

Einkaufs- Akademie



Dipl.-Hdl. TIEMEYER
IT-Consultant



Univ.-Prof. Dr. AUGUSTIN
Unternehmensberater



Mag. KIRCHMEIR
Pöttinger Maschinenfabrik



Dr. RAUCHBERGER
Trainerin & Verhandlungsprofi



HR Prof. Dr. HARTL
Präsident LG Korneuburg i.R.



Dr. SCHLOSSER
Vizepräsident OGH i.R.



Univ.-Prof. Dr. ZSIFKOVITS
Montan Universität Leoben



DI Dr. SCHÖNWETTER
FH OÖ

Akademie

16-tägig – Frühbucherbonus von € 200,-!

22. September 2010 – 18. Jänner 2011, Wien

16. März – 01. Juli 2011, Wien



ARS
AKADEMIE
FÜR RECHT,
STEUERN &
WIRTSCHAFT

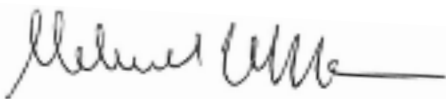
Von den Besten lernen.

Der Einkauf hat die Aufgabe, die Versorgung des Unternehmens mit den für die Erzeugung der eigenen Produkte und Dienstleistungen erforderlichen Werkstoffe, fremden Waren bzw. fremden Dienstleistungen sicherzustellen und für das Unternehmen eine entsprechende Wertschöpfung zu erzielen. Die Tätigkeit des Einkäufers/der Einkäuferin umfasst daher sowohl die Beschaffung von langlebigen Investitionsgütern (z.B. Maschinen) als auch von kurzlebigen Produkten (z.B. Büromaterialien, Ersatzteile, Werkstoffe) sowie vor allem Dienstleistungen einschließlich der Vergabe von komplexen Aufträgen und der Anschaffung des Umlaufvermögens, der Handelsware.

Zur Einkaufstätigkeit gehören in Abhängigkeit von Branche, Unternehmensgröße und anderen Faktoren strategische Funktionen wie die Entwicklung und Umsetzung der Einkaufsstrategie (Lieferantenanzahl, Vergabestrategien, Make-or-Buy etc.), die Beschaffungsmarktforschung, die Analyse des Einkaufsverhaltens der Wettbewerber, die Lieferantenentwicklung und -bewertung. Darüberhinaus fallen operative Funktionen wie die Verhandlung von Preisen und Konditionen mit Lieferanten sowie deren Verwaltung, Durchführung von Ausschreibungen und die Gestaltung von Verträgen an. Hier ist es v.a. wichtig, Verträge nicht nur günstig, sondern auch anfechtungssicher und durchsetzbar abzuschließen und sich mit den Folgen von Störungen der Vertragsabwicklung und Vertragsverstößen auseinanderzusetzen.

Daneben nimmt der Einkauf Einfluss auf Technologieentscheidungen unter Anforderungs- und Kosten Gesichtspunkten und erfüllt eine wesentliche Funktion im Management der Produktvarianten. Daraus lässt sich die Bedeutung des Einkaufs für den Unternehmenserfolg deutlich ableiten. Der durchschnittliche Anteil der Zukäufe am Gesamtumsatz beträgt in der produzierenden Industrie in Österreich etwa zwei Drittel, in einigen Branchen sogar bis zu 80 %. Die Fokussierung der Unternehmen auf ihre Kernkompetenzen, Spezialisierung sowie die zunehmende Internationalisierung sind Tendenzen, die die Rolle und Bedeutung des Einkaufs weiter betonen.

Die inhaltlichen Schwerpunkte der Akademien umfassen die Vermittlung allgemein betriebswirtschaftlichen Wissens und der Zusammenhänge in internationalen Waren- und Dienstleistungsmärkten sowie einkaufsspezifische Themen wie Einkaufsorganisation, Einkaufsstrategie, Lieferantenmanagement, Verhandlungsführung und Vertragsgestaltung. Auch auf IT-Tools für den Einkauf und die Möglichkeiten der Nutzung von internetbasierten Werkzeugen wird eingegangen.



Univ.-Prof. Dr. Helmut Zsifkovits
Wissenschaftliche Leitung

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ⇒ Praxisnähe
- ⇒ Top-ExpertInnen
- ⇒ Optimales Preis-Leistungs-Verhältnis
- ⇒ Möglichkeit zum Networking
- ⇒ Umfassendes Know-how in kurzer Zeit
- ⇒ Professionalität
- ⇒ Erfolg & Gewinn für Ihr Unternehmen
- ⇒ Attraktive Fördermöglichkeiten
(u.a. AMS, waff, Landesregierungen)

An wen richtet sich die Einkaufsleiter-Akademie?

- **MitarbeiterInnen aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Logistik oder solche Personen, die einen beruflichen Wechsel in einen dieser Bereiche anstreben**
- **Einstiegsvoraussetzungen**
sind nicht gegeben, es sollte jedoch eine einschlägige Ausbildung (Einkauf, Logistik, Materialwirtschaft oder verwandte Bereiche) oder eine längere berufliche Praxis vorhanden sein.

Einkaufsstrategien

Termine: 22.–24.09.10 | 16.–18.03.11

jeweils von 9.00–17.00 Uhr

mit Univ.-Prof. Dr. ZSIFKOVITS, DI Dr. SCHÖNWETTER

■ Bedeutung und Ausprägungen des Einkaufs

- Ableitung aus der Unternehmensstrategie
- Einkaufsziele
- Marktentwicklungen
- Die Rolle des Einkaufs in Supply-Chain-Management-Konzepten
- Produktstrukturanalyse

■ Einkaufsorganisation

- Eingliederung
- Lieferanten-Kooperation
- Einkaufsgemeinschaften

■ Einkauf von Gütern und Dienstleistungen

- Der Markt
- Informationsquellen
- Spezifika des Dienstleistungseinkaufs

■ Risikomanagement

- Arten von Risiken
- Bewertung
- Risikomanagement

Im Anschluss an den 1. Seminartag laden wir zu einem Cocktail-Empfang mit Vortragenden und TeilnehmerInnen ab ca. 17.30 Uhr ein.

Instrumente des Einkaufs & Einkaufs-Controlling

Termine: 27.–29.10.10 | 12.–14.05.11

jeweils von 9.00–17.00 Uhr

mit Univ.-Prof. Dr. ZSIFKOVITS, Dipl.-Hdl. TIEMEYER

■ Methoden und Techniken

- Einkaufsmatrix und Entscheidungstechniken
- Prognoseverfahren / Einkaufsportfolio
- ABC-Analyse
- Wertanalyse

■ Controlling und Kennzahlen

- Beschaffungsplanung und Budgetierung
- Einkaufs-Kennzahlensysteme entwickeln (Balanced Scorecard)
- Operative Kennzahlen (Lieferanten, Materialien, Einkaufsprozesse)
- Strategische Kennzahlen
- Benchmarking
- Berichtswesen im Einkauf (Trend, Online)

Beschaffungslogistik & Lieferantenmanagement

Termine: 25.–27.11.10 | 06.–08.06.11

jeweils von 9.00–17.00 Uhr

mit Univ.-Prof. DI Dr. AUGUSTIN, Mag. KIRCHMEIR

■ Beschaffungslogistik

- Einordnung in das Logistikmanagement
- Trends in der Beschaffungslogistik
- Materialgruppenmanagement (ABC-Klassifikation, Einkaufsmatrix)
- Beschaffungsprozesse
- Lagerhaltung
- Systematik der Kunden-Lieferantenbeziehungen

■ Lieferantenmanagement

- Klassifikation von Lieferanten
- Kooperationsmodelle
- Lieferantenbewertung
- Lieferantenentwicklung

Recht & Verträge für den Einkauf

Termine: 15.–17.12.10 | 11.–13.04.11

jeweils von 9.00–17.00 Uhr

mit HR Prof. Dr. HARTL, Vize-Präs. Dr. SCHLOSSER

■ Vertragsanbahnung

- Haftungsfragen bei Vertragsverhandlungen
- Ausschreibung (Grundsätzliches)

■ Vertragsabschluss

- Besonderheiten der Kauf- und Werk-(Dienstleistungs-)Verträge
- Angebot und Annahme
- Gestaltung der Verträge aus rechtlicher Sicht
- Allgemeine Geschäftsbedingungen

■ Störungen bei der Vertragsabwicklung

- Der Leistungsverzug
- Mängelhaftung (Gewährleistung)
- Garantievereinbarungen

■ Folgen der Vertragsverletzung

- Grundsätze des Schadenersatzrechts
- Die Vertragsstrafe

■ Grenzüberschreitende Verträge

- Anzuwendendes Recht
- Internationales Kaufrecht

Informations- & Kommunikationstechnologien im Einkauf nutzen

Termine: 13.–14.01.11 | 30.06.–01.07.11
mit Dipl.-Hdl. TIEMEYER

jeweils von 9.00–17.00 Uhr

- **IT-Anwendungslösungen im Einkauf** (Disposition & Bestellabwicklung)
- **ERP-Lösungen im Einkauf – Einführung & Nutzung**
- **Webunterstützung für den digitalen Einkauf**
Direct Purchasing (C-Teile-Beschaffung), E-Procurement-Systeme, Bedarfspublikation und Ausschreibungen im Web
- **Beschaffungsmarktforschung online**
- **Elektronische Märkte** – Online-Auktionen, Marktplätze, Portale
- **Möglichkeiten von Web 2.0 für den Einkauf**
- **Anforderungsformulierung zur Optimierung von digitalen Beschaffungsprozessen**
– Anforderungsspezifikation, Anforderungsmanagement, Projektunterstützung

Verhandlungstraining

Termine: 17.–18.01.11
16.06.11

1. Tag von 10.00–18.00 Uhr bzw. 2. Tag von 9.00–17.00 Uhr
von 9.00–17.00 Uhr

mit Dr. Rauchberger

- **Überprüfung des eigenen, derzeitigen Verhandlungsstils**
- **Optimale Vorbereitung einer Verhandlung**
- **Harvard-Konzept**
- **Interessen befriedigen vs. um Positionen feilschen**
- **Das effiziente Verhandlungsgespräch**
- **Verhandlungsabschluss** (Win-win-Situation)
- **Der elegante Umgang mit „Killersätzen“**
- **Wie behalten Sie die Zügel in der Hand?**
- **Was tun mit Emotionen?**
- **Was tun bei störendem Verhalten?**
- **Viele Beispiele, Tipps & Tricks aus der Praxis**

2-tägiges Seminar
mit praktischen
Übungen & Videotraining

Prüfung – auf freiwilliger Basis

Termine: 28.01.11 | 02.07.11
mit Univ.-Prof. Dr. Zsifkovits

jeweils von 9.00–12.30 Uhr

Im Anschluss an die Basismodule besteht die Möglichkeit einer freiwilligen Prüfung, die Sie entweder als **Projektarbeit** oder im Rahmen eines **Prüfungsgesprächs** absolvieren können.

Sie erhalten bei erfolgreichem Abschluss ein von der Wirtschaft anerkanntes ARS-Zertifikat!

Bei Buchung der Basismodule I-VI erhalten Sie **10 % Ermäßigung** auf die Ergänzungsmodule!

IT-Einkauf – Praktische Rechtstipps

Termine: 24.03.11, Wien | 14.11.11, Wien

mit **Dr. LATTENMAYER, LL.M.** (Rechtsanwalt)

- Software- /Telekom-Einkauf
- Einkäufe im Internet
- Lizenzierung von Know-how & Immaterialgüterrechten

jeweils von 9.00–17.00 Uhr | Gebühr: € 450,-

- Risiken beim Kauf von Raubkopien bzw. rechtsverletzenden Produkten
- Richtige Reaktion im Fall einer Abmahnung

Industrieller Einkauf

Termine: 29.04.11, Wien | 18.10.11, Wien

mit **Ing. LIERZER, Akad. Export-Kfm.** (Einkaufsleiter der HOLZ-HER Gruppe)

- Einkauf im Firmen-/ Konzernverbund
- Einkauf im Entwicklungsprozess
- Verbesserung der Versorgungssicherheit

jeweils von 9.00–17.00 Uhr | Gebühr: € 450,-

- Umgang mit der Lieferantenmacht
- Risiken in der Beschaffungsprozesskette
- Managen von technischen Änderungen

Grundlagen von Logistik & Materialwirtschaft

Termine: 23.–24.02.11, Wien | 22.–23.09.11, Wien

mit **Univ.-Prof. Dr. ZSIFKOVITS** (Montan-Universität Leoben)

- Grundlagen und Entwicklungen der Logistik
- Logistikprozesse
- Beschaffungslogistik

jeweils von 9.00–17.00 Uhr | Gebühr: € 890,-

- Produktionslogistik
- Distributionslogistik
- Materialflussmanagement

Schwierigen Gesprächspartnern sicher begegnen

Termine: 25.02.11, Wien | 06.12.11, Wien

mit **Mag. SCHRANZ, Univ.-Lekt. Mag. Dr. CERWINKA, MSc** (beide – Coaching & Kommunikation)

- Was macht einen Gesprächspartner zum schwierigen?
- „Adressat unbekannt“
- Schwierige Typen unter der Lupe

jeweils von 9.00–17.00 Uhr | Gebühr: € 450,-

- Schwierige Gespräche als Chance
- Vortrag & Erfahrungsaustausch in der Gesamtgruppe
- Intensives Üben anhand von Fallbeispielen

Englische Terminologie & Verhandlungsführung im internationalen Einkauf

Termine: 09.–10.05.11, Wien | 22.–23.11.11, Wien

mit **J. CROWDER, B.A.** (Englisch-Trainer, Native Speaker)

- The Language of Diplomacy
- Purchasing Strategies
- Negotiating Price and Conditions

jeweils von 9.00–17.00 Uhr | Gebühr: € 890,-

- Managing suppliers
- Dealing with difficult persons / Killer Phrases
- Telephone role-play

Bilanzlesen

Termine: 23.03.11, Wien | 15.11.11, Wien

mit **Mag. Dr. EGGER** (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater)

- Unternehmens- & steuerrechtliche Grundlagen
- Grundlagen der Bilanzierung
- Inhalt der Bilanz

jeweils von 9.00–17.00 Uhr | Gebühr: € 480,-

- Bewertung der einzelnen Bilanzposten
- Inhalt der GuV
- Anhang zum Jahresabschluss / Bilanzanalyse

Basiswissen Controlling

Termine: 03.–04.03.11, Wien | 06.–07.10.11, Wien

mit **Mag. DIREGGER** (Salzer Holding GmbH), **Mag. (FH) MATZKA** (Robust Plastics GmbH)

- Steuerungsgrößen & Orientierungsgrundlagen zur Unternehmensführung
- Was macht gute Unternehmensführung und gutes Controlling aus?
- Grundsätze, Aufgaben, Instrumente des Controllings

jeweils von 9.00–17.00 Uhr | Gebühr: € 890,-

- Einordnung des Controllings in das Unternehmen
- Strategisches vs. operatives Controlling
- Ausgewählte Controlling-Instrumente im Überblick
- Führung des Unternehmens mit Kennzahlen uvm.

Bei Buchung der Basismodule I-VI erhalten Sie **10 % Ermäßigung** auf die Ergänzungsmodule!

INTENSIVTAG Strategisches Management & Strategieentwicklung

Termine: 08.04.11, Wien | 11.11.11, Wien

mit **Mag. FITZ-RANKL** (FH Wien)

- Kernaufgaben der Unternehmensführung
- Abgrenzung operatives vs. strategisches Management
- Grundlagen des strategischen Managements

jeweils von 9.00–17.00 Uhr | Gebühr: € 450,-

- Strategische Gesetzmäßigkeiten und Lessons Learnt von Winnern und Losern
- Der Strategieprozess: „Wie macht man eine Strategie?“
- Phasen im Strategieprozess

Grundsätze des deutschen Vertragsrechts (auch im Vergleich zum österr. Recht)

Termine: 28.04.11, Wien | 17.10.11, Wien

mit **HR Prof. Dr. HARTL** (Präsident des LG Korneuburg i.R.), **Dr. SCHLOSSER** (Vizepräsident des OGH i.R.)

- Wann ist bei grenzüberschreitenden Verträgen deutsches Recht anzuwenden?

jeweils von 9.00–17.00 Uhr | Gebühr: € 450,-

- Wie kommt nach dt. Recht der Vertrag zustande?
- Mängelhaftung / Leistungsstörungen

Grundlagen des Vergaberechts

Termine: 29.03.11, Wien | 09.11.11, Wien

mit **Mag. SCHERZER** (Siemens AG Ö.) und **Dr. BREITENFELD** (Rechtsanwalt) bzw. **Dr. POCK** (Rechtsanwalt)

- Ausschreibung
- Angebotslegung / Angebotseröffnung

jeweils von 9.00–17.00 Uhr | Gebühr: € 450,-

- Bieter- und Angebotsprüfung
- Überblick über den Rechtsschutz

Gestaltung von Ausschreibungen nach dem Bundesvergabegesetz mittels Textbausteinen

Termine: 19.–20.05.11, Wien | 28.–29.11.11, Wien

mit **Dir. Dkfm. Dr. HACKL** (Mitglied des BVA)

- Praktische Hinweise für das Arbeiten mit Textbausteinen
- Grundsätze für die Gestaltung von Ausschreibungen und Verträgen

jeweils von 9.00–17.00 Uhr | Gebühr: € 890,-

- Allg. Ausschreibungs- / Vertragsbedingungen
- Kommentierung jedes Textbausteins unter Anführung der Rechtsgrundlagen

Referenten

Univ.-Prof. Dr. Helmut Zsifkovits

Vorstand des Lehrstuhls Industriellistik an der Montanuniversität Leoben; Mitglied des Vorstands der Bundesvereinigung Logistik Österreich (BVL); Lehrender an Hochschulen in Österreich, Kolumbien, Deutschland; Vortragender in zahlreichen Managementseminaren; umfangreiche Erfahrung in Industrie- und Forschungsprojekten.

DI Dr. Gerald Schönwetter

Professor für Planung in den Studiengängen Internationales Logistik-Management und Supply Chain Management, FH Oberösterreich; langjährige, leitende Tätigkeiten in unterschiedlichen Branchen in den Bereichen Einkauf und Logistik; Konzeption des MSc-Studiengangs für Supply Management an der FH Joanneum.

Dipl.-Hdl. Ernst Tiemeyer

Seit mehr als 20 Jahren in leitenden Projektfunktionen in Unternehmen und als Business- und IT-Consultant tätig; Tätigkeitsschwerpunkte: Projektmanagement, Controlling, Materialwirtschaft und Logistik, strategisches IT-Management sowie prozessorientierte IT-Anwendungen; Vortragender bei Management-Seminaren und an div. Hochschulen; zahlreiche Veröffentlichungen.

Univ.-Prof. DI Dr. Siegfried Augustin

Unternehmensberater und o. Univ.-Prof. an der Montanuniversität Leoben; Forschungsschwerpunkte: u.a. Anwendung von Logistik, Prozessmanagement und TQM in industriellen und nichtindustriellen Bereichen, Planspiele, Supply Chain Management, Interkulturelles Logistikmanagement; Beratungs-, Lehr- und Vortragstätigkeit; ca. 60 Veröffentlichungen.

Mag. Michael Kirchmeir

Seit 2006 Leiter der Abteilung Strategischer und operativer Einkauf, A. Pöttinger Maschinenfabrik GmbH, Grieskirchen; 2002–2005 Projektassistent und technischer Einkäufer, KTM Sportmotorcycle AG, Mattighofen; 1995–2001 Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Johannes Kepler Universität Linz; Schwerpunkte: Controlling und Organisation.

HR Prof. Dr. Franz Hartl

Seit 1965 Richter, seit 1983 Vizepräsident und vom 01.01.1998 bis 30.11.2000 Präsident des Landesgerichts Korneuburg, Fachautor, seit mehreren Jahrzehnten Vortragender auf dem Gebiet des Vertrags-, Wirtschafts- und Schadenersatzrechts.

Dr. Horst Schlosser

Vizepräsident des Obersten Gerichtshofs in Ruhe, seit 1965 Richter, seit 1983 Mitglied und vom 01.01.1995 bis 31.12.2004 Vorsitzender des ersten Senats, seit 01.01.1999 auch Vizepräsident des OGH, in den Jahren 1993 bis 2002 stellvertretender Vorsitzender des Bundesvergabeamts, Fachautor, seit mehreren Jahrzehnten Vortragender auf dem Gebiet des Vertrags-, Wirtschafts- und Schadenersatzrechts. (Foto © Wilke)

Dr. Ingeborg Rauchberger

Juristin, langjährige Führungskraft in der Wirtschaft; Verhandlungsführung „in aller Welt“ (Spezialgebiet: China); 2000 „Managerin des Jahres“ in OÖ; diplomierte systemische Verhaltenstrainerin, NLP-Trainerin und Coach; Gründungspräsidentin der Österreichgruppe des „European Women's Management Development International Network“ (EWMD); Unternehmensberaterin, selbstständige Managementtrainerin und Vortragende, Universitäts- und Fachhochschullektorin, Solo-Kabarettistin, Autorin.

Einkaufsleiter-Akademie

FRÜHBUCHERBONUS*
von € 200,-
bis 25. August 2010!
(bei Buchung der gesamten
Akademie - 16 Tage)

Termine:

22. September 2010 – 18. Jänner 2011

16. März – 01. Juli 2011

jeweils von 9.00–17.00 Uhr

Prüfung: 28. Jänner 2011 bzw. 02. Juli 2011, jeweils von 9.00–12.30 Uhr

Ort: ARS Seminarzentrum, Schallautzerstraße 2-4 (Ecke Uraniastraße), 1010 Wien

Gebühr:

Gesamtgebühr: € 3.750,- (Basismodule 16-tägig bzw. 2011: 15-tägig + 1 Ergänzungsmodul 1-tägig)

Einzelgebühr der Basismodule: € 1.180,- (3-tägig),

€ 890,- (2-tägig – ausgen. "Verhandlungstraining" € 860,-), € 450,- (1-tägig)

Gebühren der Zusatzmodule: siehe jeweiliges Seminar – Bei Buchung der Basismodule I-VI 10 % Ermäßigung pro Ergänzungsmodul

inkl. Seminarunterlage, Prüfungsgebühr, Begrüßungskaffee, Erfrischungsgetränken, Mittagessen und exkl. 20 % USt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eintreffens und nach Maßgabe freier Plätze berücksichtigt. Wir ersuchen Sie, nach Erhalt der Rechnung die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin zu überweisen.

Storno:


Bitte haben Sie Verständnis, dass bei Stornierungen ab 14 Tage vor Seminarbeginn 50 % des Seminarbetrages, bei Stornierungen oder Nichterscheinen am Veranstaltungstag die volle Gebühr in Rechnung gestellt wird. Bei jeder Stornierung beträgt die Bearbeitungsgebühr € 40,-. Bei einer Umbuchung auf einen Folgetermin bleibt die ursprüngliche Rechnung inkl. der Fälligkeit gültig. Zusätzlich wird eine Gebühr von € 20,- exkl. USt. (ausgenommen am Seminartag: 15 % Aufschlag) in Rechnung gestellt. Stornierungen können ausschließlich schriftlich entgegen genommen werden! Selbstverständlich können Sie jedoch gerne eine Ersatzperson nominieren. Die Veranstalter behalten sich vor, Seminare aus wichtigen Gründen zu verschieben sowie Programmänderungen vorzunehmen.


Ermäßigungen:

10 %	(per TN)	ab 3 TN eines Unternehmens
30 %	(per TN)	ab 10 TN eines Unternehmens
20 %	für RAA, WT-BerufsanwärterInnen, NO-KandidatInnen	
*Ermäßigungen sind nicht addierbar und werden vom Rechnungs-Bruttobetrag in Abzug gebracht.		

Anmeldung:

 Fax: (01) 713 80 24 DW 14

 Tel.: (01) 713 80 24 DW 27

 E-Mail: office@ars.at

Information:

Projektorganisation: Carina Österreicher

Inhalt / Konzeption: Susanne Jäckel

Adresskorrektur: (01) 713 80 24 DW 40

Anmeldung

www.ars.at

Fax: (01) 713 80 24-14

Am besten gleich einsenden oder faxen:

ARS – Akademie für Recht, Steuern & Wirtschaft
Schallautzerstraße 2-4, 1010 Wien

Ja, ich melde mich an zur „Einkaufs-Akademie“ (Basismodule)

22.09.10 – 18.01.11 Prüfung: 28.01.11

16.03.11 – 01.07.11 Prüfung: 02.07.11

Ja, ich melde mich an zu folgendem(n) Ergänzungsmodul(en)

Termin: _____

Termin: _____

Termin: _____

10 % ERMÄSSIGUNG BEI BUCHUNG DER BASISMODULE!

Ja, ich bestelle per Nachnahme die Seminarunterlage zu 40 % (1-tägig) bzw. 30 % (mehrtägig) da ich an der Teilnahme verhindert bin.

Seminar(e): _____

Seminarunterlagen können nicht retourniert werden!

... und bin damit einverstanden, dass meine Daten elektronisch gespeichert werden und ich per Fax oder E-Mail über weitere Veranstaltungen informiert werde.

Vor- und Nachname / Titel

Firma

Straße, Postfach

PLZ, Ort

Tel.

Fax

E-Mail

Abteilung

KonzipientIn

BerufsanwärterIn

Als Gerichtsstand wird Wien vereinbart.