

12. BME-FORUM

Indirekter Einkauf

12. SEPTEMBER 2023 | WIESBADEN



Organisation, Prozesse, Digitalisierung

- Digitalisierung im Indirekten Einkauf – Vorgehensweise, Fallstricke und Lösungen
- Automatisierung des Indirekten Einkaufs
- Ansätze zur Nutzung effizienter und effektiver Buying-Channels im Indirekten Einkauf
- Aufbau und Implementierung des Projekteinkaufs innerhalb der Einkaufsorganisation
- Durch Spend und Datentransparenz zum aktiven Risikomanagement im Indirekten Einkauf
- Menschenrechtliche Sorgfaltspflicht in globalen Lieferketten

BUCHEN SIE ZUSÄTZLICH ZUM FORUM DIE WORKSHOPS

WORKSHOP A | MONTAG, 11. SEPTEMBER 2023

Kostenreduktion und Wertschöpfung im Einkauf komplexer Dienstleistungen erfolgreich umsetzen

WORKSHOP B | MITTWOCH, 13. SEPTEMBER 2023

eLÖSUNGEN im Indirekten Einkauf – Überblick, Anwendung und Implementierung



Kostenreduktion und Wertschöpfung im Einkauf komplexer Dienstleistungen erfolgreich umsetzen

Wirksam, bewährt und innovativ – starke Einkaufshebel & Strategien für IHRE Erfolgs-Story im Einkauf

WORKSHOPZIEL

Kostenreduktionen und die Realisierung von vorhandenen Wertschöpfungspotenzialen sind zu jeder Zeit relevant. Besonders wichtig und dringlich werden Sie in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten wie heute. Im Einkauf komplexer Dienstleistungen aus Beratung, Marketing und HR sind generell große Potenziale vorhanden und dies nach wie vor in der großen Mehrheit der Unternehmen aller Größenordnungen.

Der Workshop bietet ein interaktives Forum, um im direkten Austausch mit Teilnehmenden anderer Unternehmen und der langjährigen thematischen Expertise des Workshopleiters tief in dieses Thema einzutauchen. Dabei lernen Sie ein breites Spektrum erfolgswährter und innovativer Hebel kennen.

Mit hoher Praxisorientierung bekommen Sie mächtige Impulse und Instrumente in die Hand, um auch in Ihrem Bereich den Einkauf komplexer Dienstleistungen nachhaltig erfolgreich zu gestalten. Komplexe Inhalte werden durch konkrete Anwendungsbeispiele greifbar und somit in der eigenen Praxis direkt umsetzbar.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Indirekten Einkauf, für die der Einkauf komplexer Dienstleistungen relevant ist und die wirksame Strategien und Instrumente kennenlernen und diese zur nachhaltigen Stärkung Ihrer eigenen Erfolgs-Story im Einkauf anwenden wollen.

INHALTE

Komplexe Indirekte Einkaufskategorien:
„Welche Dienstleistungen stehen im Fokus?“

- Beratungsleistungen
- Rechtsberatungsleistungen
- Marketing-Dienstleistungen (Agenturen)
- HR-Services: Rekrutierung (Headhunting)

Strategien und Kategorie-Management: „Was wird konkret für einen nachhaltig erfolgreichen Indirekten Einkauf benötigt?“

- **Systematische Steuerung:** Planvoll zum Erfolg navigieren – mit einer klaren „Landkarte“
- **Die Säulen des Erfolgs:** Kernelemente einer erfolgreichen Kategorie-Strategie
- **Value Story des Einkaufs:** „Positionieren, sichtbar machen und Relevanz kommunizieren“

Mit starken Hebeln zur Umsetzung:
„Instrumente für Ihren systematischen Erfolg!“

- **Potenzial-Scan:** Chancen erkennen, bewerten und mit wirksamen Initiativen angehen
- **Stakeholder Management:** „C-Level und Fachbereiche für den Einkauf gewinnen“
- **Maverick Buying:** Differenzierte Strategien gegen „Wildes Einkaufen“ – Einkauf stärken!
- **Erfolgs-Hebel:** 30 Hebel aus dem Spektrum – für Ihren erfolgreichen Einkauf komplexer Dienstleistungen
- **Erfolgs-„Booster“:** Besondere Impulse für exzellente Wertschöpfung im Einkauf
- **„DO + DON'T“:** Positive + negative Erlebnisse, Einsichten und Empfehlungen aus der Praxis

METHODIK

Vortrag, Diskussion und Gruppenarbeit

IHR WORKSHOPLEITER

Olaf Kugeler verfügt über mehr als 22 Jahre Erfahrung im Indirekten Einkauf. Als langjähriger Head of Indirect Procurement Europe bei einem global aktiven Mittelstandsunternehmen sowie durch seine Rollen als Principal und Projektmanager in der Einkaufsberatung verfügt er über eine kombinierte Perspektive und Erfahrung aus Konzern und Beratung. Diese Kombination ermöglicht sehr differenzierte Betrachtungsperspektiven, um durch individuell passende Strategien zu wirklich wertschöpfenden Lösungen zu gelangen. Er ist heute Geschäftsführer eines Beratungsunternehmens und unterstützt seine Kunden mit gezielter Beratung, individuellen Trainings und Coaching rund um die Themen des Indirekten Einkaufs.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 15.30 Uhr

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



Moderation: **Dennis Schäfer**, Vice President Indirects at Procurement & SCM, Körber AG

08.45 Begrüßung und Eröffnung der Veranstaltung

09.00 Mit Systematik und Konsequenz zur menschenrechtlichen Sorgfaltspflicht in globalen Lieferketten

- „Wir sind betroffen“ – vom Kunden, der CSR zum Auswahlkriterium seiner Lieferanten machte
- Mapping-Erstellung für die Magnet-Wertschöpfungskette
- Partnerschaften und Netzwerke als Schlüssel der Menschenrechtsstrategie
- Berichterstattung nach der DNK-Entsprechenserklärung
- Herausforderungen, Hürden und Zukunftspotenzial

Christopher Haas, Geschäftsführer, Haas & Co. Magnettechnik GmbH

09.45 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

10.30 Kaffeepause mit Gelegenheit zum Networking

11.00 Interaktive Round Tables – anregende Diskussionen, neue Denkanstöße

Round Table A

Auswahl und Einführung einer globalen Einkaufslösung – Fallstricke/Lessons Learnt/Best Practices

Guido Flory,

IT Project Lead GPS Indirect Material, Volkswagen Aktiengesellschaft

Round Table B

Schnelle Kostensenkung vs. nachhaltige Savings – wie steht es um die Logik Ihrer Einsparungen?

Philipp Jost,

Leiter Einkauf, HJS EMISSION TECHNOLOGY GMBH & CO. KG

Round Table C

Indirekter Einkauf – smart und digital C-Teilemanagement | Katalogmanagement | Dienstleistungseinkauf

Joachim Ritter, Geschäftsführer, MARBEHO Solutions GmbH

Bernd Düring, Geschäftsführender Gesellschafter, MARBEHO Solutions GmbH

11.45 Erfahrungsbericht aus dem Investitionseinkauf: Aufbau und Implementierung des Projekteinkaufs innerhalb der Einkaufsorganisation

- Notwendigkeit des Projekteinkaufs aus Unternehmenssicht
- Strukturelle und organisatorische Voraussetzungen
- Targets & Trade-offs
- Reporting/Stakeholder-Management

Philipp Jost, Leiter Einkauf, HJS EMISSION TECHNOLOGY GMBH & CO. KG

12.30 Mittagspause mit Gelegenheit zum Networking

13.30 Ansätze zur Nutzung effizienter und effektiver Buying-Channels im Indirekten Einkauf

- Ausgangssituation: Die unterschiedlichen Erwartungshaltungen an den P2P-Prozess
- Auswahl zeitgenössischer Einkaufsmethoden und Normstrategien
- Synthese und Umsetzung
- Praktische Beispiele und Kennzahlen zur Messung

Andreas Kessler, Head of Indirect Procurement, Wacker Neuson Group

14.15 Automatisierung des Indirekten Einkaufs bei MANN+HUMMEL

- Wie wurde der Indirekte Einkauf von MANN+HUMMEL durch automatisierte Prozesse optimiert? Ein Überblick
- Optimierung der Indirekten Beschaffung mit Hilfe von Bots! Wie wurden Bots implementiert und in den Einkaufsprozess integriert?
- Wie sehen die Best-Practice-Erfahrungen in der Praxis konkret aus?

Dominik Lutz, Process Manager, MANN+HUMMEL GmbH

15.00 Kaffeepause mit Gelegenheit zum Networking

15.30 Interaktion: Barcamp-Session mit verschiedenen Themeninhalten

16.30 Auswertung Barcamp, Schlüsselerkenntnisse, anregende Diskussionen

17.00 Navigieren in der komplexen Welt des IT-Einkaufs: Herausforderungen und Best Practices

- Das Gleichgewicht zwischen Kosten und Risiko trotz komplexerer Prozesse halten
- Die Bewertung und Überwachung vom Supplier Life-Cycle-Management
- Der Aufbau und die Pflege starker Beziehungen zu den Stakeholdern
- Best Practices für einen effektiven IT-Einkauf

Karolina Laskowski, Global Senior Sourcing Manager of Digital & IT Applications Procurement, Merck KGaA

17.45 Ende der Veranstaltung



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 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 richtig 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.



ZUM FORUMSINHALT

Ein professionell aufgestellter Indirekter Einkauf ist in der heutigen Zeit eine Notwendigkeit, um die nationale und internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens zu stärken. Hierbei sorgt der im Indirekten Einkauf stärker ausgeprägte Prozesscharakter dafür, dass nicht nur signifikante Einsparungen, sondern insbesondere auch Prozesskosten und nicht zuletzt die Mitarbeiterzufriedenheit positiv beeinflusst werden können. Aus diesem Hintergrund eröffnet die Digitalisierung gerade im Bereich des Indirekten Einkaufs enorme Potenziale, die jedoch nur mit einer entwickelten Funktion gehoben werden können. Damit agiert der Indirekte Einkauf in professionellen Unternehmen auf Augenhöhe mit dem Direkten Einkauf und hat sein Nischendasein hinter sich gelassen.

Doch der Weg zu einem professionellen Indirekten Einkauf ist voller Herausforderungen. Nicht selten erschwert die hohe Anzahl der Schnittstellen mit verschiedensten Fachabteilungen, die Emotionalität in Bezug auf bestimmte Warengruppen sowie die mangelnde Existenz oder sogar das mangelnde Wissen über Spezifikationen seitens der Anwender die Professionalisierung der Funktion.

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 12. BME-Forums Indirekter Einkauf von unseren Praxisreferent:innen aus Großunternehmen und Mittelstand.

Wir freuen uns darauf, Sie am 12. September 2023 zu begrüßen!

WEN SIE AUF DER VERANSTALTUNG TREFFEN

Einkaufsleiter:innen, Category-Manager:innen, Geschäftsführer:innen und IT-Expert:innen, die für die strategische Neuausrichtung des Einkaufs von Nicht-Produktionsmaterial und Dienstleistungen verantwortlich sind.

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

PARTNER/AUSTELLER

MARBEHO Solutions GmbH

Joachim Ritter
Tel.: 0721 782047 0
E-Mail: joachim.ritter@marbeho.com
www.marbeho.com.



Deutsche Business Consulting GmbH

Ralf Blankenberg
Tel.: +49 (0)6172 850 10-0
E-Mail: vertrieb@deutsche-bc.com
<https://deutsche-bc.com/de/DBC-Home.html>



SPRECHEN SIE UNS AN

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:



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

FÜR ANMELDUNGEN:



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

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:



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



Jetzt anmelden!



DIALOGPOST
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Informationen

Termine und Ort

Workshop A

Montag 11. September 2023 09.00 – 15.30 Uhr

Forum

Dienstag 12. September 2023 08.45 – 17.45 Uhr

Workshop B

Mittwoch 13. September 2023 09.00 – 15.30 Uhr

Dorint Hotel Pallas Wiesbaden

Auguste-Viktoria-Straße 15, 65185 Wiesbaden

Tel.: 0611 33060

EZ inkl. Frühstück: 130,- €

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis 11.08.2023 gültig ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmende verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es unter Umständen günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Teilnahmegebühren

Forum + 2 Workshops

1.995,- €

Forum + 1 Workshop

1.495,- €

Forum

1.095,- €

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 gleichzeitiger Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Teilnahme an der Veranstaltung
- Mittagessen, Kaffeepausen und Pausengetränke
- Online-Veranstaltungsunterlagen (soweit von Referierenden zur Veröffentlichung freigegeben)

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.

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

Ja, ich möchte am 12. BME-Forum „Indirekter Einkauf“ teilnehmen:

- Forum + 2 Workshops
- Forum + Workshop A
- Forum + Workshop B
- Forum

322309001

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	

Folgen Sie uns auf



FOR-IND