BME AKADEMIE

11. BME-FORUM

Indirekter Einkauf

13. SEPTEMBER 2022 | MÜNCHEN

Organisation, Prozesse, Digitalisierung

- **Transformation des Indirekten Einkaufs**
- **Endlich Transparenz über den Indirekten Einkauf**
- **Was haben wir aus den Krisen für den Indirekten Einkauf gelernt?**
- **Konsequente Digitalisierung durch Purchase to Pay forcieren**
- **Lieferantenreduzierung im Indirekten Einkauf**
- **Strategien für ein effizientes Category-Management**

Zusätzlich buchbare Workshops:

WORKSHOP A | 12. SEPTEMBER 2022
Wirksames Management von Risiken & Chancen im Indirekten Einkauf

WORKSHOP B | 14. SEPTEMBER 2022
eLÖSUNGEN im Indirekten Einkauf – Überblick, Anwendung und Implementierung

ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Im Indirekten Einkauf verbergen sich häufig hohe Einsparpotenziale für Unternehmen. Doch nicht selten herrscht aufgrund fehlender Dialoge zwischen den Fachabteilungen, geringer Verzahnung der Organisationsstruktur und unterschiedlicher Anforderungen der Standorte, eine Intransparenz.

- Ist Ihr Indirekter Einkauf bestens aufgestellt?
- Haben Sie alle Möglichkeiten zur Senkung Ihrer Kosten voll ausgeschöpft?
- Besitzen Sie den vollen Überblick über Ihre Savings und Ihre Prozesse?
- Haben Sie die notwendige Transparenz über Ihren Spend für indirekte Materialien und Leistungen, um Einsparungs- sowie Bündlungspotenziale zu erkennen und auszuschöpfen?

Mit welchen strategischen Schachzügen, Methoden und Tools die Einkäufer:innen von indirekten Kategorien ausgestattet sein müssen, um nachhaltige Einkaufserfolge zu erzielen und somit zur Wertsteigerung des Unternehmens beitragen zu können, erfahren Sie im Rahmen des 11. BME-Forums „Indirekter Einkauf" von unseren Praxisreferent:innen aus Großunternehmen und Mittelstand.

Wir freuen uns darauf, Sie am 13. September 2022 in München zu begrüßen!

WEN SIE AUF DER VERANSTALTUNG TREFFEN

Teilnehmendenkreis: Einkaufsleiter:innen, Category-Manager:innen, Geschäftsführung und IT-Expert:innen, die für die strategische Neu-Ausrichtung des Einkaufs von Nicht-Produktionsmaterial und Dienstleistungen verantwortlich sind.

Unsere Top-Referent:innen aus Konzernen und KMU: AXA Konzern AG, Cornelsen Verlag GmbH, Körber AG, Siegwerk Druckfarben AG & Co. KGaA, terranets bw GmbH, Weidmüller Interface GmbH & Co. KG

Networking-Special Barcamp: Zeit zum intensiven Austausch

- Bestimmen Sie selbst die Themen der Session
- Wissensvermittlung und der Austausch zwischen den Teilnehmer:innen steht im Mittelpunkt
- Kein fester Ablauf/keine starren Themen
- Werden Sie selbst zu Moderator:in oder Referent:in
- Gehen Sie praktische Fragen und konkrete Problemstellungen direkt an

IHRE ANSPRECHPARTNERINNEN BEIM BME

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Ulrike Wernig-Wenzlawski
Tel.: 06196 5828-255
E-Mail: ulrike.wernig-wenzlawski@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:

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

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Ilka Schaper
Tel.: 06196 5828-112
E-Mail: ilka.schaper@bme.de

WEITERBILDUNG OHNE RISIKO

Ihre Sicherheit ist uns wichtig! Daher führen wir unsere Präsenzveranstaltungen stets unter den geltenden Hygiene- und Abstandsregelungen durch. Hierzu stehen wir in ständigem Austausch mit unseren Referierenden und Hotels und passen unseren Hygieneschutz bei Bedarf tagesaktuell an.

Wirksames Management von Risiken & Chancen im Indirekten Einkauf

Einkaufsarchitektur, Strategien, Hebel und innovative Lösungen für eine nachhaltige Wertschöpfung

WORKSHOPZIEL

Der Workshop legt den Fokus auf Strategien und Hebel, welche wirksame und innovative Lösungen zur Minimierung von Risiken und der Realisierung von Chancen im Indirekten Einkauf ermöglichen. So werden die Bedingungen für eine starke Performance und einen nachhaltig hohen Wertbeitrag im Einkauf geschaffen. Es wird gezeigt, dass ein systematisches Management aller Bausteine der Einkaufsarchitektur eine schlüssige Gesamtperspektive (End-to-End) ermöglicht, um Erfolg und Exzellenz im Einkauf planvoll zu erreichen und nachhaltig zu verankern.

Innovative Lösungsstrategien, erfolgserprobte Hebel und konkrete Praxisbeispiele werden lebendig vermittelt und in der Gruppe aktiv diskutiert – so werden die Inhalte greifbar, individuell relevant und in der täglichen Praxis erfolgreich anwendbar.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Indirekten Einkauf, welche Chancen und Risiken in den strategischen, taktischen und operativen Aktivitätsfeldern des Einkaufs noch systematischer erkennen, inhaltlich durchdringen und wirksame Lösungen zur Erzielung einer nachhaltigen Wertschöpfung finden wollen.

INHALTE

Die Einkaufsarchitektur – Säulen, Bausteine und zentrale Handlungsfelder

- Die tragenden Säulen des Indirekten Einkaufs
- Die Bausteine der Architektur
- Konkrete Fokusfelder im Risikomanagement
- Konkrete Fokusfelder im Chancenmanagement
- Eine Roadmap zum „Einkaufsgipfel"

Risikomanagement im Indirekten Einkauf – Gezielte Erkennung, Analyse und Steuerung

- Welche Risiko-Cluster und Einzelrisiken bestehen und wie lassen sie sich differenzieren?
- Welche Aspekte sind entscheidend in der Bewertung und Steuerung von Risiken
- Konkrete Risikobeispiele aus der Praxis und Hebel, um diesen wirksam zu begegnen
- Eine systematische Lösungsstrategie zum Management von Risiken: „Der Risk Manager"

Chancenmanagement im Indirekten Einkauf – Potenziale erkennen, bewerten und realisieren

- Potenzial-Scan: Die kombinierte Betrachtung von Einkaufsarchitektur und Prozessen
- Differenzierung, Bewertung und Priorisierung der Potenziale
- Eine systematische Überleitung in wertschöpfende Einkaufs-Initiativen
- Stakeholder & Change Management als wichtige Schlüssel zum Erfolg
- Praxisbeispiele signifikanter Wertbeiträge: Erfolgs-Stories aus Supply, Demand & Process
- Exkurs: „Wie der Einkauf mit Lieferanten den Kuchen vergrößern kann … statt ihn nur anders zu verteilen"
- Exkurs: „Quick Wins + Value Booster" – Potenziale schnell wirksamer Hebel nutzen – Empfehlungen, Erfahrungen, Dos & Don`ts

METHODIK

Vortrag, Diskussion und Gruppenarbeit

IHR WORKSHOPLEITER

Olaf Kugeler ist selbstständiger Einkaufsberater und seit 20 Jahren im Indirekten Einkauf tätig. Als langjähriger Head of Indirect Procurement Europe in einem globalen Konzern sowie durch seine zusätzlichen Erfahrungen als Senior Project Manager & Principal in der Unternehmensberatung blickt er auf die Themen aus einer kombinierten Betrachtungsperspektive und erarbeitet so nachhaltig wertschöpfende Lösungen.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 15.30 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmer:innen und dem Workshopleiter festgelegt.

Moderation: Michael Schürmann, Vice President Indirects, Körber AG

08.45 Begrüßung und Eröffnung der Veranstaltung

09.00 Was haben wir aus den Krisen für den Indirekten Einkauf gelernt?
Praxiserfahrung aus dem Einkauf der terranets bw GmbH
- Haben wir den Fokus auf den richtigen Themen gehabt?
- Welche Themen müssen wir stärker in den Fokus setzen?
- Was ist weniger relevant?

Andrea Münch, Fachgebietsleiterin Einkauf, terranets bw GmbH

09.30 Digitalisierung des P2P-Prozesses in 12 Wochen – Praxisbericht der Cornelsen Gruppe
- Ausgangssituation, Projektzielstellung und Design des Auswahlverfahrens
- Mehrwert einer integrierten Einkaufsplattform von SAP Ariba Buying
- Erfolgsfaktoren für die Implementierung und Stakeholdermanagement

Wjatcheslaw Herbin, Bereichsleiter Einkauf, Cornelsen Verlag GmbH

10.00 Diskussionsrunde, Vertiefung, Erfahrungsaustausch mit den Referierenden
Andrea Münch, Wjatcheslaw Herbin

10.15 Kaffeepause mit Gelegenheit zum Networking

10.45 Interaktive Round Tables – anregende Diskussionen, neue Denkanstöße

Round Table A
Optimierung von Prozessen im Einkauf von Professional Services
- Typische Fehler im Einkauf von Beratungsleistung und wie Sie diese vermeiden
- Was darf Beratung kosten? Und wie sieht ein „guter" Berater-CV aus?
- „Challenger", „Entdecker" und „Schutzschild" – Rollen im Einkauf von Beratungsleistungen

Philipp Weber & Philipp Maier, Geschäftsführer, White Label Advisory GmbH

Round Table B
Mythos Digitalisierung im Einkauf
- Digitalisierung im Einkauf ist viel mehr als Rechnungs-PDF oder Online-Kataloge
- Große Chancen liegen neben dispositivem und operativem auch im strategischen Einkauf
- Einkaufsplattform mit KI
- Digitales Vertragsmanagement und Ausschreibungen

Bernd Dürring, MARBEHO Solutions GmbH

Round Table C
Herangehensweise und Maßnahmen in Bezug auf das Lieferkettengesetz in der eigenen Organisation
- Die Anforderungen an betroffene Unternehmen
- Konkrete Maßnahmen und deren Umsetzung

Rüdiger Krenz, Strategic Buyer, AXA Konzern AG

11.30 Lieferantenreduzierung im Indirekten Einkauf
- Die Ausgangssituation im Indirekten Einkauf
- Hilfsmittel zur Lieferantenreduzierung
- Von der Analyse zu klaren Zielen

Michael Schürmann, Vice President Indirects, Körber AG

12.15 Mittagspause mit Gelegenheit zum Networking

13.15 Transformation des Indirekten Einkaufs von einer Werkseinkaufsstruktur zu einer globalen Matrixorganisation
- Einführung eines globalen „Category Managements" bei gleichzeitiger Sicherstellung der operativen Anforderungen
- Digitalisierung und Automatisierung für standardisierte Bedarfe
- Reduzierung von Maverick Buy

Referent in Anfrage

14.00 Globaler Rollout eine Einkaufslösung (Purchase to Pay) am Beispiel Coupa
- Aufbau eines globalen Templates zur Vereinheitlichung der Einkaufsprozesse sowie -organisation
- Rolloutplanung und Systemeinführung (Implementierung, Training, Change Management)
- Übergang vom Projekt in den operativen Betrieb
- Lessons Learned/Best Practises

Guido Flory, Business Partner Purchasing, Siegwerk Druckfarben AG & Co. KGaA

14.45 Kaffeepause mit Gelegenheit zum Networking

15.15 Interaktion: Barcamp-Session mit verschiedenen Themeninhalten

Mögliche Themenvielfalt:

- Preisgleitklauseln als Rezept gegen dauerhafte intransparente Preiserhöhung?
- Was sind Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren Einführung eines Fleet Management Providers?
- Was sollte man bei der Einführung eines Online Booking und Expense Tools beachten?
- Erfahrungen mit der Katalogisierung von Software-Lizenzen
- Gibt es Lösungen am Markt für die Katalogisierung von Freelancern?
- Wie sieht ein guter Prozess beim Einkauf von Beratungsleistungen aus?
- Wo lohnen sich Bonusvereinbarungen und wie sind die Erfahrungen damit (Umsatzbonus/Rückvergütung)?
- Was sind die wichtigsten Punch-Out Kataloge im Indirekten Einkauf?
- Katalogisierung von Trainings

16.00 Auswertung Barcamp, Schlüsselerkenntnisse, anregende Diskussionen

16.15 Durch Spend und Datentransparenz zum aktiven Risikomanagement im Indirekten Einkauf

- Von der klassischen Beschaffung zum strategischen Warengruppenmanagement
- Datentransparenz und Risikomanagement als Erfolgsfaktor für den Indirekten Einkauf
- Praxisbeispiel: Wie aus Datentransparenz aktive Risikoprävention wurde

Ingrid Thiemann, Global Procurement, Head of Indirect Material&Services, Weidmüller Interface GmbH & Co. KG

17.00 Ende des Forums

eLÖSUNGEN im Indirekten Einkauf – Überblick, Anwendung und Implementierung

WORKSHOPZIEL

In diesem Workshop erhalten Sie praktische Tipps, welche eLÖSUNGEN für Ihren Indirekten Einkauf geeignet sind und wie diese praktische angewendet werden. Ebenso erfahren Sie, unter welchen Rahmenbedingungen der Einsatz von P2P- und S2C-Lösungen wirklich sinnvoll bzw. nicht zu empfehlen ist. Wir zeigen auf, welche grundsätzlichen Implementierungsmöglichkeiten im Unternehmen berücksichtigt werden sollten.

Gemeinsam erarbeiten wir einen Leitfaden, wie eLÖSUNGEN im Unternehmen optimal ausgewählt und eingeführt werden. Sie erhalten wichtige Inputs, wie Zeitplanung, Kostenschätzungen, TCO-Betrachtung und Einbindung von Stakeholdern.

Der Workshop eignet sich hervorragend, um selbst den sinnvollen Einsatz von eLÖSUNGEN zu prüfen. Mit dem Workshop erhalten Sie eine Checkliste zur Vorbereitung eines internen Projekts zur Anbieterauswahl und Implementierung.

ZIELGRUPPE

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die für den Indirekten Einkauf und den Einsatz sowie die Implementierung von eLÖSUNGEN verantwortlich sind.

INHALTE

Überblick und wichtige Anforderungen

- Schematischer Überblick wichtigster standardisierter IT-Lösungen im operativen und strategischen Indirekten Einkauf
- Evaluierung der Best-Practice-Ansätze, um die P2P- bzw. S2C-Prozesse abzubilden
- Praktische Anwendungen eLösungen im operativen Einkauf – Waren + Dienstleistungen richtigen einkaufen
- Praktische Anwendungen eLösungen im strategischen Einkauf
- Wie können wir das Projekt intern verkaufen? Ansätze zur ROI- und TCO-Betrachtung sowie ggf. weitere Projektnutzen Projekt-Meilensteine
- Best-Practice-Planung – Dauer und Meilensteine der einzelnen Projektphasen – von der Strategie bis zum Roll-out
- Definition der Anforderungen zur Erstellung eines Lastenheftes
- Integration in Backend Systeme
- Wesentliche Projekt-Stakeholder: Wie sollte das Projektteam hinsichtlich fachlicher Qualifikation zusammengesetzt sein?
- Welche internen Ressourcen werden für das Projekt benötigt? Umsetzung und Change
- Best-Practice-Ansätze für Roll-Out und kritische Erfolgsfaktoren
- Mit welchen internen Widerständen sollten und können wir rechnen?
- Ausblick: eLÖSUNGEN in den Warengruppen des indirekten Einkaufs
- Ausblick: Reifegrad Indirekter Einkauf – wichtiger Ansatz um die Entwicklung des Einkaufs zu begleiten

METHODIK

Vortrag, Diskussion und Gruppenarbeit

IHRE WORKSHOPLEITER

Stefan Roggatz ist Experte für die digitale Transformation im Einkauf. Er hat 18 Jahre Erfahrung in der Automatisierung und Vereinfachung von Supply-Chain-Prozessen auf Anbieter- sowie auf Einkaufsseite. Spezialisiert ist er auf die Geschäftsprozessoptimierung und das Design.

Florian Steinkohl ist Mitglied der Geschäftsleitung eines strategischen Beratungshauses sowie Coach, Trainer im Indirekten Einkauf. Er hat 22 Jahre Erfahrung im strategischen Indirekten Einkauf und ist spezialisiert auf die digitale Transformation.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 15.30 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmer:innen und den Workshopleitern festgelegt.

PARTNER

MARBEHO bietet digitale Lösungen, für dispositiven, operativen und strategischen Einkauf. Die Einkaufsplattform smartPRO und die Module von QuWikiPOINT können stand-alone verwendet oder in die bestehende IT-Landschaft (z.B. SAP) integriert werden. Prozesse werden digital optimiert, was den Benutzern beste Unterstützung bietet.

MARBEHO Solutions GmbH
Bernd Dürring
Greschbachstraße 1
76229 Karlsruhe
E-Mail: bernd.duerring@quwiki.com
www.marbeho.com

marbeho
smart supply solutions

White Label Advisory ist Deutschlands größtes Generalunternehmen für Beratungsleistungen. Finden Sie mit uns die besten Beraterinnen und Berater für Ihr Projekt. Binnen 24 Stunden, zu standardisierten Tagessätzen - und auf Augenhöhe. Ob Unternehmensberatung, IT-Dienstleister, Wirtschaftsprüfung oder Ingenieur-Büro – mit uns finden Sie Ihre Beratung, kostenlos, ohne Vertrags- und Abrechnungs-Wirrwarr und garantiert ohne Freelancer.

White Label Advisory GmbH
Philipp Maier - Geschäftsführer
Shanghaiallee 9
20457 Hamburg
Tel.: 0176 61 56 3778
www.whitelabeladvisory.de

WHITE
LABEL
ADVISORY

AUSSTELLER

Lhotse ist die Plug & Play Lösung für den indirekten Einkauf, nahtlos integriert in bestehende eProcurement-Lösungen und ERP Systeme wie SAP S/4 oder SAP Ariba. Lhotse reduziert den Aufwand in operativen Einkaufsteams um 70 % pro Vorgang und erhöht gleichzeitig die Zufriedenheit von Bedarfsträgern. Dies geschieht durch Lhotse's proprietäre, KI-gestützte Vorschlagslogik, die die Identifikation der passenden Beschaffungskanäle, Kataloge, Lieferanten, sowie die Durchführung von Quick-RfQs übernimmt.

Lhotse Technologies GmbH
Henning Hatje
Dircksenstrasse 40
10178 Berlin
Tel.: 0176 701 69267
E-Mail: henning@lhotse.de
www.lhotse.de

lhotse

11. BME-FORUM
INDIREKTER EINKAUF

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

BME AKADEMIE

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

322209003

Ja, ich möchte am 11. BME-Forum „Indirekter Einkauf" teilnehmen:

☐ Forum + 2 Workshops
☐ Forum + Workshop A
☐ Forum + Workshop B
☐ Forum

Teilnehmer:in 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Teilnehmer:in 2 gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Firma

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

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung
Straße/Postfach
PLZ/Ort

FOR-IND

Folgen Sie uns auf

Informationen

Termine

Workshop A:
Montag 12. September 2022 09.00 – 15.30 Uhr

Forum:
Dienstag 13. September 2022 08.45 – 17.00 Uhr

Workshop B:
Mittwoch 14. September 2022 09.00 – 15.30 Uhr

Veranstaltungsort

München Airport Marriott Hotel
Alois-Steinecker-Straße 20
85354 Freising
Tel.: 08161 9660
EZ inkl. Frühstück: 139, - €

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis **18.07.2022** gültig ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie" vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen sind die Teilnehmende verantwortlich.

Teilnahmegebühren

Forum + 2 Workshops
1.995,- € zzgl. MwSt.

Forum + 1 Workshop
1.495,- € zzgl. MwSt.

Forum
1.095,- € zzgl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmenden werden nur bei Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar. Die Teilnahmegebühr beinhaltet Dokumentationsunterlagen – soweit von Referierenden zur Veröffentlichung freigegeben – Kaffeepausen, Mittagessen und Pausengetränke.

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 beigefügt.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmende nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15% der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn eine Ersatzperson 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: shutterstock.com/Bloomicon