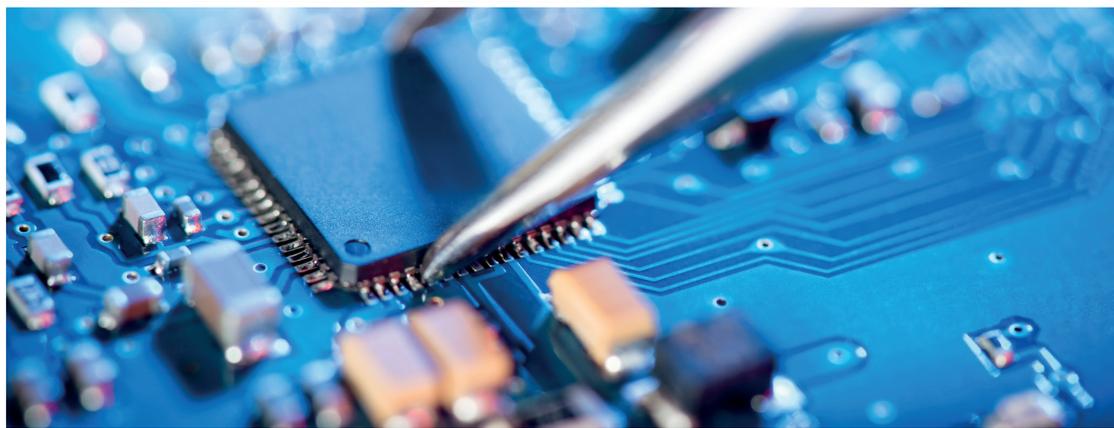


13. BME-FORUM

Einkauf von Elektronik

29. JUNI 2022 | MANNHEIM

Bei Buchung bis zum
15. Mai 2022 sparen
Sie bis zu 200,- €



- Rasches Krisenreaktionsmanagement bei Lieferengpässen
- Richtige Strategie für Electronics Manufacturing Services (EMS)
- Die Zukunft der Distribution von Bauteilen
- Risikomanagement im Elektronikeinkauf

2 ZUSÄTZLICH BUCHBARE WORKSHOPS:

WORKSHOP A | 28. JUNI 2022

Global Sourcing im Elektronikeinkauf (Schwerpunkt EMS)

WORKSHOP B | 30. JUNI 2022

Risikomanagement im Elektronikeinkauf

Global Sourcing im Elektronikeinkauf (Schwerpunkt EMS)

WORKSHOPZIEL

Neben einer Übersicht über globale Märkte bietet dieser Workshop Ideen und Anregungen zur Entwicklung einer spezifischen Elektronik-Einkaufsstrategie für Ihr Unternehmen. Anhand konkreter Beispiele wird aufgezeigt, was für einen globalen Einkauf von Baugruppen oder kompletten Geräten (Box Build) benötigt wird und welchen Einfluss verschiedene Märkte haben. Ein Exkurs zum Thema interkulturelles Management und die Betrachtung von Beispielen aus dem Teilnehmerkreis runden den Tag ab.

ZIELGRUPPE

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf von Elektronik (Baugruppen und Apparate), Global Sourcing, Materialgruppenmanagement, Strategischer Einkauf, Supply (Chain) Management sowie an alle, die sich für eine globale Beschaffungsstrategie im Bereich Elektronik interessieren.

INHALTE

Allgemeiner Marktüberblick und Entwicklungen

- Hot-Spots für den Einkauf von Baugruppen, Leiterplatten und Bauteilen
- Besonderheiten des EMS-Marktes
- Wie entwickelt sich die Beschaffungslandkarte in Zukunft?

Kostentreiber innerhalb der Supply Chain

- „Cutting-Edge“ oder Standardtechnologie
- Bauteileauswahl mit Blick auf Lifecycle Management und Plattformdesign
- Design for Manufacturing (DfM)
- Was sind weitere preisbildende Faktoren in der Lieferkette?
- System zum Vergleich verschiedener Supply-Chain-Varianten

Kriterien für die Auswahl der Einkaufsmärkte und Produktionsorte

- Unterscheidung nach Produktart und Wertschöpfungstiefe

- Unterscheidung nach Absatzmärkten
- Transferierbarkeit und Flexibilität als zukünftiger Schlüssel zum Erfolg
- Erdbeben, Viren oder ganz was anderes. Wie wappnen wir uns für die nächste Krise?
- Beispielstrategien

Erfolgsfaktoren im interkulturellen Management

- Kulturelle Unterschiede und Gemeinsamkeiten
- Management weit entfernter Partner
- Qualitätsversprechen und -sicherung
- Dokumentation als Schlüssel zum Erfolg

Gruppenarbeit: Interaktives Lernen

- Vergleich und Bewertung der aktuellen Situation der Teilnehmenden
- Fallstudien zum eigenen Erarbeiten und praktischen Anwenden der Inhalte
- Abschlussdiskussion

METHODIK

Fachvorträge, Gruppenarbeiten und interaktive Diskussion

WORKSHOPLEITER

Mario Bruggmann ist CEO der Fertigungs- und Einkaufsdienstleister GSS und Novia. Er ist seit über 20 Jahren in festen und interimistischen Positionen im Supply Chain Management und insbesondere in einkaufsnahen Funktionen tätig. Aufgrund seiner verschiedenen Stationen in dieser Zeit besitzt er umfassende Kenntnisse in den Bereichen internationaler Einkauf, Auftragsfertigung und Distribution in West- und Osteuropa, USA, Südamerika und Asien. Er war unter anderem in mehreren Gruppenfunktionen in Medizintechnik- sowie Telekommunikationsunternehmen tätig und leitete globale Einkaufsabteilungen mit mehr als 30 Mitarbeitern.

WORKSHOPZEITEN

09.30 – 17.30 Uhr

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

MODERATION:

Prof. Dr. Jörg Grimm, Professor für Supply Chain Management und Beschaffung, Berner Fachhochschule und Lehrbeauftragter, Universität St. Gallen

09.15	Eröffnung der Veranstaltung und Begrüßung				
09.30	<p>Von EMS zum Fabless Box Build - Liefersicherheit durch (statt trotz) Global Sourcing</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Lieferantenmanagement ■ Time to Market ■ Kostenoptimierung ■ Verfügbarkeit ■ Finanzabsicherung <p>Mario Bruggmann, CEO, GSS-Novia Gruppe</p>				
10.15	<p>Rasches Krisenreaktionsmanagement bei Lieferengpässen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Warum es nicht zu Produktionsausfällen kam ■ Mehrwerte eines Fertigungsverbundes ■ Elektronikeinkauf für kleinere Margen ■ Vernetzung Einkauf, Konstruktion, Vertrieb als Erfolgsfaktor ■ Jetzt Vorbereiten auf Lieferengpässe von morgen <p>Jan Christiani, Director Supply Chain Management, RRPS (Rolls Royce) MTU Friedrichshafen</p>				
11.00	Kaffee- und Teepause zum aktiven Networking				
11.30	<p>Die Zukunft der Distribution von Bauteilen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über den Markt Distributoren für Elektronik; welche Anbieter für welche Bedarfe? ■ Wann ist der Bezug von Distributoren sinnvoll? ■ Welche Verhandlungsstrategien gegenüber Distributoren sinnvoll? ■ Vertragliche Flexibilität mit Distributoren schaffen <p>Robin Kienzler, Head of Category Management Electronics, SICK AG</p>				
12.15	Mittagspause				
13.15	<p>Die (indirekte) Perspektive im Anlagenbau</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kosten und Lieferfähigkeit für Elektronik ■ Elektrik im Rahmen der externen Wertschöpfung bewerten <p>Andreas Ripkens, Senior Expert Group Strategic Purchasing Electrics/Automation Supply Chain Management, SMS group GmbH</p>				
14.00	<p>Thematische: Diskussion der Themen in den Gruppen</p> <table border="1"> <tr> <td> <p>Thematisch 1:</p> <p>Reagieren auf Abkündigungen Prof. Dr. Jörg Grimm Professor für SCM & Beschaffung, Berner Fachhochschule & Lehrbeauftragter, Universität St. Gallen</p> </td> <td> <p>Thematisch 2:</p> <p>Downsizing der Bauteile als Weg aus der Knappheit? Fabian Jankowski, Director Global Category Management AMD, (Active Medical Device), Direct Procurement, Fresenius Medical Care Deutschland GmbH</p> </td> </tr> <tr> <td> <p>Thematisch 3:</p> <p>Richtige Koordination zwischen Distributor und Herstellern Robin Kienzler, Head of Category Management Electronics, Sick AG</p> </td> <td> <p>Thematisch 4:</p> <p>Antworten auf Allokationen von Seiten der Anbieter finden Oliver Hoffmann, SiliconExpert Technologies Inc.</p> </td> </tr> </table>	<p>Thematisch 1:</p> <p>Reagieren auf Abkündigungen Prof. Dr. Jörg Grimm Professor für SCM & Beschaffung, Berner Fachhochschule & Lehrbeauftragter, Universität St. Gallen</p>	<p>Thematisch 2:</p> <p>Downsizing der Bauteile als Weg aus der Knappheit? Fabian Jankowski, Director Global Category Management AMD, (Active Medical Device), Direct Procurement, Fresenius Medical Care Deutschland GmbH</p>	<p>Thematisch 3:</p> <p>Richtige Koordination zwischen Distributor und Herstellern Robin Kienzler, Head of Category Management Electronics, Sick AG</p>	<p>Thematisch 4:</p> <p>Antworten auf Allokationen von Seiten der Anbieter finden Oliver Hoffmann, SiliconExpert Technologies Inc.</p>
<p>Thematisch 1:</p> <p>Reagieren auf Abkündigungen Prof. Dr. Jörg Grimm Professor für SCM & Beschaffung, Berner Fachhochschule & Lehrbeauftragter, Universität St. Gallen</p>	<p>Thematisch 2:</p> <p>Downsizing der Bauteile als Weg aus der Knappheit? Fabian Jankowski, Director Global Category Management AMD, (Active Medical Device), Direct Procurement, Fresenius Medical Care Deutschland GmbH</p>				
<p>Thematisch 3:</p> <p>Richtige Koordination zwischen Distributor und Herstellern Robin Kienzler, Head of Category Management Electronics, Sick AG</p>	<p>Thematisch 4:</p> <p>Antworten auf Allokationen von Seiten der Anbieter finden Oliver Hoffmann, SiliconExpert Technologies Inc.</p>				
15.00	Kaffeepause				
15.30	Vorstellung der Ergebnisse im Plenum				
16.00	<p>Risikomanagement im Elektronikeinkauf</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Risiko im Einkauf/Elektronikeinkauf ■ Medizintechnik vs. Elektronik (Ziel: 30 Jahre Verfügbarkeit) ■ Wo entstehen Risiken/Wie tickt Fresenius ■ Monitoring von Risiken und Definition von Maßnahmen <p>Fabian Jankowski, Director Global Category Management AMD, (Active Medical Device), Direct Procurement, Fresenius Medical Care Deutschland GmbH</p>				
16.45	Abschließende Diskussionsrunde				
17.00	Ende des Forums				

Risikomanagement im Elektronikeinkauf

WORKSHOPZIEL

Die Frage nach der Absicherung der Verfügbarkeit von Bauelementen möglichst über die gesamte Produktlebensdauer wird immer wichtiger. Im Workshop beschäftigen wir uns damit, welche Handlungsoptionen der Einkauf vor diesem Hintergrund zur Risikominimierung und Absicherung der Verfügbarkeit hat. Betrachtet werden dabei sowohl die potenziellen „externen“ Risikofelder – diese sind (weiterhin) Naturkatastrophen und politische Umwälzungen – als auch die „unternehmensinternen“ Risikofelder.

ZIELGRUPPE

Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Fachkräfte aus den Bereichen Einkauf Elektronik (Bauelemente, Bauteile, Baugruppen), Materialgruppenmanagement, Strategischer Einkauf, Supply (Chain) Management sowie an alle, die ein aktives Risikomanagement für die Materialgruppe Elektronik betreiben möchten.

INHALTE

Elektronische Bauelemente, Bauteile und Komponenten:
Marktsituation und -bewertung

- Aktuelle Situation auf dem Elektronikmarkt: Welche Faktoren, welche Player beeinflussen den Markt?
- Entwicklungen gestern, heute und morgen im Vergleich
- Ausblick auf weitere Entwicklungen
- Bedeutung für den Einkauf

Allocation, Obsolescence, Shortage & Co.: Herausforderung Risikomanagement im Elektronikeinkauf

- Interne und externe Risiken im Elektronikeinkauf und ihre Ursachen
- Risikopotenziale entlang der eigenen Supply Chain erkennen: Von Design über Produktion bis zur Logistik
- Umgang mit Wechselkursschwankungen im Einkauf
- Produktanalyse nach Risikogesichtspunkten – Klassifizierung der Teile nach Versorgungsrisiko
- ▶ Checkliste zur Prüfung der eigenen Risiken

Market Intelligence als entscheidende Voraussetzung zur Absicherung der Materialverfügbarkeit

- Woher kommen relevante Informationen zur Marktentwicklung?
- Wie sind diese zu bewerten?
- ▶ Sie erhalten eine Liste mit relevanten Adressen, Internetlinks rund um das Thema „Informationsbeschaffung Elektronikmarkt“

Lieferantenmanagement zur aktiven Risikosteuerung nutzen bei Allocation-Problematik

- Sicherstellung der Qualität durch zukunftsgerichtete Partnerauswahl
- Absicherung von Fakes und Nutzung von Testhäusern bzw. Programmiercentern

METHODIK

Vorträge, Diskussion, Praxisbeispiele, Checklisten, Adresslisten

WORKSHOPLEITER

Dipl.-Ing. Bernd Weimer hat Elektrotechnik studiert und leitet seit 1998 den strategischen Einkauf bei der JUMO GmbH & Co. KG, ein Unternehmen aus dem Bereich der Mess- und Regeltechnik. Die Schwerpunkte der eingekauften Warengruppen liegen bei Komponenten aus Elektronik und Mechanik. Neben der Vorstandstätigkeit in der BME Region Hanau hält Hr. Weimer seit über 10 Jahren für die BME-Akademie das Seminar über Bauteile der Elektronik und Risikomanagement im Elektronikeinkauf.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 17.00 Uhr

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

ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Abkündigungen, Preiserhöhungen sowie Lieferverzögerungen halten die Akteure des Elektronikmarktes immer wieder auf Trab. Die sich verschärfende Knappheit bei vielen Elektronikbauteilen hat die Verhandlungsposition der Abnehmer verschlechtert, was von den Anbietern durch Reaktionen wie Allokationen bei Verträgen ausgenutzt wird. Hier sind kreative und nur auf den ersten Blick indirekte Lösungen gefragt wie vorausschauendes Obsoleszenzmanagement, eine vorausschauende Strategie gegenüber Distributoren und eine kluge nachhaltige Downsizing-Strategie für Elektronikkomponenten. Ebenso kann - gut geplantes Vorgehen vorausgesetzt - die Einbeziehung von Electronics Manufacturing Services (EMS) zur Minderung von Kosten und Risiken führen.

ZIELGRUPPE

Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf von Elektronik (elektronische Bauelemente, Bauteile, Komponenten), Materialgruppenmanagement, Strategischer Einkauf, Globaler Einkauf, Supply Management

WEITERBILDUNG OHNE RISIKO



RISIKOFREI teilnehmen 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.

KOOPERATIONSPARTNER

Wenn für die Produktion oder Instandhaltung dringend benötigte originäre Materialien, Komponenten, Prozesse, Software oder auch Dienstleistungen vom Lieferanten schon nach kurzer Zeit wieder abgekündigt werden, kann das für Hersteller langlebiger Produkte und Wirtschaftsgüter mitunter fatale Folgen haben. Vor allem, wenn sich gleichwertiger Ersatz nur mit großem Aufwand oder möglicherweise auch gar nicht beschaffen lässt. Damit dieser Obsolescence-Fall möglichst erst gar nicht eintritt, unterstützt die 2004 gegründete, international vernetzte Non-Profit-Organisation **COGD** (Component Obsolescence Group Deutschland) e.V. ihre Mitglieder bei der Entwicklung optimierter, auf die spezifische Situation des jeweiligen Unternehmens angepasste pro-aktiver Obsolescence-Strategien. www.theiiom.org

COGD (Component Obsolescence Group Deutschland) e.V.

Kerstin Schimmelpfennig
Feldstraße 35 A, 42477 Radevormwald
Tel.: 02195 67 28 23, Fax: 02195 677 1824
E-Mail: info@cog-d.de



PARTNER

SiliconExpert minimiert weltweit die Risiken entlang der Wertschöpfungskette in der Elektronik-Industrie für OEMs, EMS, Distributoren und Hersteller. Unser Datenteam von 400 Spezialisten aus den Bereichen Elektronikentwicklung, Software und Daten sorgt für unsere unübertroffen vollständige und aktuelle Datenbasis. Insbesondere tragen wir in innovativen und langfristig orientierten Industrien zur verbesserten Behandlung von Abkündigungen und auch zur Reduzierung von Risiken und Redesigns bei. www.siliconexpert.com

SiliconExpert Technologies Inc.

Oliver Hoffmann
Muehlaecker 9, 74420 Oberrot
Tel.: +49 151 16 24 20 04
E-Mail: oliver.hoffmann@siliconexpert.com



AUSSTELLER

Smarte E-Business-Lösungen - **Sonepar** bietet Einkäufern von Mittelstandsunternehmen alle Vorteile der digitalen Beschaffung über Plattformen und digitale Marktplätze. Im Leistungsangebot befinden sich ca. 500.000 Produkte führender Markenhersteller aus der Elektroindustrie (u. a. Elektroinstallation, Werkzeuge, Kabel & Leitungen). Unsere moderne Logistik ermöglicht eine blitzschnelle Lieferung an jeden beliebigen Ort in Deutschland. www.sonepar.de

Sonepar Deutschland GmbH

Christian Morche
Tel.: +49 160 90139309
E-Mail: christian.morche@sonepar.de



Fax: 06196 5828-299, E-Mail: anmeldung@bme-akademie.de
 Web: bme.de/elektronik

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

Dienstag 28. Juni 2022 09.30 – 17.30 Uhr

Forum

Mittwoch 29. Juni 2022 09.15 – 17.00 Uhr

Workshop B

Donnerstag 30. Juni 2022 09.00 – 17.00 Uhr

Mercure Hotel Mannheim am Friedensplatz

Am Friedensplatz 1

68165 Mannheim

Tel.: 0621 976700

EZ inkl. Frühstück: 99,- €

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis 30.05.2022 gültig ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer verantwortlich.

Teilnahmegebühren

Forum + 2 Workshops

Bis zum 15.05.2022 Frühbucherrabatt von 200,- € 1.795,- € statt 1.995,- € zzgl. MwSt.

Forum + 1 Workshop

Bis zum 15.05.2022 Frühbucherrabatt von 200,- € 1.295,- € statt 1.495,- € zzgl. MwSt.

Forum

Bis zum 15.05.2022 Frühbucherrabatt von 100,- € 995,- € statt 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 – 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 beigelegt.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für den Teilnehmenden nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, die 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: iStock.com/krystiannawrocki

322206001

Ja, ich möchte am 13. BME-Forum „Einkauf von Elektronik“ teilnehmen

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

Bei Buchung bis zum
 15. Mai 2022 sparen
 Sie bis zu 200,- €

Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshops) zum Preis von 249,- € zzgl. MwSt. auf USB-Stick zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).

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

Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Teilnehmer 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	
Mitarbeiter:	<input type="checkbox"/> bis 50 <input type="checkbox"/> 51-100 <input type="checkbox"/> 101-250 <input type="checkbox"/> 251-500 <input type="checkbox"/> 501-1000 <input type="checkbox"/> über 1000

www.bme.de/social



FOR-ELE

Internet