

9. BME-FORUM

Indirekter Einkauf

21. – 22. OKTOBER 2020 | WIESBADEN

FRÜHBUCHERRABATT:
Bei Anmeldung bis zum
15. September 2020 sparen
Sie bis zu 200,- €!



Schnelle Kostensenkung, nachhaltige Wertbeiträge

- Neustart aus der Krise: Welche Lösungsbeiträge kann der Indirekte Einkauf bringen?
- „Transform to Perform“ – Mehrwert durch die Neuausrichtung des Indirekten Einkaufs
- Transparenz über den Spend und Standardisierung im P2P-Prozess
- Indirekter Einkauf 4.0 – a digital vision
- „Strategisch einkaufen per Knopfdruck“ – messbarer Nutzen digitaler Plattformen

Zusätzlich buchbarer Workshop:

FREITAG, 23. OKTOBER 2020

In 5 Schritten zum erfolgreichen Einkauf von Professional Services



Fachlicher Vorsitz und Moderation: Prof. Dr. Robert Fieten, Leiter Management-Forschungs-Team

09.30

Gebot der Stunde: Intelligentes Management des Indirekten Einkaufs

- Die COVID-19-Krise als Weckruf
- To-dos: Schnelle Kostensenkung und Verbesserung des Cashflows
- Den intelligenten Indirekten Einkauf organisatorisch und personell richtig aufstellen

Prof. Dr. Robert Fieten, Leiter Management-Forschungs-Team

10.00

Neustart aus der Krise: Welche Lösungsbeiträge kann der Indirekte Einkauf bringen?

- Worauf es in Krisenzeiten ankommt: Dreiklang Strategie – Organisation – Mindset
- Was passiert zurzeit mit den Wertschöpfungsketten?
- Was sind akute Handlungsbedarfe im Indirekten Einkauf?

Michael Schürmann, Vice President Indirects – Corporate SCM, Körber AG

10.45

Erfrischungspause und Networking in der Ausstellung

11.15

„Transform to Perform“ – Value Creation durch die Neuausrichtung des Indirekten Einkaufs

- Ziel und Aufbau eines strategischen Rahmens – Mandant, Prozesse, Organisation
- Compliance und Besonderheiten in der Beschaffung von Dienstleistungen
- Implementierung und Funktionalität der IT-Plattform: ein kritischer Blick!
- Ergebniswirksame Realisierung von Einsparungen: Welche Erfolge lassen sich konkret erzielen?

Dr.-Ing. Thomas Schneider, CPO, Ergo Group AG

12.00

Mehr Effizienz und Einsparungen durch Standards im P2P-Prozess

Wie Automatisierung, Digitalisierung und Bündelung mehr Raum für strategische Aufgaben schaffen

- Wie NORMA den gesamten Source-to-Contract-Prozess mit einer Plattform managt
- Wie Standardisierung globaler Prozesse trotz heterogenem Umfeld funktioniert
- Wie schnelle Cash-Initiativen und Cost Discipline das Risiko minimieren
- Wie intelligente Usability zu hoher User-Akzeptanz verhilft
- Wie Sie mehr Transparenz und Kontrolle in Ihre Ausgaben bekommen

Niklas Heckelt, Purchasing Systems Specialist, NORMA Group Holding GmbH

Ralph Stecker, Global Manager Purchasing Systems & Processes, NORMA Group Holding GmbH

12.45

Gemeinsames Mittagessen und Networking in der Ausstellung

14.00

Interaktive Round Tables – anregende Diskussionen, neue Denkanstöße

ROUND TABLE A

Der Indirekte Einkauf als Business Partner auf Augenhöhe:

Wie Akzeptanz gewinnen?

Dirk Schreiber,

Abteilungsleiter strategischer Konzerneinkauf,

B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA

ROUND TABLE B

Digitalisierung als Erfolgsfaktor im Indirekten Einkauf

Michael Schürmann,

Vice President Indirects – Corporate SCM, Körber AG

ROUND TABLE C

Intelligentes Cost Cutting in der Krise – Quick Wins schnell umsetzen!

Prof. Dr. Robert Fieten,

Leiter Management-Forschungs-Team

15.00

Pause zum Raumwechsel

15.15

Datentransparenz im Indirekten Einkauf – notwendige Voraussetzung für die kostenoptimierte Beschaffung

- Datenharmonisierung und Visualisierung des Spend: Tools und Instrumente
- Ableitung von konkreten Maßnahmen und Sourcing-Strategien
- Was wurde bei Kamax Automotive bisher erreicht?

Wolfgang Janz, Director Global Category Management, Kamax Automotive GmbH

16.00

Erfrischungspause und Networking in der Ausstellung

16.30

Den Wertbeitrag des Einkaufs ausschöpfen: der strategische Ansatz bei Klüber Lubrication

- Warum NUR Savings und E-Tools nicht ausreichen!
- Best Value im Fokus: Balance von Qualität, Preis und Verfügbarkeit
- Was bereits erreicht wurde und was die nächsten Etappenziele sind

Florian Strate, Leiter Technischer Einkauf, Klüber Lubrication München SE & Co. KG

17.15

Die Top 3 Schlüsselerkenntnisse des Tages

17.30

Sekt-Empfang und Get-together

Zum Ausklang des ersten Forumstages lädt Sie die BME Akademie zu einem Sektempfang ein.

Hier haben Sie die Gelegenheit, den Austausch mit Referenten und Fachkollegen in informellem Rahmen zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.





- 09.00 Eröffnung des zweiten Tages
- 09.15 **Ergebnisorientierte Kostenreduktion im Indirekten Einkauf: Praxiserprobte Hebel und Leitplanken zur Nutzung des erzeugten Momentums**
- Schneller Wertbeitrag durch kurzfristig wirksame Maßnahmen
 - Gestaltung nachhaltiger Erfolge durch Fokussierung der Einkaufsorganisation
 - Ein Team – Zusammenarbeit zwischen Business und Indirektem Einkauf
- Valentin Degenhardt**, Head of Indirect Procurement, Ottobock SE & Co. KGaA
- 10.00 **Supplier Risk Management im Indirekten Einkauf: Was lehrt uns die Pandemie-Krise?**
- Notwendigkeit des Risikomanagements: rechtliche und betriebswirtschaftliche Gründe
 - Umsetzung eines systematischen Risikomanagementprozesses: Risiken erkennen, bewerten und steuern
 - Bedeutung eines geplanten Risikomanagementprozesses: Was uns die Pandemie-Krise lehrt
- Rüdiger Krenz**, Strategic Buyer, AXA Konzern AG
- 10.45 Erfrischungspause und Networking in der Ausstellung
- 11.15 **Kurzworkshop: Gruppenarbeit, anregende Diskussionen und neue Denkanstöße**
- Marketing-Leistungen und Professional Services strategisch einkaufen: Was sind die Herausforderungen und Chancen in der Praxis?**
- Die wichtigste Voraussetzung: Zusammenarbeit von Einkauf und Fachabteilung
 - Die To-dos: Ausschreibungen planen, Pitchprozesse professionell gestalten
 - Die Auswahlentscheidung: Bewertungskriterien und Vergütungsmodelle
- Tanja Schade**, Corporate Procurement, Marketing & Professional Services, Otto (GmbH & Co KG)
- 12.45 Gemeinsames Mittagessen und Networking in der Ausstellung
- 14.00 **„Strategisch Einkaufen per Knopfdruck“ – elektronischer Katalog für die Beschaffung von Beratungs- und Werkleistungen in der Praxis**
- Voraussetzungen: Warengruppenstruktur neu gedacht
 - Anforderung an das elektronische Beschaffungssystem
 - Effizienz und Transparenz von der Bedarfsmeldung über die Leistungserbringung hin zur Zahlung
 - Reduzierte Einkaufspreise, konsolidierte Lieferanten, geringere Prozesskosten – was wir bisher tatsächlich erreicht haben!
- Michael Wagner und Kathrin Reis**, Procurement Portfolio Manager, Commerzbank AG
- 14.45 Erfrischungspause und Networking in der Ausstellung
- 15.15 **Indirekter Einkauf 4.0: A Digital Vision of Indirect Procurement**
- Laufen lernen: Zukunftskonzepte für den Indirekten Einkauf
 - Digital Journey zur Steigerung des Wertbeitrags des Indirekten Einkaufs
 - Erste Gehversuche und was kommt danach?
- Eric Roeseler**, International Indirect Procurement & Excellence, TenneT TSO GmbH
- 16.00 Abschluss: Ihre Zielsetzung und To-Dos für den Praxisalltag
- 16.30 Ende der Veranstaltung



In 5 Schritten zum erfolgreichen Einkauf von Professional Services

WORKSHOPZIEL

Nur ein standardisierter und durch den Indirekten Einkauf geführter Anfrage-, Auswahl- & Vergabeprozess gewährleistet Compliance, Qualität und Kosteneffizienz. Vor diesem Hintergrund werden Ihnen im Workshop die **fünf wesentlichen Faktoren** für den erfolgreichen Einkauf von Professional Services vermittelt.

Anhand von **einschlägigen Praxisbeispielen** lernen Sie die **notwendigen Methoden** kennen und lernen, wie Sie mit den Fachabteilungen effizient zusammenarbeiten, wie Bedarfe richtig formuliert werden und nach welchen Kriterien Sie Serviceanbieter bewerten und auswählen. Außerdem erfahren Sie alles über Qualitätssicherung und strategisches Dienstleistermanagement.

ZIELGRUPPE

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf (Indirektes Material, Dienstleistungen, Einkaufscontrolling etc.), Supply Chain Management und Controlling. Die Inhalte sind relevant für Neu- und Quereinsteiger sowie Personen, die ihr Wissen prüfen und/oder auffrischen möchten.

INHALTE

Anfrage-, Auswahl- & Vergabeprozess – Zusammenarbeit mit der Fachabteilung

- Standardisierung von Anfrage-, Auswahl- & Vergabeprozess
- Gewährleistung und Bedeutung von Compliance, Qualität und Kosteneffizienz
- Verbesserung der Zusammenarbeit mit der Fachabteilung

Ideale Leistungsbeschreibung – Bedarfe richtig formulieren

- Spezifische vs. allgemeine Leistungsbeschreibung
- SMARTe Projektziele präzise und strukturiert entwickeln
- Geregelter Vergabeprozess durch einen Zeit-/Meilensteinplan

Dienstleister(vor)auswahl – Auswahl- & Bewertungskriterien

- Die initiale Bedarfsbeschreibung
- Wege zur internen Vermarktung des Projekts
- Informationsquellen für geeignete Dienstleister
- Auswahl- & Bewertungskriterien

Methoden zur strukturierten Bewertung von Angeboten – Kriterien der Dienstleisterauswahl

- Formelle Ausschlusskriterien – Angebote vergleichbar machen
- Auswertung konzeptioneller & kommerzieller Angebote
- Kriterien der Dienstleisterauswahl – Erstellung eines objektiven Rankings
- Methoden zur strukturierten Bewertung von Angeboten
- Beauty Contests erfolgreich nutzen

Qualitätssicherung – Controlling- & Reportingwege

- Dokumentation der Leistung durch standardisierte Projektprofile
- Controlling & Reporting (Kennzahlen)
- Kommunikation & Eskalation
- Abschlussbericht
- Strategisches Dienstleistermanagement

METHODIK

Vortrag mit Methoden und vielen Praxisbeispielen durch den Workshopleiter, ergänzt durch Erfahrungsaustausch und Gruppenarbeit der Teilnehmer, Abfrage Ihres Reifegrads im Vorfeld zur optimalen Vorbereitung des Moderators

WORKSHOPLEITER

Gregory N. Vider verfügt über Erfahrung aus sechs Jahren im strategischen Einkauf in der Automobilindustrie und neun Jahren in der Unternehmens- & Managementberatung. Heute ist er Geschäftsführer von apadua GmbH.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 16.30 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt.



ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Die Steuerung und Sicherung der Liquidität hat in Zeiten der Corona-Krise für Unternehmen absolute Priorität. Der Einkauf ist gefordert, denn alle Ausgaben werden kritisch auf den Prüfstand gestellt. Der Indirekte Einkauf rückt dabei besonders in den Fokus. Dies gilt für Industrieunternehmen ebenso wie für Dienstleister.

Die Finanzchefs erwarten, dass Einsparpotenziale nicht nur beim Büromaterial, sondern vor allem bei den vielfältigen Verträgen mit Agenturen, Beratern und Dienstleistern gefunden und schnell gehoben werden. Es spricht alles dafür, dass der Druck auf den Indirekten Einkauf auch nach dem Ende der Pandemie bestehen bleiben wird. Das 9. BME-Forum macht Sie mit ausgewählten Praxisbeispielen fit für diese Herausforderung.

SIE LERNEN ...

- ... wie Sie schnell und wirksam Einspareffekte im Indirekten Einkauf erzielen können
- ... was die Erfolgshebel für die Verhandlungen mit Agenturen, Beratern und Dienstleistern sind
- ... was Sie tun müssen, um jederzeit Transparenz über Ihren Spend und Ihre Versorgungssituation zu haben
- ... welchen messbaren Nutzen digitale Lösungen im Indirekten Einkauf bringen
- ... wie Sie Ihren Indirekten Einkauf organisatorisch als Powerhouse für die Zeit nach der Krise aufstellen sollten

ZIELGRUPPE

Einkaufsleiter, Category Manager, Geschäftsführer und IT-Experten, die für die strategische Neu-Ausrichtung des Einkaufs von Nicht-Produktionsmaterial und Dienstleistungen verantwortlich sind

BME-ANSPRECHPARTNER

INHALTLICHE FRAGEN:

Bianca Bruder
Tel.: 06196 5828-218
E-Mail: bianca.bruder@bme.de

ANMELDUNGEN:

Melanie Baum
Tel.: 06196 5828-201
E-Mail: melanie.baum@bme.de

PARTNER/AUSSTELLER:

Ilka Schaper
Tel.: 06196 5828-152
E-Mail: ilka.schaper@bme.de

PARTNER

JAGGAER ist das weltweit größte unabhängige Source-to-Pay-Unternehmen, das seine Kunden mit einem Netzwerk von 4 Millionen Lieferanten in 70 Ländern verbindet. JAGGAER bietet komplette SaaS-basierte indirekte und direkte E-Procurement-Lösungen inklusive Spend Analytics, Sourcing, Lieferantenmanagement, Vertragsmanagement, Savings-Tracking und intelligenten Workflow-Funktionen auf einer einzigen Plattform: JAGGAER ONE.

JAGGAER Austria GmbH

Thomas Dieringer
Vienna Twin Tower, Tower B/29.0G, Wienerbergstraße 11, A-1100 Wien
Tel.: +43 1 80 490 80 0, Fax: +43 1 80 490 80 99
E-Mail: dach_sales@jaggaer.com, www.jaggaer.com



AUSSTELLER

Einkauf digital gedacht. – Digitalisierung beginnt im Einfachen. **QwikiPOINT** nutzt bereits vorhandene Möglichkeiten, um den Einkauf Schritt für Schritt in die Digitalisierung mitzunehmen. Neben den Lösungen für den direkten Einkauf für verschiedene Einkaufsprozesse deckt smartPRO den Bereich der indirekten Materialien ab. Ergänzend unterstützen die Qwiki-TOOLS eine geschlossene, vom Einkauf selbst konfigurierbare Einkaufslösung.

MARBEHO Solutions GmbH

Martin Braun
Greschbachstraße 19, 76229 Karlsruhe
E-Mail: martin.braun@qwiki-methode.com, www.marbeho.com





Fax: 06196 5828-299
E-Mail: anmeldung@bme-akademie.de



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Ja, ich möchte am 9. BME-Forum „Indirekter Einkauf“ teilnehmen:

- Forum + Workshop
- Forum
- Workshop

Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshop) zum Preis von 349,- € zzgl. MwSt. auf USB-Stick zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).

Ja, ich möchte diese Veranstaltung als Marketingplattform nutzen und bitte um Kontaktaufnahme.

322009009



Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Teilnehmer 2

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

gleichzeitige Buchung



Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	X

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	

www.bme.de/social



FOR-IND

Informationen

Veranstaltungstermin

Forum:		
Mittwoch	21. Oktober 2020	09.30 – 17.30 Uhr
Donnerstag	22. Oktober 2020	09.00 – 16.30 Uhr

Workshop:

Freitag	23. Oktober 2020	09.00 – 16.30 Uhr
---------	------------------	-------------------

Veranstaltungsort

Dorint Hotel Pallas Wiesbaden

Auguste-Viktoria-Straße 15
65185 Wiesbaden
Telefon: 0611 33060
Zimmerkontingent: 134,- € inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis zum **22.09.2020** gültig ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer verantwortlich.

Teilnahmegebühren

Forum + Workshop

Bis zum 15.09.2020 Frühbucherrabatt von 200,- €
1.795,- € statt 1.995,- € zzgl. MwSt.

Forum

Bis zum 15.09.2020 Frühbucherrabatt von 200,- €
Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik aus Industrie, Handel und öffentlichen Institutionen
1.295,- € statt 1.495,- € zzgl. MwSt.
Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel
2.795,- € statt 2.995,- € zzgl. MwSt.

Workshop

Bis zum 15.09.2020 Frühbucherrabatt von 100,- €
795,- € statt 895,- € zzgl. MwSt.

Bitte beachten Sie, dass eine Teilnahme am Workshop für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel nicht möglich ist und die Teilnahme am Forum geprüft wird. Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Vortragsunterlagen (soweit vom Referenten zur Veröffentlichung freigegeben), Kaffeepausen, Mittagessen und Tagungsgetränke

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Fax-Nummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

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/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- € 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.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz.

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb.

Änderungen vorbehalten

Bildquelle: iStock.com/alex_skp