

## ÖPWZ-Einkäufer-Akademie 2010



Österreichs führende, umfassende Ausbildung  
in Einkauf, Beschaffung und Supply Management



### **Grundkurs**

Das Fundament erfolgreicher Einkaufsarbeit

### **Aufbaukurs**

Die Bausteine professioneller Einkaufspraxis

### **Diplomkurs**

Das Kompetenzzentrum Einkauf

**Ein Investment in die Zukunft mit Qualifizierungsdiplom  
auf internationalem Niveau**

## Gekonntes Einkaufsmanagement ist der Schlüssel zu einer gesunden Kosten- und Gewinnstruktur

**Bis zu 80 % der Kosten verantwortet der Einkauf und nimmt damit eine Schlüsselposition in Unternehmen und Organisationen ein. Wirtschaftlich einzukaufen bedeutet, Zeit, Kosten und Qualität gleichzeitig zu steuern – erfolgreiche EinkäuferInnen sind Schnittstelle und Kommunikations-Drehscheibe zwischen der flexiblen Realisierung von Kundenwünschen, den Bedingungen auf den Beschaffungsmärkten und den internen Partnern.**

### Ausbildung und Qualifizierung mit der ÖPWZ-Einkäufer-Akademie

Das ÖPWZ bietet mit der Einkäufer-Akademie das in Österreich führende, umfassende Ausbildungsprogramm für Nachwuchsführungskräfte im Einkauf in einem modular aufgebauten Programm.

Die vierwöchige Ausbildung vermittelt das wesentliche, praxisorientierte Know-how, fortschrittliche Techniken und Tools einer zukunftsorientierten Einkaufsqualifizierung.

#### ■ Der Grundkurs

Das Fundament erfolgreicher Einkaufsarbeit  
2 x 5 Tage

#### ■ Der Aufbaukurs

Die Bausteine professioneller Einkaufspraxis  
1 x 5 Tage

#### ■ Der Diplomkurs

Das Kompetenzzentrum Einkauf  
1 x 5 Tage

### Wer von dieser Ausbildung profitiert

- Nachwuchskräfte, Young Professionals aus Einkauf, Beschaffung, Supply Management und Materialwirtschaft aller Branchen, die das heute geforderte grundlegende Einkaufs-Know-how erwerben und in ihrer Praxis anwenden.
- QuereinsteigerInnen aus anderen Unternehmensbereichen, die Einkaufsverantwortung neu übernehmen und sich für diese Funktion umfassend qualifizieren wollen.

### „Certificate of Competence“

Die ÖPWZ-Einkäufer-Akademie ist durch die internationale Einkäufervereinigung (IFPSM) geprüft und mit dem „Certificate of Competence“ ausgezeichnet. Damit bestätigt die IFPSM den hohen Praxisgehalt dieser Ausbildung und die zeitgemäße und zukunftsweisende Orientierung der Inhalte.

### Ihr Nutzen

Die qualifizierte Ausbildung in Einkauf, Beschaffung und Supply Management ist ein Investment in die Zukunft:

- In die Zukunft erfolgsorientierter Unternehmen und Organisationen aller Branchen, die den Hebeleffekt eines effizienten Einkaufs zielgerichtet einsetzen.
- In die Zukunft von Menschen, die auf eine fundierte Ausbildung und praxisrelevantes Know-How Wert legen, um in der Schlüsselfunktion Einkauf erfolgreich zu sein.

### Einkaufs-Manager empfehlen die ÖPWZ-Einkäufer-Akademie

„Die Beschaffung des VERBUND hat aufgrund des großen Investitionsvolumens einen hohen Stellenwert. Um den Beitrag des Einkaufs zum Unternehmenserfolg nachhaltig zu steigern, unterzieht sich in einer Qualifizierungsoffensive jeder Einkäufer einem Entwicklungsprogramm, das auf der ÖPWZ-Einkäufer-Akademie aufbaut. Es führt unsere Beschaffer bis hin zum strategischen Beschaffungsmanager.“

**Prok. Dipl.-Ing. Josef Pressler, Bereichsleiter Beschaffung, Verbund Management Service GmbH**

„Voith als weltweit agierendes Unternehmen beschäftigt am Standort St. Pölten ca. 850 Spezialisten mit besonderem Know-how in verschiedenen Bereichen – um das Know-how in Einkauf und Supply Management zu sichern, bilden wir unsere Einkäufer in der ÖPWZ-Einkäufer-Akademie aus.“

**Michael Wissmann, Einkaufsleiter, Voith Paper GmbH & Co.KG**

„Unser Unternehmen hat weltweit Kunden und kauft weltweit zu. Damit kommt dem Einkaufsmanagement in unserer Unternehmensgruppe ein sehr hoher Stellenwert zu. Ein Anliegen ist uns die permanente Weiter-Qualifizierung unserer Mitarbeiter, besonders auch im Einkauf: Ich habe die ÖPWZ-Einkäufer-Akademie besucht, auch meine Mitarbeiter tun das und werden das zukünftig tun. Jeder Monat, den Nachwuchskräfte im Einkauf ohne die Ausbildung in der Einkäufer-Akademie arbeiten, ist eigentlich ein verlorener Monat – denn das komprimierte Wissen, das vermittelt wird, kommt in der Praxis unmittelbar zur Anwendung.“

**Ing. Richard Stock, Einkaufsleiter, Sandvik Mining and Construction G.m.b.H.**

# Das Experten-Team

## Professionalität, Praxis und didaktisches Können zeichnen die ExpertInnen und TrainerInnen aus Wirtschaft und Lehre aus.

### **DDr. Meinhard Ciresa**

ist Wirtschaftsanwalt in Wien; Studien der Rechts- sowie der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Er befasst sich schwerpunktmäßig mit Fragen des gewerblichen Rechtsschutzes, des unlauteren Wettbewerbs sowie des Lizenzrechts. Ebenso zählen auch e-Commerce sowie Rechtsfragen rund um das Internet zu seinen Tätigkeitsbereichen. Autor des Buches „Urheberwissen – leicht gemacht“.

### **Rosa Friedl-Weese**

hat eine umfassende Ausbildung und Praxis in Verkauf und Marketing, seit 1998 ist sie Trainerin, Beraterin und Coach. Langjährige Vertriebs Erfahrung als Gebietsverkaufsleiterin und Key Account Managerin bei einem führenden internationalen Markenartikelkonzern.

### **Dipl.-BW Matthias Grossmann**

Dipl.-Betriebswirt und zertifizierter NLP-Practitioner, Inhaber der MGS – Training und Beratung für den Einkauf, Aschaffenburg. Langjährige Einkaufs- und Leitungserfahrung in Industrie- und Handelsunternehmen. Tätigkeitsschwerpunkte Einkäufer-Intervall-Training, Coaching, Einkaufsberatung im Bereich der Organisations-, Mitarbeiter- und Lieferantentwicklung, Durchführung von KVP-Workshops in Österreich und Deutschland.

### **Wolfgang Halapier**

Geschäftsführer der Unicon Management BeratungsgmbH. Schwerpunkte: Entwicklung von Führungskräften, Teams und Organisationen, Begleitung und Architektur von Change-Prozessen, organisations-, team- und qualitätsentwickelnden Projekten, Erforschung und Entwicklung von Unternehmenskulturen, Konfliktmanagement, kreative Denkstrategien. Moderator und persönlicher Coach von Topmanagern.

### **Dipl.-Ing. Jörg Köck**

Studium der Luft- und Raumfahrttechnik im Bereich der Bundeswehr. Danach mehrere Führungspositionen in Einkauf, Materialwirtschaft und Produktion im Maschinenbau. Schwerpunkte seiner Tätigkeit: Optimierung von Einkaufsprozessen, Einführung von Materialgruppen-Management, Controlling, Fertigungssteuerung, Change-Management. Heute ist Jörg Köck als Berater, Trainer und Coach im deutschsprachigen Raum und in den USA tätig. Er ist Inhaber der Köck & Partner Coachingconsulting GmbH mit Sitz in Zürich. Sein Spezialgebiet ist die Psychologie, besonders in den Bereichen Verhandlung und schwierige Führungssituationen.

### **Dipl.-Ing. Dieter Masek**

Chief Procurement Officer und Senior Vice President bei der AZ Electronic Materials USA Corporation in New York. Zuvor Vice President Worldwide Materials Procurement bei der IBM Corporation und Director Worldwide International Procurement. Davor Leiter des Internationalen Beschaffungs- und Servicezentrums der IBM Informationssysteme GmbH, Berlin. Langjährige Erfahrungen auf internationalen Beschaffungsmärkten.

### **Dipl.-Ing. Martin Müller**

leitet den Rohstoffeinkauf der Semperit AG Holding. Zuvor Manager Sourcing eines internationalen Elektronikkonzerns für Regional Central Europe. Darüber hinaus verantwortete er das Supply Chain Management und das Facility Management Österreich.

### **HR Mag. Peter Nedwed**

Richter, zunächst am Bezirksgericht Innere Stadt Wien, danach am Landesgericht für Zivilrechtssachen Wien (als Einzelrichter und Mitglied eines Rechtsmittelenates für allgemeine Streitsachen; Amtshaftungs- und Vergaberechtsstreitigkeiten). Seit 1.1.2004 als Hofrat des Verwaltungsgerichtshofes Wien tätig. Seit 1995 Vortragender auf dem Gebiet des Zivil- und Handelsrechts für die Ausbildung des richterlichen Nachwuchses; Leiter des FachForums Recht im Einkauf im ÖPWZ.

### **MMag. Martin Nußbaumer**

Steuerberater, allgemein beeideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger für das Rechnungswesen, Fachhochschullektor und Fachvortragender. Er kennt durch seine berufliche Tätigkeit die Bedeutung der Ausbildung in betriebswirtschaftlichen Fragen und bringt die Fähigkeit mit, auch komplexe betriebswirtschaftliche Zusammenhänge praxisgerecht aufzubereiten und darzustellen.

### **Mag. Martin Platzer**

Platzer & Partner Unternehmensberatungs GmbH. Drei Jahre Assistent am Institut für Völkerrecht und Europarecht der Universität Innsbruck, bis 1999 im BM für wirtschaftliche Angelegenheiten und bei der Geschäftsführung der Bundesvergabekontrollkommission und des Bundesvergabeamtes, Leiter der österreichischen Delegation im Beratenden Ausschuss für das öffentliche Beschaffungswesen der Europäischen Union.

### **Prok. Richard Schwanzer**

seit 1989 bei KAPSCH AG tätig. Unter anderem Projektleiter „EU-Beitritt“ und Leiter für Zoll & Transport. Seit 2002 Prokurist und gewerblicher Geschäftsführer für Spedition und gewerblichen Güterverkehr unter und über 3,5 tons bei Kapsch Components KG.

### **Mag. Harald Stix**

Studium der Handelswissenschaften an der WU Wien, seit 1994 bei einem führenden österreichischen Handelsunternehmen im Bereich Marketing/Vertrieb tätig, Geschäftsführer der ungarischen Tochtergesellschaft. Seit Jahren intensive Beschäftigung mit der Thematik C-Artikel-Management und e-Procurement; er entwickelt seit mehreren Jahren gemeinsam mit großen Industrieunternehmen kundenbezogene C-Artikel-Management-Konzepte.

# Der Grundkurs – 1. Woche

## Das Fundament erfolgreicher Einkaufsarbeit

<b>Montag</b>	<b>Die grundsätzlichen, wesentlichen Aufgaben und die Bedeutung des Einkaufs</b>	Dipl.-BW Matthias Grossmann
<b>Dienstag</b>	<b>Die wirkungsvollsten Tools des Einkaufs zur Preis- und Kostenreduzierung, Systematisches Lieferanten-Management – Aufbau von Lieferanten-Partnerschaften, Die Preisverhandlung</b>	Dipl.-BW Matthias Grossmann
<b>Mittwoch Donnerstag</b>	<b>Rechtsfragen im Einkauf</b>	HR Mag. Peter Nedwed
<b>Freitag</b>	<b>C-Artikel-Management – Nutzenpotenziale und deren Umsetzung, e-Procurement – Anwendungen in der Praxis</b>	Mag. Harald Stix

### Die grundsätzlichen, wesentlichen Aufgaben und die Bedeutung des Einkaufs

- Gewinnbeitrag der Materialwirtschaft
- Die drei Stufen der Einkaufsorganisation
- Operativer und strategischer Einkauf
- Materialgruppen-Management
- Das Anforderungsprofil der EinkäuferInnen
- Die ethische Dimension des Einkäuferberufs
- ABC-Analyse und XYZ-Analyse in der Praxis
- Dispositionswissen für EinkäuferInnen: Meldebestand, Losgröße
- Das Konsignationslager

### Die wirkungsvollsten Tools des Einkaufs zur Preis- und Kostenreduzierung

- Welche Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung gibt es?
- Mehr Zeit für das Wesentliche – das Zeitbudget im Einkauf erhöhen Beschaffungsmarktforschung und Global Sourcing
- Advanced Purchasing
- Methoden der Preisanalyse und Kostenkalkulation
- Wertanalyse und KVP-Workshop

### Systematisches Lieferanten-Management – Aufbau von Lieferanten-Partnerschaften

- Lieferantenauswahl
- Lieferantenaufbau
- Lieferantenpflege
- Lieferantenbewertung

### Die Preisverhandlung

- Welche externen und internen Faktoren beeinflussen den Einkaufspreis?
- Verhandlungspotenziale in den verschiedenen Branchen
- 10-Punkte-Plan zur Vorbereitung und zum Führen von Preisverhandlungen
- Die häufigsten Verkäuferargumente und unsere Gegenargumentation
- Strategie, Taktik und Überzeugungsarbeit in der Preisverhandlung

### Rechtsfragen im Einkauf

- Zustandekommen von Verträgen
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Vertragsauslegung
- Vertragserfüllung – Nichterfüllung
- Positive Vertragsverletzung
- Schadenersatz

### C-Artikel-Management – Nutzenpotenziale und deren Umsetzung e-Procurement – Anwendungen in der Praxis

- Landkarte e-Procurement – materialgruppenabhängige Lösungskonzepte
- Einsatzmöglichkeiten von Desktop Purchasing Systemen
- Elektronische Kataloge – Standards für Austauschformate und Klassifizierungen (BMEcat, eCL@ss)
- Planung und Umsetzung von e-Procurement-Projekten am Beispiel der C-Artikel-Beschaffung
- Beschaffungsstrategien für C-Artikel – Erfolgspotenziale und Lösungsmodelle
- Beschaffungsprozesse in der C-Artikel-Beschaffung – Gestaltung von „e-Procurement-Prozessen“
- Kritische Erfolgsfaktoren für eine zielorientierte Umsetzung
- Fallbeispiele realisierter Projekte

# Der Grundkurs – 2. Woche

## Das Fundament erfolgreicher Einkaufsarbeit

<b>Montag Dienstag</b>	<b>Wesentliche Grundlagen der Betriebswirtschaft</b>	MMag. Martin Nußbaumer
<b>Mittwoch</b>	<b>Grundlagen der professionellen Verhandlungsführung</b>	Dipl.-Ing. Jörg Köck
<b>Donnerstag</b>	<b>Grundlagen der professionellen Verhandlungsführung Incoterms 2000</b>	Dipl.-Ing. Jörg Köck Prok. Richard Schwanzer
<b>Freitag</b>	<b>Gesprächspartner erreichen und überzeugen – Präsentationstechnik</b>	Wolfgang Halapier

### Wesentliche Grundlagen der Betriebswirtschaft

Die Betriebswirtschaftslehre steht hinter allen betrieblichen Handlungen, auch und besonders im Einkauf! Erkennen Sie die Zusammenhänge und Auswirkungen der Entscheidungen im Einkauf auf den Gesamterfolg des Unternehmens.

- Die Zielsetzungen:  
Gewinnmaximierung/Rentabilität/Liquidität
- Grundbegriffe im Rechnungswesen/Kostenrechnung
  - Kostenstelle Einkauf: Einzelkosten, Gemeinkosten
  - Produktkalkulation – Einfluss durch den Einkauf
  - Deckungsbeitrag
  - Abschreibungen
  - Kapitalbindung in den Vorräten
  - Gewinn- und Verlustrechnung: Bedeutung des Einkaufs
- Ergebnisdarstellung mit betriebswirtschaftlichen Messgrößen
- Ergebnisorientierung der Einkaufsabteilung zur Stabilisierung der Unternehmensrendite

### Grundlagen der professionellen Verhandlungsführung

- Grundbegriffe der Kommunikation
- Die Verhandlungsvorbereitung – Erfolgsgarant
- Wie laufen Verhandlungen ab?
- Das HARVARD-Verhandlungskonzept
- Der Einsatz der Fragetechnik
- Die Argumente des Verkaufs erwidern
- Verhandlungspsychologie
- Verhandlungsdokumentation

### Incoterms 2000

- Grundlagen des Warenkaufs
- Anwendung der Incoterms 2000 – Die Neugestaltung der Standardklauseln für die internationalen Wirtschaftsbeziehungen
- Praxisprobleme in Handel und Transport
- Haftungsfragen der Warenbeförderung
- Abriss UN-Kaufrecht

### Gesprächspartner erreichen und überzeugen – Präsentationstechnik

- Wirkungsvolle Präsentationen vorbereiten und gestalten
- Die verschiedenen Ebenen der Präsentation vernetzen (Publikum, Ziel, Thema, Präsentator)
- Medien richtig und zielgerecht einsetzen
- Mit Außergewöhnlichem und Kreativität zu mehr Erfolg
- Interesse erzeugen und aufrecht erhalten
- Die abschließende Diskussion
- Richtiger Umgang mit Zwischenfragen und Störungen
- Strategien gegen Lampenfieber



# Der Aufbaukurs

## Die Bausteine professioneller Einkaufspraxis

<b>Montag</b>	<b>Spezielle Fragen der Betriebswirtschaft</b>	MMag. Martin Nußbaumer
<b>Dienstag</b>	<b>Partnerschaftliches Verhandeln – Neue Wege der Verhandlung Einkaufserfolge, auch gegenüber Monopolisten bzw. Quasimonopolisten verhandeln</b>	Dipl.-Ing. Jörg Köck
<b>Mittwoch</b>	<b>Wertschöpfungspartner Einkauf: Die Bedeutung der Beschaffung innerhalb der Supply Chain. Die besondere Bedeutung des Einkaufs in wirtschaftlich turbulenten Zeiten</b>	Dipl.-Ing. Martin Müller
<b>Donnerstag</b>	<b>Ausgewählte Rechtsfragen im Einkauf</b>	HR Mag. Peter Nedwed
<b>Freitag</b>	<b>Ausgewählte Rechtsfragen im e-Business Die elektronische Signatur Überblick Antikorruptionsbestimmungen</b>	DDr. Meinhard Ciresa

### Spezielle Fragen der Betriebswirtschaft

- Kosten- und Leistungsrechnung
- Kostenartenrechnung (BÜB)
- Kostenstellenrechnung (BAB)
- Kalkulation
- Anwendung der Deckungsbeitragsrechnung für Entscheidungen
- Kostenmanagement (im Handel- und Dienstleistungsbereich)
- Controlling

### Partnerschaftliches Verhandeln – Neue Wege der Verhandlung

- Die Beherrschung der Konkurrenzmethoden ist Voraussetzung für eine erfolgreiche Kooperation
- Vom wahren Nutzen einer guten Kooperation
- Woran erkenne ich ein echtes Kooperationsangebot?
- Kooperation braucht Spielregeln

### Einkaufserfolge, auch gegenüber Monopolisten bzw. Quasimonopolisten verhandeln

- „Mit dem Körper sprechen“ – Vertiefung nonverbaler Kommunikation
- Schlagfertigkeit in der Argumentation – Argumentationstechniken
- Die gezielte Einwandbehandlung
- Professionelle Dramaturgie komplexer Verhandlungen
- Methoden der Abwehr von Preiserhöhungen
- Checkliste zum Verhandeln mit Monopolisten
- Tipps und Tricks aus der Verhandlungspraxis – Rollenspiele

### Wertschöpfungspartner Einkauf: Die Bedeutung der Beschaffung innerhalb der Supply Chain

- Supply Chain Management – Begriffsbestimmung, Bedeutung, Modelle
- Die Supply Chain vom Rohstoff zum Endverbraucher – Der Einkauf als Teil
- Strategische Ausrichtung des Einkaufs im Unternehmen
- Aufbau externer Wertschöpfungspartnerschaften
- Unterschiede in der Supply Chain zwischen Produkt- und Dienstleistungseinkauf
- Über den Tellerrand hinaus: Global Sourcing

### Die besondere Bedeutung des Einkaufs in wirtschaftlich turbulenten Zeiten

#### Ausgewählte Rechtsfragen im Einkauf

- Besonderheiten des Einkaufs unter Eigentumsvorbehalt
- Was ist ein Eigentumsvorbehalt?
- Besondere Aspekte des internationalen Wareneinkaufs
- Abriss UN-Kaufrecht
- Besondere Aspekte des Einkaufs von Dienst- und Werkleistungen
- Unterschiede zwischen Kauf- und Werkverträgen sowie Auftragsverhältnissen
- Warnpflichten des Werkunternehmers vor der Auftragserfüllung
- Die juristische Bedeutung von Kostenvoranschlägen, -schätzungen und Pauschalvereinbarungen
- Vertiefung des Wissens zum Gewährleistungs-, Verzugs- und Schadenersatzrechts anhand praktischer Übungen

#### Ausgewählte Rechtsfragen im e-Business

- Die rechtlichen Rahmenbedingungen
- Abschluss elektronischer Verträge
- Zulässigkeit, Zugang, Auslegung, Widerruf und Anfechtung elektronischer Vertragserklärungen
- Formerfordernisse
- Beweiskraft elektronischer Dokumente
- Einbeziehung „elektronischer“ Allgemeiner Geschäftsbedingungen
- Besondere Fragen der Abwicklung derartig geschlossener Verträge
- Rechtsfragen von Online-Auktionen und Powershopping
- Werbung im Internet

#### Die elektronische Signatur

#### Übersicht Antikorruptionsbestimmungen

Die Geschenkkannahme im Lichte verschärfter Antikorruptionsbestimmungen

- Was ist im Einkauf noch erlaubt?
- Welche „Geschenke“ und „Aufmerksamkeiten“ darf der Einkauf noch annehmen?

# Der Diplomkurs

## Das Kompetenzzentrum Einkauf

<b>Montag</b>	<b>Globalisierung, Internationales Beschaffungsmarketing Die strategische Dimension des Einkaufs</b>	Dipl.-Ing. Dieter Massek
<b>Dienstag</b>	<b>Controlling, insbesondere im Einkauf: Mit wirksamen Controllinginstrumenten zu noch mehr Erfolg im Einkauf</b>	MMag. Martin Nußbaumer
<b>Mittwoch</b>	<b>Ausgewählte Rechtsfragen für Einkäufer</b>	HR Mag. Peter Nedwed
<b>Donnerstag</b>	<b>Beschaffung global – Die wesentlichen rechtlichen Grundlagen innerhalb der EU</b>	Mag. Martin Platzer
<b>Freitag</b>	<b>Gemeinsame Gangart als Basis zum Erfolg als Team: Mit Beziehungsentelligenz zu noch mehr Effektivität und Erfolg im Einkauf</b>	Rosa Friedl-Weese

### **Globalisierung, Internationales Beschaffungsmarketing – Die strategische Dimension des Einkaufs**

- Standort Europa und Österreich – Auswirkungen auf Unternehmen im Wettbewerb
- Konsequenzen in der Beschaffung
- Neue Märkte und Potenziale
- Beschaffungsmarketing und weltweites Konzept
- Entwickeln von strategischen Allianzen – Beitrag des Einkaufs zu Wettbewerbs- und Standortvorteilen
- e-Procurement, Standardisierung – Auswirkungen auf das Beschaffungsmanagement
- Strategische Dimension und Perspektive der Globalisierung „Surf the World“
- Beispiele erfolgreicher Unternehmen – wie sie ihre Einkaufsarbeit gestalten (Benchmarking)
- Integrated Supply Chain Management

### **Controlling – insbesondere im Einkauf: Mit wirksamen Controllinginstrumenten zu noch mehr Erfolg im Einkauf**

- Grundlagen des Controllings im Einkauf: Grundaufbau und Instrumente
- Ergebnisdarstellung, Reporting
- Kennzahleninformationssysteme, Fallbeispiele aus der Praxis
- Erfolgsfaktoren für die Implementierung eines effizienten Einkaufscontrollings
- Aktuelle Ansätze im Einkaufscontrolling (z.B. Balanced Score Card – BSC)

### **Ausgewählte Rechtsfragen für Einkäufer**

Ziel ist die Fortbildung in rechtlich fundiertem und praktisch vernünftigem Verhandeln bei Vertragsstreitigkeiten. Sie werden mit juristisch vernetztem Denken statt monokausalen Lösungsversuchen vertraut gemacht. Rechtliche Möglichkeiten werden auf ihre praktische Umsetzbarkeit und Rentabilität (Dauer und Kosten eines Gerichtsstreites) überprüft. Nur wer um die Chancen und Risiken der eigenen Verhandlungsposition Bescheid weiß, kann die Entscheidung zwischen Kulanz und Härte richtig treffen.

- Gewährleistung und Garantie
- Möglichkeiten und Grenzen der Absicherung von Kaufpreisforderungen durch Bankgarantie/Akkreditiv
- Pönale und Verzug
- UN-Kaufrecht

### **Beschaffung global – Die wesentlichen rechtlichen Grundlagen innerhalb der EU**

- Die Europäische Union: Von der Zollunion zur Wirtschafts- und Währungsunion
- Grundzüge des gemeinsamen Außenhandelsrechts
- Das Binnenhandelsrecht der EU
- Grundzüge des Wettbewerbsrechts – was Einkäufer darüber wissen müssen

### **Gemeinsame Gangart als Basis zum Erfolg als Team: Mit Beziehungsentelligenz zu noch mehr Effektivität und Erfolg im Einkauf**

- Analyse der psychosozialen Dynamik im Einkaufsteam
- Vom „Einzelkämpfer“ zum kooperativen, vernetzten Arbeiten
- Unterschiedliche Menschen, unterschiedliche Werte und Haltungen
- Wie werde ich im Team erlebt?
- Was sind unsere Stärken als Team?  
Wo sind unsere Engpässe?
- Wie bauen wir als Team unsere Beziehung zu Lieferanten aus?
- Wie überzeugen wir durch klare, gemeinsame Vorgangsweise unsere Partner im eigenen Unternehmen?



## Termine 2010

### Grundkurs

1. – 5. März und 22. – 26. März	EB 003 701
oder	
12. – 16. April und 3. – 7. Mai	EB 004 701
oder	
11. – 15. Oktober und 8. – 12. November	EB 010 701

### Aufbaukurs

21. – 25. Juni	EB 006 701
oder	
20. – 24. September	EB 009 701

### Diplomkurs

15. – 19. März	EB 003 702
oder	
22. – 26. November	EB 011 701

### Kurszeiten

jeweils Sonntag, 19:00 Uhr

#### Akademie-Opening

Begrüßungsdrink, anschließend gemeinsames Abendessen zum ersten Kennenlernen und Informationsaustausch

**Montag bis Freitag, 9:00 – 17:00 Uhr**

### Orte

Villa Seilern Vital Resort  
4820 Bad Ischl, Tänzlgasse 11, Tel. +43 6132 24132  
Die Unterbringung erfolgt in Einbettzimmern zum Halbpensionspreis: € 99,-.  
Bitte erkundigen Sie sich bei Ihrer Ankunft im Hotel, wenn Sie Vollpension wünschen (Aufpreis € 21,-).  
Die Abrechnung nehmen Sie bitte im Hotel vor (Preise jeweils inkl. Service und Steuern, exkl. € 1,50 Kurtaxe)  
Wir empfehlen die Anreise jeweils am Vorabend.

**Bitte bringen Sie zu jedem Kurs einen Taschenrechner mit!**

### Investitionen (exkl. 20% MWSt.)

Grundkurs € 2.850,-

Aufbaukurs € 1.600,-

Diplomkurs € 1.600,-

Erfahrungsgemäß ist die Akademie rasch ausgebucht, sichern Sie sich bitte Ihre Teilnahme durch eine frühe Anmeldung.  
Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

## Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor dem jeweiligen 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.

## Prüfung – Leistungsnachweis und Zertifizierung

Um die in den einzelnen Modulen erarbeiteten Inhalte zu festigen und einen Leistungsnachweis für die TeilnehmerInnen und Unternehmen zu dokumentieren, können drei Teil-Prüfungen abgelegt werden.

Nach jeder bestandenen Prüfung erhalten Sie ein Zertifikat des ÖPWZ und eine Urkunde des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit.

AbsolventInnen der Einkäufer-Akademie, die alle drei Prüfungen positiv abgelegt haben, sind berechtigt, die Bezeichnung „**Diplomierte(r) EinkäuferIn ÖPWZ.Grad. Professional**“ zu führen und erhalten eine Anerkennungs-urkunde der Internationalen Einkäufervereinigung IFPSM (International Federation of Purchasing and Supply Management).

## Prüfungsgebühr (exkl. 20% MWSt.)

Über die Inhalte von Grundkurs und Aufbaukurs  
jeweils € 175,-  
Diplomkurs: € 225,-



## Rücktritt von der Prüfung

Bis zu vier Wochen vor dem Prüfungstermin können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach wird die volle Prüfungsgebühr verrechnet.  
Die Prüfungen sind innerhalb von zwei Jahren nach dem jeweiligen Kursbesuch abzulegen.

## Bildungsförderung

Das Arbeitsmarktservice (AMS), der Europäische Sozialfonds (ESF) sowie eine Reihe von bundesländerspezifischen Institutionen unterstützen Unternehmen bzw. Beschäftigte bei ihrer Qualifizierung. Informieren Sie sich über mögliche Förderungen über die ÖPWZ-Homepage [www.opwz.com](http://www.opwz.com) oder direkt in der Bundesgeschäftsstelle des AMS [www.ams.or.at](http://www.ams.or.at) bzw. den Landesgeschäftsstellen.

## Vorteilspreise für Mitglieder Forum Einkauf

Grundkurs € 2.590,-

Aufbaukurs € 1.550,-

Diplomkurs € 1.550,-

## Forum Einkauf

Das Forum Einkauf ist das österreichische Netzwerk für innovativen Einkauf und effizientes, kostenbewusstes Supply Management. Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik nutzen das Forum mit seinen vielfältigen und gezielten Angeboten, um ihren unternehmerischen Vorsprung und die persönliche Qualifikation zu sichern.  
<http://einkauf.opwz.com>  
<http://www.einkauf-und-management.at>

**Anmeldung** bitte verwenden Sie beiliegenden Anmeldebogen und füllen Sie für jede(n) TeilnehmerIn ein eigenes Blatt aus



**ÖPWZ-Einkäufer-Akademie 2010****Anmeldebogen\*****Grundkurs Das Fundament erfolgreicher Einkaufsarbeit**

- 1. – 5. März und 22. – 26. März 2010** EB 003 701  
Zimmerreservierung  ja  nein  
Anreise  Sonntag  Montag
- 12. – 16. April und 3. – 7. Mai 2010** EB 004 701  
Zimmerreservierung  ja  nein  
Anreise  Sonntag  Montag
- 11. – 15. Oktober und 8. – 12. November 2010** EB 010 701  
Zimmerreservierung  ja  nein  
Anreise  Sonntag  Montag

**Aufbaukurs Die Bausteine professioneller Einkaufspraxis**

- 21. – 25. Juni 2010** EB 006 701  
Zimmerreservierung  ja  nein  
Anreise  Sonntag  Montag
- 20. – 24. September 2010** EB 009 701  
Zimmerreservierung  ja  nein  
Anreise  Sonntag  Montag

**Diplomkurs Das Kompetenzzentrum Einkauf**

- 15. – 19. März 2010** EB 003 702  
Zimmerreservierung  ja  nein  
Anreise  Sonntag  Montag
- 22. – 26. November 2010** EB 011 701  
Zimmerreservierung  ja  nein  
Anreise  Sonntag  Montag

Name  Vorname  Funktion Firma  Branche  Mitarbeiteranzahl Anschrift/Rechnungsadresse Telefon  Fax  E-Mail Datum/Unterschrift  Senden Sie mir bitte Informationen über das Forum Einkauf. \*Bitte füllen Sie für jede(n) TeilnehmerIn einen eigenen Anmeldebogen aus.**Anmeldung** per Fax +43 1 533 86 36-36 oder E-Mail: [anmeldung@opwz.com](mailto:anmeldung@opwz.com)  
ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6, [www.opwz.com](http://www.opwz.com)