

PROGRAMM

*Tag der offenen Tür*²⁰²⁰

FÜR LIEFERANTEN DER BBG

Pflichten.Potentiale.Perspektiven

Gemeinsam mehr bewegen: eine nachhaltige Partnerschaft

Donnerstag, 18.Juni 2020

09:15-14:35 Uhr

Digital via Cisco Webex

www.bbg.gv.at/tagderoffentuer

PROGRAMMÜBERBLICK

09:15-09:30	Begrüßung der Geschäftsführung
09:30-10:10	Erfolgsfaktor Partnerschaft - Mit Qualität zum Erfolg
10:10-10:50	Wissenswertes zur E-Rechnung
10:50-11:30	Vertriebserfolge unserer Partner
11:30-12:30	Mittagspause
12:30-13:10	Einer von 900. Zeigen Sie Profil! – Wie Sie mit unseren Funktionen & gutem Content Ihre Umsätze steigern
13:10-13:50	Umsetzung der gesellschafts- politischen Beschaffungsziele
13:50-14:30	Neue vergaberechtliche Judikatur

Wir freuen uns auf
den Austausch mit Ihnen!

PROGRAMMDETAILS

Durch den digitalen „Tag der offenen Tür“ führt Sie unser Moderator Alexander Buchinger (Fachbereichsleiter Vertrags- und Qualitätsmanagement)

1. Erfolgsfaktor Partnerschaft – Mit Qualität zum Erfolg

Beginnend mit dem Vertragsübergabegespräch bis hin zu den Audits - während der Vertragslaufzeit steht Ihnen das Vertrags- und Qualitätsmanagement bei alltäglichen Vertragsthemen zur Seite. Wir haben viel zu bieten - nutzen Sie unsere Serviceleistungen!

Michael Durchschlag, Abdulah Begovic, Nikolaus Entres & Thomas Neumayer (Vertrags- und Qualitätsmanagement)

Interessant für Key Account Manager, Qualitätsmanager

2. Wissenswertes zur E-Rechnung

In diesem Forum erfahren Sie, welche Möglichkeiten es zur Einbringung der E-Rechnung gibt und welche Vorteile Ihr Unternehmen dadurch hat. Außerdem geben wir Ihnen umfassende Informationen zur Reportingpflicht und der Chargenermittlung.

Cornelia Kamleitner (Fachbereichsleiterin Beschaffungs- und Vertriebscontrolling) & **Christian Kienböck** (Projektmanager ITM)

Interessant für Controlling, Rechnungslegenden Personen

PROGRAMMDETAILS

3. Vertriebserfolge unserer Partner

Gerne stellen wir Ihnen in diesem Forum unterschiedliche Vertriebs- und Marketingaktivitäten von besonders erfolgreichen Auftragnehmern der BBG vor.

Werner Dickinger (Fachbereichsleiter Vertrieb)

Interessant für Geschäftsführung, Vertrieb

4. Einer von 900. Zeigen Sie Profil! – Wie Sie mit unseren Funktionen & gutem Content Ihre Umsätze steigern

Highlights aus dem e-Shop-Lab. Preview auf neue Features in Test und Entwicklung - und wie Sie das Beste daraus machen. In Praxisbeispielen erfahren Sie, welche Vorteile die neuen Anwendungen im Alltag bringen.

Jennifer Galler (Katalog- und Contentmanagement) & **Christof Bräunling** (e-Shop-Projektmanager)

Interessant für Vertrieb bzw. Vertriebsinnendienst, e-Procurement-Teams

5. Umsetzung der gesellschaftspolitischen Beschaffungsziele

Erkunden Sie mit uns die Rolle der BBG als Vorbildfunktion der öffentlichen Beschaffung im Hinblick auf Regionalität und nachhaltige bzw. innovative Beschaffung.

Markus Hof (Leitung Kompetenzzentrum Gesellschaftspolitische Beschaffungsziele), **Stefan Maier** (Fachbereichsleitung IÖB-Servicestelle) & **Gerhard Weiner** (Leitung naBe-Plattform)

Interessant für Vertrieb bzw. Produktmanagement

6. Neue vergaberechtliche Judikatur

Der Vortrag gibt einen Einblick in die aktuelle nationale (BVwG, VwGH) und europäische (EuGH) Judikatur und die daraus ableitbaren Erkenntnisse für die Vergabe öffentlicher Liefer- und Dienstleistungsaufträge.

Klaus Richter & Florian Hüttner (Juristen)

Interessant für Ausschreibungsverantwortliche, all jene die mit Vergaberecht in Berührung kommen

Die aufgezeichneten Vorträge werden Ihnen im Nachhinein via E-Mail zur Verfügung gestellt. Somit können Sie jeden Vortrag nochmals abrufen.