnen Prozess-Schritte: Antrags- und Genehmigungsverfahren, Systemlösungen bei der Reisekostenabrechnung

Reisekosten-Controlling: Daten und Kennzahlen

- Kennzahlen zu Leistungsart und zur Reisestruktur
 - Bahn (Volumen, Ziele)
 - Flug (Rennstrecken, Klassen, Reisende)
 - Mietwagen (typische Fahrziele, Mietdauer, Sonderwünsche)
 - Hotel (Reiseorte, Hotelstandard)
- Reportingstruktur und Datenquellen

Darstellung der Einsparpotenziale im Detail

- Flug – Der optimale Flugpreis
 - Das Tarifsystem versus eigene Raten
 - Nutzung von Low Cost Airlines bei Geschäftsreisen: Vorteile und Risiken
 - Bonusprogramme der Airlines
 - Sinnvolle Definition der Reisetandards
- Hotel – Verhandlungsmöglichkeiten
 - Eigenverhandelte Raten
 - Nicht-monetäre Rahmenbedingungen und Zusatzleistungen
 - Hotelbroker und ihre Stärken/Schwächen
 - Unterschied zwischen Geschäftsreise-Einkauf und Einkauf für Tagungen, Schulungen und Events
- Mietwagen – Beste Konditionen
 - Verschiedene Quellen für Raten
 - Besonderheiten bei den Verträgen

- Bahn
 - Rentabilitätsrechnung für die verschiedenen BahnCards
 - Großkundenrabatt auch für mittelständische Unternehmen
- Kreditkartensysteme
 - Reisestellenkarten und „walking cards“: Anbieter, Funktionsweise, Vor- und Nachteile
 - Übliche Zahlungsziele: Verhandlungsspielraum, Reduktion der Vorschüsse

Der Vertriebsweg Reisebüro

- Die neuen Vergütungssysteme (Transaktionsgebühren und Management-Gebühr)
- Richtige Zusammenarbeit mit dem Reisebüro
- Das Account Management des Reisebüros: Leistung und Nutzen

Der Vertriebsweg Online

- Marktübersicht: Online-Systeme und Online-Buchungsmaschinen
- Vorstellung einer Online-Buchungsmaschine
- Konditionen der Zusammenarbeit mit Online-Anbietern und dem Reisebüro

Reisebüroausschreibung

- Marktüberblick über Geschäftsreisebüros in Deutschland
- Kriterien für die Reisebüroauswahl
- Reisebüroausschreibung: Bestandteile, Formulierungen
- Bewertungsmatrix für die Bewertung von Angeboten

Leistungsträgerausschreibungen und Verhandlungen mit Leistungsträgern

- Aufbau von Leistungsträgerausschreibungen je nach Leistungsträger (Fluggesellschaft, Autovermietung, Hotel)
- Adressatenkreis für Leistungsträgerausschreibungen

Aufbau eines Travel-Management-Projektes

- Beispielhafter Projektplan: Phasen, Ziele und Meilensteine, Zeitplanung

Referent

Rüdiger Mahnicke

Termin

10. - 11.05.2012 Wien

Dauer

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

Teilnahmegebühren

795,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Rechtsfragen und Vertragsgestaltung im Einkauf

Rechtliche Grundlagen bei der nationalen und internationalen Beschaffung

Seminarziel

Das Seminar vermittelt einen allgemeinen Überblick über die rechtlichen Grundlagen im nationalen und internationalen Einkauf. Sie erfahren, wo rechtliche Fallstricke beim Vertragsabschluss und bei der Vertragsgestaltung liegen und wie man ihnen entgeht. Sie erhalten dabei in erster Linie Einblicke ins österreichische Recht, wobei sämtliche Aspekte dem deutschen Recht vergleichend gegenüber gestellt werden. Sie erfahren aber auch, welches die wesentlichen Merkmale und rechtlichen Unterschiede beim Einkauf in China, Osteuropa, den USA und der Schweiz sind, die Sie beim Vertragsabschluss mit Lieferanten aus diesen Ländern kennen sollten.

Zielgruppe

Mitarbeiter im Einkauf, die ihre Grundkenntnisse in Einkaufsrecht und Vertragsgestaltung aufbauen bzw. auffrischen wollen.

Methodik

Vortrag, Fallbeispiele, Übungen, Musterklauseln, Checklisten

Seminarinhalt

Die wichtigsten Vertragsarten

- Kaufvertrag
- Werkvertrag
- Werkliefervertrag
- Dienstleistungsvertrag

Vertragsabschluss und wesentliche Bestandteile

- Worauf ist zu achten?
- Angebot und Annahme
- Wichtige Vertragsinhalte

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

- AGB oder Individualvereinbarung?
- Richtiger Einsatz von AGB
- Gestaltung von AGB
- Kritische Klauseln

Vertragsstörungen und Rechtsfolgen

- Mängel und Gewährleistung
- Fehler und Produkthaftung
- Verzug und Pönalen
- Unmöglichkeit und höhere Gewalt
- Zahlungsverzug

Gewährleistung, Garantie und Produkthaftung

- Nacherfüllungsanspruch
- Wandlung und Minderung
- Schadensersatzansprüche
- Unterschiede zur Garantie
- Mängelrüge
- Was ist bei der Vertragsgestaltung zu beachten?

Verjährung von Ansprüchen

- Verjährungsfristen, -beginn und Aussetzung der Verjährung
- Folgen der Verjährung

Internationale Vertragsgestaltung

- Rechtswahl und Gerichtsstand
- Schiedsgerichte und internationale Mediation
- Exkurs: Einkauf in China, USA, Osteuropa und der Schweiz

Österreichisches versus deutsches Recht

- Gemeinsamkeiten und Unterschiede
- Vor- und Nachteile des österreichischen Rechts
- Wesentliche Aspekte für die Vertragsgestaltung

Referent

RA Marco Hero

Termine

16. - 17.04.2012 Wien
19. - 20.11.2012 Wien

Dauer

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

Teilnahmegebühren

795,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Seminarziel

Das weltweit bekannte Regelwerk, entwickelt von der Internationalen Handelskammer (ICC) und eine Marke der ICC, wurde zum 01.01.2011 neu aufgelegt. Da sowohl im internationalen Warenverkehr, als auch bei nationalen Verträgen der Einsatz von Incoterms® nicht wegzudenken ist, sollten Sie ein Update Ihrer Kenntnisse vornehmen. Sie werden die aktuellen Klauseln kennen lernen und machen sich dabei die richtige Anwendung und Bedeutung der Incoterms® 2010 auf das Vertragsgefüge klar.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus dem operativen und strategischen Einkauf, dem Bereich Logistik und Außenwirtschaft, sowie techn. Projektleiter, die selbstständig Verträge schließen.

Methodik

Fachvortrag, Übungen anhand von Fallbeispielen, Checklisten, Diskussion

Seminarinhalt

Bedeutung der Incoterms® im internationalen Geschäftsverkehr

- Fixierung internationaler Handelsbräuche
- Abgrenzung zu anderen, im Wirtschaftsverkehr verwendeten Klauseln
- Wichtiges Steuerungsinstrument für Auslandsverträge

Einbindung der Incoterms® in einen Vertrag

- Korrekter Verweis
- Wie kommt es zur Geltung?

Für welche Verträge sind die Incoterms® gedacht?

- Unmittelbare Geltung für Kaufverträge
- Einfluss auf die Logistikverträge
- Einfluss auf Versicherungsvertrag und Zahlungsgeschäft

Durch Incoterms® angesprochene Vertragspunkte

- Welche Regelungen enthalten die Incoterms®?
- Welche anderen Vertragspunkte werden mit den Incoterms® gesteuert?
- Widerspruch zu UN-Kaufrecht?
- Breites Spektrum

Änderungen durch Incoterms® 2010

- Wegfall alter Terms gegenüber Incoterms® 2000
- Einführung neuer Terms
- Inhalte der neuen Terms
- Erleichterte Handhabung
- Ergänzungen über sicherheitsrelevante Information
- Berücksichtigung der Kettengeschäfte
- Beförderungsvertrag kann Kostentragung verändern

Welche Incoterms® sind für welche Transportart geeignet?

- Terms für alle Transportarten
- Terms für multimodalen Transport
- Terms für See-/Binnenschiffahrtstransport

Inhalt und Reichweite einzelner Terms

- Einteilung in Gruppen
- Abgrenzung ähnlicher Terms
- Unbekannte Regelungen
- Einfluss auf die Abwicklung bei Vertragsstörungen

Vermeidung von Widersprüchen im Vertragsaufbau

- Einfluss der Incoterms® auf sonstige Vertragspunkte
- Verdrängung von Regelungen aus Einkaufsbedingungen
- Durchdachte Vertragsgestaltung

Referentin

RA Claudia Zwilling-Pinna

Termin
20.06.2012 Wien

Dauer
09.00 - 17.00 Uhr

Teilnahmegebühren
500,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
595,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Führung und Persönlichkeit

Seminarziel

Um sich als Führungspersönlichkeit erkennen zu können, bedarf es einer Gesamtsicht. Sie lernen, Ihre eigenen Möglichkeiten und Vorlieben zu verstehen und können so das gesamte Potenzial in zwischenmenschlichen Herausforderungen ausschöpfen. Sie erkennen Ihren eigenen Führungsstil, lernen mit schwierigen Situationen umzugehen und gelangen so zu „excellence in leadership“.

Zielgruppe

Alle (zukünftigen) Führungskräfte, die sich professionell mit den eigenen Begabungen und Entwicklungsfeldern im Leiten von Teams befassen möchten, sich Feedback holen und sich praktische Methoden für den Alltag aneignen wollen.

Methodik

Persönlichkeitsanalyse, Rollenspiele, Videoanalyse, Gruppenfeedback, Trainerinput

Seminarinhalt

Eigenen Führungsstil erkennen

- Persönlichkeitsmodell MYERS-BRIGGS Typenindikator®
- Vorlieben in Wahrnehmung und Entscheidungsfindung
- Verhaltensweisen als Resultat von Präferenzen
- Konfliktpotenziale und Synergien zwischen den Typen

Führungsstile

- Führungsstile nach Max Weber
- Klassische Führungsstile
- Ein- und mehrdimensionale Führungsmodelle
- Situativer Reifegrad und resultierende Führungsempfehlungen
- Leadershipkompetenz-Modell

Planung von Führungsaufgaben erlernen

- Vision und Mission
- Entwicklung einer strategischen Orientierung
- Führen durch Zielvereinbarung
- 7 Kriterien für die Zielformulierung
- Regeln, Rechte und Pflichten festlegen

Schwierige Leitungsaufgaben meistern

- Kommunikationstheorien und -modelle
- Gruppendynamik
- Kommunikationsrollen und -kanäle
- Techniken in Konfliktsituationen
- Nachverfolgung und Vermeidung

Techniken für Leadership

- Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg
- Transaktionsanalyse nach Eric Berne
- Mitarbeitergespräche führen
- Managing upwards and sideways

Referentin

Barbara Peutz

Termine

26. - 27.04.2012 Wien
19. - 20.09.2012 Wien

Dauer

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

Teilnahmegebühren

795,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Personal & Karriere

Als Fachverband für Einkauf und Logistik unterstützt der BME e.V. mit seinem Karriereportal Unternehmen und potenzielle Bewerber beim Such- und Findungsprozess von qualifiziertem Personal sowie von adäquaten Stellenangeboten. Unternehmen können gezielt über Stellenanzeigen und mit Hilfe der BME-Bewerberdatenbank qualifizierte Fach- und Führungskräfte sowie den Nachwuchs aus Einkauf und Logistik ansprechen und gewinnen. Darüber hinaus bietet der BME weitere speziell auf die Anforderungen von Einkäufern und Logistikern zugeschnittene Serviceleistungen an.

Unsere Leistungen im Überblick

1. Online-Karriereportal

Service für Arbeitgeber

Zielgruppenspezifische Bewerberansprache

- Anzeigenschaltung
- Bewerberdatenbank
- Newsletter

Service für Bewerber

Stellensuche im Bereich Einkauf & Logistik

- aktuelle Stellenangebote
- Marktauftritt über die Bewerberdatenbank
- Karriere-Newsletter
- Stellenangebote per E-Mail durch Job-Agenten

2. BME-Gehaltsstudie

- Individuelle Gehaltsanalyse
- Aktueller Gehaltsbenchmark



Sie haben Interesse? Ihre Ansprechpartnerin:

Judith Richard

Tel.: 0800 556677-2

E-Mail: judith.richard@bme-akademie.at

GERMANQualitySourcing

Aus dem unüberschaubaren Heer potenzieller Lieferanten die besten Anbieter zu selektieren, ist riskant, zeit- und kostenintensiv. Unternehmen, die ihr Produkt- und Leistungsangebot in den internationalen Absatzmärkten positionieren wollen, müssen potenziellen Kunden Ernsthaftigkeit und Qualität glaubhaft vermitteln.

Mit der Initiative „GERMANQualitySourcing“ unterstützt der deutsche Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) Unternehmen bei der Lösung dieser Problemstellung. Die Initiative verfolgt das Ziel, Einkäufer und internationale Unternehmen auf hohem Niveau zusammenzubringen.

GERMANQualitySourcing fördert die Transparenz in Märkten, schafft Vertrauen und unterstützt Geschäftsprozesse in Einkauf und Vertrieb durch eine neue Zertifizierungslösung. Diese basiert auf

- weltweit einheitlichen Kriterien
- reversionssicheren Prüf- und Zertifizierungsprozessen
- fälschungssicheren Siegeln und Zertifikaten

Neugierig geworden? Wir helfen Ihnen gerne weiter:

Olaf Holzgrefe

Tel.: 0800 556677-2

E-Mail: olaf.holzgrefe@bme-akademie.at



Effizientes Zeitmanagement mit optimierter Arbeitsorganisation

Seminarziel

Sie erfahren, wie Ihnen ein konsequentes Zeitmanagement hilft, die zur Verfügung stehende Zeit mit Zielen zu nutzen und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Sie lernen Methoden, Techniken und Instrumente des Zeitmanagements kennen, um mehr Zeitsouveränität zu genießen. Damit beherrschen Sie die eigene Zeit und Arbeit und sind weniger fremdgesteuert. Sie erfahren die Grundlagen einer effektiven Arbeitsorganisation und wie Sie diese Arbeitstechniken zielgerichtet an Ihrem Arbeitsplatz anwenden können.

Zielgruppe

Einkäufer, Projektverantwortliche und Führungskräfte, die neue Erkenntnisse über die optimale Zeiteinteilung gewinnen wollen und die eigene Zeit und Arbeit beherrschen möchten, anstatt sich von ihnen beherrschen zu lassen. Angesprochen sind auch alle, die ihren Arbeitsalltag nicht von E-Mail-Flut und Zeitdiebstahl bestimmen lassen möchten.

Methodik

Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Selbstreflexionen, Filmbeispiele, Checklisten

Seminarinhalt

Zeit- und Arbeitsanalyse

- Was für ein Zeit- und Arbeitstyp bin ich?
- Der Block- oder Mosaiktyp
- Wie gehe ich mit meiner individuellen Zeit um?

Umfassende Zielplanung

- Was will ich in welcher Zeit erreichen?
- Zeit-Zielplanung, eigene Ziele, fremde Ziele
- Für wen mache ich was?
- Ein Leben – Ein Ziel – Ein Zielplanbuch
- ALPEN- und SMART-Methoden
- Erarbeitung eines persönlichen Zeitplans
- Die häufigsten persönlichen Zeitdiebe

Zeitmanagement

- Die 5 Stufen des Zeitmanagements
- Zeitplanung ist Zeitgewinn

Planen ist einfach, denn jeder Tag hat nur 24 Stunden

- Jahresplanung
- Monatsplanung
- Wochenplanung
- Tagesplanung
- Umgang mit Planungsstörern

Prioritätenmanagement

- ABC-Aufgaben-Analysen
- Wichtig, dringend oder beides?
- Entscheidungen treffen
- Ratio versus Emotion
- Das Adenauerkreuz und andere Entscheidungshilfen
- Das Eisenhower-Quadrat

Aufgabenmanagement

- Aufgabenlisten
- Zettelwirtschaft oder Aufgabenplanung?
- Wie viele Aufgaben sind normal?

Terminplanung

- Termine richtig vereinbaren
- Terminvor- und -nachbereitung
- Kalenderführung
- Warum habe ich mehr Termine als Zeit?
- „Nein“ sagen lernen und konsequent einsetzen

Arbeitsorganisation

- Die persönliche Ablauforganisation
- Protokolle und Produktivitätsanalyse
- Effektive Büroorganisation
- An und auf Ihrem Schreibtisch fängt es an ...
- Sinnvolle Ablagesysteme
- Outlook & Co.
- Die E-Mailflut stoppen
- Das Pareto-Prinzip

Effiziente Besprechungen und Konferenzen

- Besprechungsplanung
- Besprechungsdurchführung
- Einladung, Agenda, Protokoll, Umsetzung

Für Arbeitsnomaden und Perfektionisten

- Mein Mini-Büro, überall und zu jeder Zeit
- Die richtigen Hilfsmittel für die effektive Arbeitsorganisation

Referent

Bernd Sehnert

Termin

23. - 24.04.2012 Wien

Dauer

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

Teilnahmegebühren

795,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Gesprächsführung, Moderation, Rhetorik

Seminarziel

Besprechungen, Konferenzen, Kick-off-Meetings, Informationsveranstaltungen, Projektmeetings, Podiumsdiskussionen usw. – sie alle brauchen Gesprächsführung und Struktur. Doch gute Moderation ist viel mehr: das Leiten von Gruppen, um zu einem Ergebnis zu gelangen. Und um dort hinzugelangen, bedarf es einer guten Rhetorik. In diesem Seminar lernen Sie, Standpunkte zu vermitteln und so auf elegante Weise Ihr Ziel zu erreichen. Sie erhalten zahlreiche sofort einsetzbare Techniken für die Praxis.

Zielgruppe

Alle, die sich Werkzeuge für den täglichen Umgang mit Gesprächssituationen aneignen und damit Durchsetzungsvermögen gewinnen wollen.

Methodik

Rollenspiele zu aktuellen Szenarien aus dem Berufsalltag, Videoanalyse, Gruppenfeedback, Trainerinput

Seminarinhalt

Die Vorbereitung

- Die 5 Ws der Gesprächsplanung
- Analyse des Gegenübers mit „S.I.E.B.“
- Ablauf vorbereiten
- Einleitung und Finale formulieren mit „Die 5 Bs“
- Einwände antizipieren
- Kosten-Nutzen-Bilanz festlegen
- Verhandlungsmasse überlegen

Die „Toolbox“ der Gesprächsführung

- Kompetentes und authentisches Auftreten
- Komplexe Sachverhalte klar verständlich machen
- Kontrolle über den Ablauf behalten
- Konflikte und Fragen souverän meistern
- Ziele einhalten
- Aktionen vereinbaren, Verantwortlichkeiten verteilen
- Umwandeln, umdeuten, überhören

Einzelgespräche

- Die häufigsten Situationen
- Die meistbegangenen Irrtümer
- Die größten Versäumnisse
- Die gängigsten Techniken

Gespräche in Gruppen

- Rollenverteilung in Gruppen
- Ergebnisvereinbarungen mit Gruppen
- Struktur und Kontrolle
- Konflikte und Killerphrasen

Referentin

Barbara Peutz

Termin

25. - 26.06.2012 Wien

Dauer

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

Teilnahmegebühren

795,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Lernen in angenehmer Atmosphäre:

Buchen Sie eines unserer ausgewählten Seminare und nutzen Sie in den Sommermonaten die Möglichkeit, Ihr Wissen auszubauen und gleichzeitig Energie in entspannter Umgebung zu tanken.



Der Einkaufsleiter

Seminarziel

Sie erhalten und erarbeiten Fachwissen, das darauf abzielt, die Führungskompetenz zu optimieren sowie die Effizienz und Effektivität des Einkaufs zu steigern.

Zielgruppe

Erfahrene Einkaufsleiter, die ihr Wissen auffrischen möchten, und Führungsnachwuchskräfte im Bereich Einkauf und Logistik, die ein systematisches und managementorientiertes Wissen erarbeiten möchten.

Methodik

Lernaktiver Workshop, praxisorientierte Wissensvermittlung, Erfahrungsaustausch und Gruppenarbeit


Seminarinhalt

- Organisation des Einkaufs und Kompetenz der Mitarbeiter
- Identifikation von Einsparpotenzialen im gesamten Einkaufsvolumen
- Ausschreibungs- und Vergabestrategien
- Wesentliche Aspekte des strategischen und operativen Lieferantenmanagements
- Steuerung und Kontrolle des Einkaufs und seiner Ergebnisse

Referent

Thomas Roithmeier

Termin

23. - 25.07.2012 
Berg/Starnberger See

Dauer

1. Tag: 09.30 - 17.00 Uhr
2.-3. Tag: 08.30 - 16.30 Uhr

Teilnahmegebühren

1.445,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
1.595,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Mitarbeitergespräche – Wege zur effektiven Führung

Seminarziel

Sie lernen, Gespräche mit Mitarbeitern effizienter und effektiver zu führen, und erweitern Ihre Kompetenzen bei der Gestaltung von Zielvereinbarungsgesprächen.

Zielgruppe

Führungskräfte, die ihre Mitarbeitergespräche optimieren und die Leistung ihrer Mitarbeiter bewusster steuern möchten.

Methodik

Theoretische und praktische Phasen, Szenarienarbeit, Video-Feedback, Selbstreflexion, Gruppenarbeiten und Erfahrungsaustausch


Seminarinhalt

- Verschiedene Arten von Mitarbeitergesprächen
- Der Zielvereinbarungsprozess
- Ziele und Teams
- Gesprächsführung
- Schwierige Gespräche führen

Referentin

Christa Diebold

Termin

16. - 17.07.2012 
Berg/Starnberger See

Dauer

1. Tag: 09.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 - 16.30 Uhr

Teilnahmegebühren

1.195,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
1.295,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder



Erfolgreiche Telefonverhandlungen

Seminarziel

Sie lernen und trainieren die Bedeutung der telefonischen Kommunikation mit Lieferanten. Konfliktfreie Verhaltensweisen sowie die Verbesserung Ihrer Argumentationstechniken stehen im Mittelpunkt der Schulung.

Zielgruppe

Einkaufsleiter, Einkäufer und alle Mitarbeiter, die telefonische Verhandlungen führen.

Methodik

Kurzvorträge, Gruppenarbeiten, Fallbeispiele, simulierte Gespräche mit einer Telefon-Trainingsanlage


Seminarinhalt

- Der Einkaufsmitarbeiter am Telefon
- Der Lieferant am Telefon
- Die Besonderheiten der Telefonkommunikation
- Die Gesprächsführung am Telefon: Analysegespräch, Klärungsgespräch, Terminänderung, Forderungsgespräch, Konfliktgespräch
- Gesprächsförderer und Gesprächskiller
- Organisation der Telefonarbeit
- Das Selbstcoaching

Referent

Volker Brodbeck

Termin

23. - 24.08.2012 
Berg/Starnberger See

Dauer

1. Tag: 09.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 - 16.30 Uhr

Teilnahmegebühren

1.095,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
1.195,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Das 1x1 der Logistik für Sekretärinnen und Assistentinnen

Seminarziel

Sie gewinnen ein umfassendes praxisorientiertes Hintergrundwissen im Bereich Logistik und lernen Prozesse in der Logistik besser verstehen.

Zielgruppe

Sekretärinnen, Assistentinnen und Sachbearbeiterinnen aus den Bereichen Logistik und Materialwirtschaft, die für ihre Tätigkeit im Büro mehr logistikspezifisches Hintergrundwissen erlangen möchten.

Methodik

Fachvorträge, praxisorientiertes Vorgehen durch interaktive Gruppenarbeit und konkrete Beispiele


Seminarinhalt

- Basiswissen Logistik
- Praxisrelevante Fachbegriffe in der Logistik
- Logistik-Controlling: Kostenfaktoren und Kennzahlen in der Logistik
- Projektmanagement und Projektunterstützung in der Logistik
- Informationsgewinnung in der Logistik
- Zusammenarbeit mit Dienstleistern in der Logistik
- Abwicklung und Vereinfachung des Versandgeschäfts

Referent

Marcel Thoutberger

Termin

17. - 18.07.2012 
Berg/Starnberger See

Dauer

1. Tag: 09.30 - 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 - 16.30 Uhr

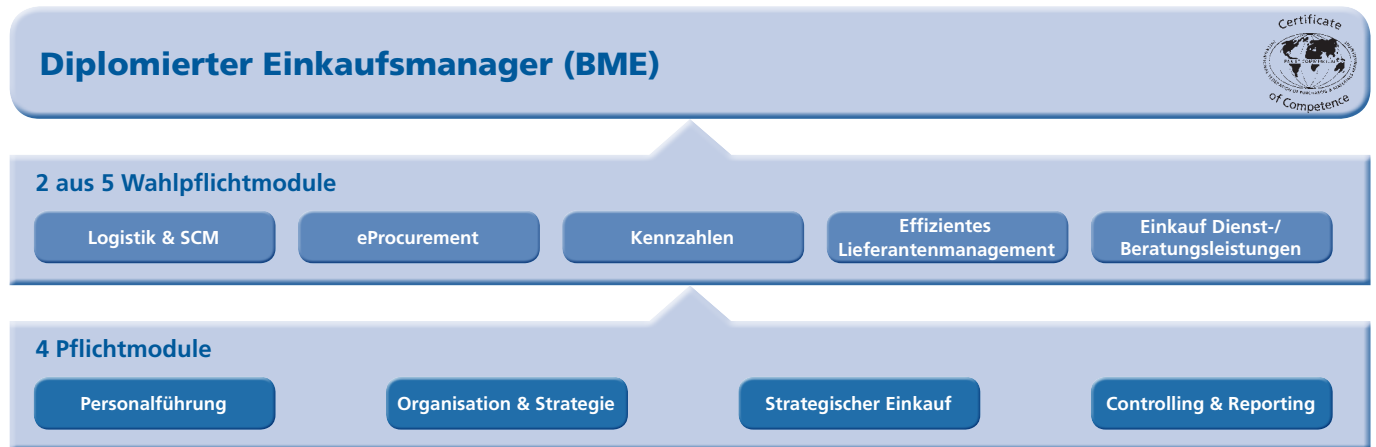
Teilnahmegebühren

1.095,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
1.195,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Zertifikationslehrgang: Diplomierter Einkaufsmanager (BME)

Ihre Aufgabe als Einkäufer ist vielfältig: Sie stehen vor der großen Herausforderung, die Qualität der eingekauften Waren sicherzustellen, effiziente strategische Partnerschaften auszubauen sowie kostenbewusst zu agieren, um Ihr Unternehmen optimal auf die Herausforderungen der Zukunft vorzubereiten.

Mit unserem Lehrgang „Diplomierter Einkaufsmanager (BME)“ findet das Top-Management eine adäquate Schulungsoption. Erfahrene Führungskräfte im Einkauf tauschen sich hierbei praxisorientiert aus und erhalten Methoden, Instrumente und Tools für ihre gegenwärtigen und zukünftigen Managementaufgaben. Es müssen vier Pflichtmodule und zwei Wahlpflichtmodule absolviert werden.



Termine für Sie in Wien:

Pflichtmodul 1:	04. - 05.05.2012
Pflichtmodul 2:	06. - 07.07.2012
Pflichtmodul 3:	21. - 22.09.2012
Pflichtmodul 4:	07. - 08.12.2012

Wahlpflichtmodul 1:	22.-23.06.2012
Wahlpflichtmodul 2:	31.08. - 01.09.2012
Wahlpflichtmodul 3:	04. - 05.10.2012
Wahlpflichtmodul 4:	21. - 22.11.2012
Wahlpflichtmodul 5:	30.11. - 01.12.2012

Zielgruppe

Der Lehrgang richtet sich an Absolventen des Diplomierten Einkaufsexperten (BME) sowie Einkaufsleiter bzw. erfahrene Führungskräfte im Einkauf mit mehrjähriger Fach- und Personalverantwortung in Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik. Die Prüfung der Teilnehmerqualifikation erfolgt durch den BME.

Unterrichtszeiten:

1. Tag: 9.30 - 17.00 Uhr
 2. Tag: 8.30 - 16.00 Uhr
- (sofern nichts anderes angegeben ist)

Optionale Prüfungsvorbereitung:

Zur zielgerichteten Vorbereitung auf den jeweiligen Prüfungstermin

03. - 04.05.2013 in Frankfurt/Main

Die BME-Prüfung:

Schriftliche Prüfung mit offenen Fragen/Fallstudien in den drei Pflichtmodulen Organisation, Controlling & Reporting und strategischer Einkauf sowie in den beiden gewählten Wahlpflichtmodulen (240 Minuten-Klausur). Mündliche Prüfung im Pflichtmodul Personalführung im Einkauf (30 Minuten).

Prüfungstermine:

Im halbjährlichen Abstand finden die BME-Prüfungen statt.
25.05.2013 in Frankfurt/Main

Lehrgangsgebühren:

Die vier Pflichtmodule kosten zusammen:

3.625,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
3.950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Die Wahlpflichtmodule kosten jeweils:

795,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
950,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Optionale zweitägige Prüfungsvorbereitung:

875,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
975,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

BME-Prüfungsgebühr:

250,- € zzgl. MwSt.

In der Lehrgangsgebühr sind enthalten:

Tagungsunterlagen, je eine Kaffeepause am Vor- und Nachmittag, Mittagessen sowie Kaltgetränke.

Ratenzahlung für Selbstzahler möglich

Sprechen Sie uns an, um eine Finanzierung über die Lehrgangsdauer zu vereinbaren.

Seminarinhalte

Pflichtmodul 1: (3 Tage)

Personalführung im Einkauf

- Kommunikation, Gesprächsführung und Feedback
- Führungsmethodik
- Management by...-Konzepte
- Führen nach Zielen
- Projektmanagement
- Führen von Einkäufer-Teams, Führung im internationalen Wettbewerb
- Variable Vergütungssysteme
- Personalentwicklung
- Mitarbeitergespräche
- Personalbeurteilung und Prämiensysteme
- Zwischenmenschliches Handeln
- Rollen und Aufgaben im Team
- Konfliktmanagement
- Motivations-Coaching
- Selbstorganisation und Zeitmanagement

Pflichtmodul 2: (2 Tage)

Organisation & Strategie

- Change Management
- Performance Improvement bzw. Umstrukturierungsmanagement
- Neue Organisationsformen (Matrixorganisation)
- Kundenteams
- Materialgruppenmanagement
- IT-Unterstützung in der Organisation

Pflichtmodul 3: (2 Tage)

Strategischer Einkauf

- Entwicklung von Einkaufsstrategien
- Risikomanagement
- Lieferantenmanagement
- Involvement
- Make-or-Buy-Analysen
- Targetcosting
- Design to Cost

Pflichtmodul 4: (2 Tage)

Controlling & Reporting

- Controllingstrategien
- Instrumente
- Kennzahlen
- Benchmarking
- Leistungsmessung → Woran misst man den Einkaufserfolg?
- Prozesskostenrechnung
- Einbindung des Einkaufs in den Managementprozess
- Lieferantencontrolling
- Supply Chain Controlling
- Fallstudien

2 aus 5 – Wählen Sie aus fünf Wahlpflichtmodulen

Wahlpflichtmodul 1: (2 Tage)

Logistik & Supply Chain Management

- Anforderungen an das Supply Chain Management (SCM)
- Managementaufgaben an Supply Chain Manager
- Sozialkompetenz
 - Kommunikation, Offenheit, Vertraulichkeit
 - Abteilungsbarrieren und Korruption
- Fallstudien und Planspiel

Wahlpflichtmodul 2: (2 Tage)

eProcurement

- Vision
- Überblick und Einsatzfelder des eProcurement
- eSourcing
- Desktop Purchasing und Katalogmanagement
- E-Standards
- Faktoren für ein erfolgreiches eProcurement

Wahlpflichtmodul 3: (2 Tage)

Kennzahlen: Einkaufserfolge messen und präsentieren

- Grundlagen des Einkaufscontrollings
- Kennzahlen im Einkauf
- Ermittlung der strategischen und operativen Einkaufsleistung
- Bewertung der Qualität der Einkaufsprozesse
- Evaluierung der Lieferantenleistung
- Effizientes Berichtswesen

Wahlpflichtmodul 4: (2 Tage)

Effizientes Lieferantenmanagement

- Einführung in das Lieferantenmanagement
- Lieferantenrecherche
- Lieferantenauswahl und -analyse
- Lieferantenbewertung und -entwicklung
- Lieferantenklassifizierung
- Einschätzung und Umgang mit Liefer(anten)risiken

Wahlpflichtmodul 5: (2 Tage)

Einkauf von Dienst- und Beratungsleistungen

- Erstellen von Pflichten- und Lastenheft im Projektalltag
- Lieferantenmanagement im Bereich der Core Business Services (IT, HR, FM, Marketing, Office Support)
- Benchmarking für Dienstleistungsunternehmen
- Projekt sourcing
 - Make or Buy unter Berücksichtigung des TCO-Ansatzes
 - Make or Buy unter Berücksichtigung weicher Faktoren
- Fallstudien und Planspiele aus einem Dienstleistungsunternehmen

Ihr Ansprechpartner bei der BME Akademie GmbH

Dipl.-Kfm. Alexander Sehr, Teamleiter Lehrgänge und Zertifizierungen
Tel.: 0800 556677-1, E-Mail: alexander.sehr@bme-akademie.at

BME Markt- und Preisspiegel

Moderne Märkte sind volatil. Ausschläge an den Börsen, politische Unruhen, Naturkatastrophen: fast täglich werden Einkäufer mit neuen Hiobsbotschaften konfrontiert. Es besteht daher ein erheblicher Bedarf, aktuelle Preis- und Marktinformationen zu erhalten, die sie im strategischen und operativen Geschäft unterstützen.

Die BME-Preisspiegel setzen exakt an dieser Stelle an. Sie liefern eine Übersicht über die Trends und Preisrisiken in den jeweiligen Märkten. Mit Hinblick auf die aktuelle Marktsituation und bisherige Preisentwicklungen werden kurz- und langfristige Prognosen über den weiteren Preisverlauf gemacht, die konkrete Empfehlungen für die Auswahl einer geeigneten Beschaffungsstrategie und des günstigsten Einkaufszeitpunkts erlauben.

BME-Preisspiegel Frachten

nationaler und internationaler Straßengüterverkehr

- Aktuelle Entwicklungen und Trends im Logistikmarkt (Kontraktmarkt)
- Straßenfrachten national (Komplettladung) in 6 Entfernungsklassen in €/km
- Straßenfrachten international (Komplettladung) in 4 Ländergruppen in €/km
- Preisprognosen
- Fachbeiträge „Grüne Logistik“ und „Diesel-Hedging“
- Lkw-Kostenentwicklung



BME-Preisspiegel Rohstoffe

Prognosen für mehr als 30 ausgesuchte Rohstoffe, Energien und Währungen

- Industriemetalle (Aluminium, Kupfer, Stahlschrott, Nickel, Zinn, Zink, Molybdän)
- Edelmetalle (Gold, Platin, Palladium, Silber)
- Energie und Frachten (Rohöl, Kohle, CO₂, Strom)
- Kunststoffe (Polyethylen, Polypropylen)
- Währungen (Euro zu US-Dollar, Yen, chines. Yuan, bras. Real)



BME-Preisspiegel Stahl

Warmbreitband, Kaltband, Edelstahl, Vorprodukte, Stahlschrott

- Entwicklung der Kontraktpreise für Mitteleuropa seit 2006
- Kurzfristige Prognosen und Ausblick 2011
- Der amerikanische und chinesische Stahlmarkt, Stahlfutures
- Preisentwicklung der wichtigsten Vorprodukte für Stahl
- Gesamtwirtschaftliche Entwicklung und die Auswirkung auf den Stahlmarkt
- Ziele für den strategischen Stahleinkauf 2011



BME-Preisspiegel Energie

Preisentwicklung Strom, Gas, Einkaufsstrategien, Risikomanagement

- Übersicht Strommarkt: Zusammensetzung des Strompreises
- Aktuelle Trends: Abschaltung der Atomkraftwerke, Netzkosten
- EEG-Umlage: Prognose zukünftiger EEG-Sätze bis 2014
- Entscheidungsmatrix: Welche Strategie ist geeignet?
- Preisentwicklung 2004 – 2011
- Preisprognose 2012 – 2017



BME-Umfrage Top-Kennzahlen im Einkauf 2012 im Überblick

Die Effizienz der Einkaufsabteilungen nimmt direkten Einfluss auf den Wertschöpfungsbeitrag des Unternehmens. Aus diesem Grund hat der BME zum 6. Mal 25 Top-Kennzahlen bei über 170 groß- und mittelständischen Unternehmen abgefragt.

Die Kennzahlen des BME erlauben einen Vergleich mit dem Durchschnitt oder den Best-in-Class-Unternehmen und ermöglichen damit Rückschlüsse auf die Qualität Ihrer Einkaufsorganisation.

Ziel der Umfrage:

Etablierung eines einheitlichen anerkannten Standards zur Messung der Effizienz der Prozesse und Organisation im Einkauf

- 25 Kennzahlen zu Qualität, Struktur, Prozessen/Kosten etc.
- ca. 170 Teilnehmer
- 5 Branchen / 5 Umsatzklassen
- Durchschnitts- und Best-in-Class-Werte
- Ausführliches Glossar mit Definitionen und Berechnungsformeln
- Kommentare und Fachbeiträge der BME-Einkaufsexperten

Ihr Nutzen:

- Quantitative und qualitative Bewertung der eigenen Einkaufsorganisation durch neutrale Kennzahlen
- Anonymer Vergleich mit Unternehmen der gleichen Branchengruppe und Größe
- Schnelles Erkennen von Verbesserungspotenzialen

NEU! Die Umfrageergebnisse sind auch in Englisch erhältlich!

Sie haben Interesse? Ihr Ansprechpartner:

Volkmar Klein
Bereichsleiter Benchmark-Service
Tel.: 0800 556677-2
E-Mail: volkmar.klein@bme-akademie.at

Free Call



Ja, ich interessiere mich für die BME-Benchmark-Services

Bitte schicken Sie mir folgende Services zu:

Name, Vorname

Funktion, Stellung

Firma, Institution

PLZ, Ort

Telefon, Fax

E-Mail

Bitte ausfüllen und per **Fax an 0800 556677-7** oder
per **Post an:** BME e.V., Volkmar Klein, Bolongarostr. 82, 65929 Frankfurt/Main, Deutschland

Inhouse-Weiterbildung

Sie bestimmen wann und wo!

Der Bedarf an maßgeschneiderten Qualifizierungsmaßnahmen nimmt stetig zu. Aus diesem Grund bieten wir Ihnen bedarfsbezogene unternehmensspezifische Aus- und Weiterbildung. Bei uns stehen Ihre individuellen Trainingsbedürfnisse im Mittelpunkt. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir ein praxisorientiertes Schulungskonzept, beraten Sie bei der Umsetzung und stellen Ihnen die passenden Trainer zur Verfügung.

Ihr Ziel:

Qualifizierung von Mitarbeitern rund um Einkauf, Logistik sowie begleitende Personalentwicklungsmaßnahmen.



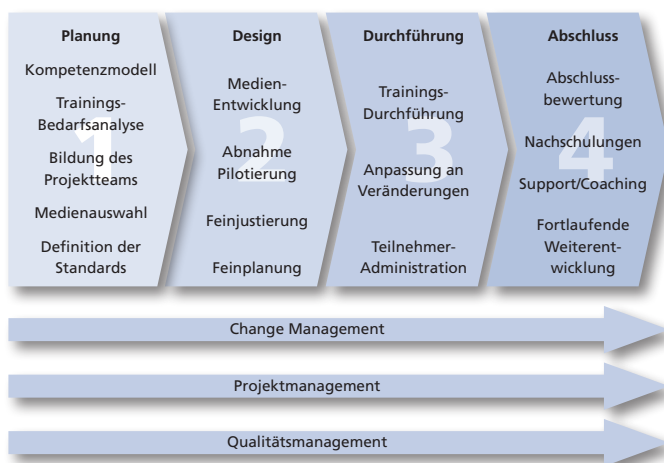
Ihr Nutzen – unsere Erfahrungen:

- Hohe Wirtschaftlichkeit
- Homogene Teilnehmergruppen
- Flexible Bestimmung von Schulungsort, -dauer und -zeiten
- Einheitlicher Wissensstand im Unternehmen
- Förderung der Teambildung durch gemeinsames Lernen
- Vermittlung von aktuellem Fachwissen, Methodenkompetenz und innovativen Lösungsansätzen

Unser Inhouse-Angebot:

- Seminare und Lehrgänge
- Kundenindividuell angepasste Seminare und Lehrgänge
- Neu konzipierte, unternehmensspezifische Seminare und Lehrgänge
- Internationale Trainingsprojekte
- Projektmanagement und Coaching

Zielgerichtete Entwicklung der Supply Chain-Organisation



Mit unserem bewährten Vorgehensmodell können wir Sie in jeder einzelnen Phase mit unserem modularen Angebot unterstützen oder für Sie die komplette Qualifizierung Ihrer Supply-Chain-Organisation national und international übernehmen. Unser Vorgehen bietet Ihnen eine professionelle, transparente und kosteneffektive Qualifizierung in Verbindung mit unserer Best-Practice-Erfahrung aus einer Vielzahl von Trainingsprojekten.

Sie haben besondere Anforderungen?

Kein Problem! Sie nennen uns Ihren Bedarf, wir entwickeln ein individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Qualifizierungskonzept und erstellen ein exklusives Angebot für Sie.

Ihre Ansprechpartnerin:

Brigitte Binasch
Senior Bildungsmanager Inhouse
Tel.: 0800 556677-4
E-Mail: brigitte.binasch@bme-akademie.at

Free Call

Wir beantworten gerne Ihre Fragen – individuell und aktuell

Gerne informiert Sie unsere Kundenberatung bei Fragen zu unseren **Terminen und Verfügbarkeiten**:



Jacqueline Berger
Teamleiterin Customer Service
Tel.: 0800 556677-1
E-Mail: jacqueline.berger@bme-akademie.at

Bei Fragen zu **Seminarinhalten** hilft Ihnen gerne:



Dorit Stelz
Teamleiterin Seminare
Tel.: 0800 556677-2
E-Mail: dorit.stelz@bme-akademie.at

Bei Fragen zu **Inhouse-Schulungen** hilft Ihnen gerne:



Brigitte Binasch
Senior Bildungsmanger Inhouse
Tel.: 0800 556677-4
E-Mail: brigitte.binasch@bme-akademie.at

Adressänderungen nehmen wir gerne unter adresse@bme-akademie.at entgegen.

**Unser Service für Sie:
Kostenlose
Hotline-Nummern!**

Wir über uns

Über 50 Jahre Kompetenz in Aus- und Weiterbildung rund um Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik sprechen für sich. Die BME Akademie gilt als kompetenter Ansprechpartner für die Qualifizierung von Fach- und Führungskräften aus Einkauf und Logistik.

Bleiben Sie immer am Puls der Zeit!

Nutzen Sie das gebündelte Know-how der BME Akademie und den ständigen und intensiven Kontakt zu den BME-Mitgliedern.

Aus der Praxis für die Praxis!

Tauschen Sie sich mit den Referenten und Fachexperten aus und erfahren Sie die neusten Entwicklungen und besten Praxis-Lösungen.

Top-Referenten, erfolgreiche Konzepte, erprobte Methoden!

Profitieren Sie von den langjährigen Erfahrungen von Top-Referenten, die Ihnen innovative Konzepte und erfolgreiche Modelle darstellen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.bme-akademie.at

BME Akademie GmbH | Bolongarostraße 82 | D-65929 Frankfurt am Main

Österreichische Post AG
Info.Mail Entgelt bezahlt

Retouren an Kd.-Nr. 22027141
Postfach 2400, 5000 Salzburg

Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Veranstaltungs-Titel: _____

Ort: _____ Datum: _____

BME/BMÖ-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 _____

USt-ID Nr. _____

Datum _____ Unterschrift _____

Abweichende Rechnungsanschrift:

Allgemeine Informationen

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend eine Anmeldebestätigung.

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen, Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Rücktritt bei Veranstaltungen

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- Euro zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Änderungen vorbehalten

Rufen Sie uns an:

0800 556677-1

Kostenlose Hotline!

BME
akademie
BME Akademie GmbH