

BME-Masterclass Einkauf von Handelswaren

03. – 04. Juli 2024 | ONLINE

- ▷ Erfolgsfaktoren
- ▷ Kundenvorgaben richtig umsetzen
- ▷ Nachhaltigkeit bei Handelswaren gewährleisten
- ▷ Besonderheiten bei Vertrag und Haftung

Sparen Sie 200,- Euro
bei Anmeldung
bis zum 15.05.2024

Fachlicher Leiter:



Michael Lampe,
Senior Business Analyst für die
Digitalisierung des Einkaufs,
Fincons Group

Praxisreferent:innen:



Marco Rücker,
Head of Finished Goods,
Global Procurement, Zeiss AG



Christian T. Stempfle,
Rechtsanwalt und Solicitor,
Partner, PETERS,
SCHÖNBERGER & PARTNER mbB
RECHTSANWÄLTE



Dr. Stephanie Burghart,
Leitung Einkauf,
Chief Procurement Officer,
SONAX GmbH



BME-Masterclass Einkauf von Handelswaren

INHALTE

Lieferantenmanagement, Supply Chain Resilience und Risikomanagement beim Einkauf von Handelswaren

- ▷ Chancen und Risikoorientierte Lieferantenauswahl als Beitrag für die eigene Wettbewerbsfähigkeit, Lieferanten-Onboarding und -Offboarding
- ▷ Lieferantenmanagement (Entwicklung, Beziehung, Zusammenarbeit)
- ▷ Identifizierung und Bewertung von Risiken
- ▷ Nachhaltigkeit im Lieferantenmanagement und Risikomanagement

Customer Dictated Material: Umgang mit Kundenvorgaben bei Handelswaren

- ▷ Definition von Customer Dictated Material (CDM)
- ▷ Möglichkeiten der Ablehnung oder Vermeidung von Herstellervorgaben in der strategischen Ausrichtung, Analyse der Kundenvorgaben und deren Motivation
- ▷ Mit Kostenanalysen taktischen und operativen Verhandlungsspielraum schaffen
- ▷ Customer-Dictated Material als Chance zum Benchmark

Effiziente Beschaffungsprozesse im Einkauf von Handelswaren: Prozesse optimieren und Kosten sparen

- ▷ Einkaufsprozesse und ihre Bedeutung im Handelswareneinkauf
- ▷ Bedeutung von IT-Systemen im Einkauf von Handelswaren
- ▷ Einbindung von Lieferanten in den Einkaufsprozess und die Distribution, Drop Shipping Prozess
- ▷ Prozessoptimierung und -standardisierung im Handelswareneinkauf

Besondere Vertragsinhalte und Haftungsfragen beim Einkauf von Handelswaren/Copyrightfragen: Mit Rechtssicherheit Streitigkeiten vermeiden und Geschäftsbeziehungen absichern

- ▷ Welche Klauseln dürfen nicht fehlen?
- ▷ Haftung des Einkäufers für Copyright-Verletzungen von Zulieferern
- ▷ Versicherungsfragen
- ▷ Anforderungen an Verpackungen – umweltrechtliche Compliance



Christian T. Stempfle,
Rechtsanwalt und Solicitor, Partner, PETERS,
SCHÖNBERGER & PARTNER mbB RECHTSANWÄLTE

Bedarfe gemeinsam mit den anderen Bereichen festlegen: Durch abteilungsübergreifende Zusammenarbeit Bedarfe erfolgreich festlegen und effektiver beschaffen

- ▷ Identifikation von Bedarfen durch interne Kollaboration mit anderen Unternehmensbereichen
- ▷ Möglichkeiten der Bedarfsbündelung und -optimierung, Bestandspolitik
- ▷ Digitalisierung im Supply Chain Management

Erfolgsfaktoren für den Einkauf von Handelswaren in der Praxis

- ▷ Zielsetzungen beim Einkauf von Handelswaren
- ▷ Potenziale von Lieferanten effizient nutzen
- ▷ Besonderheiten im Lieferanten- und Risikomanagement



Marco Rücker,
Head of Finished Goods,
Global Procurement, Zeiss AG

Global Sourcing im Handelswareneinkauf: Kosten senken, Beschaffung diversifizieren

- ▷ Vorteile und Risiken des globalen Einkaufs von Handelswaren
- ▷ Auswahl und Beurteilung von Lieferanten im globalen Kontext
- ▷ Lieferkettengesetz und Risikominimierung im globalen Handelswareneinkauf
- ▷ Interkulturelle Aspekte im globalen Einkaufsprozess

Sicherstellung der Qualität der Handelswaren durch cross-funktionale Zusammenarbeit: Effektive Maßnahmen

- ▷ Bereichsübergreifende Zusammenarbeit organisieren
- ▷ Ablauf des Beschaffungsprozesses definieren
- ▷ Risikomanagement cross-funktional gestalten
- ▷ Schnittstellenfunktion des Einkaufs



Dr. Stephanie Burghart,
Leitung Einkauf, Chief Procurement Officer,
SONAX GmbH

Nachhaltigkeit im Handelswareneinkauf: Entsorgungsfragen und „Grüner Punkt“

- ▷ Bedeutung von Entsorgungsfragen im Zusammenhang mit Handelswaren
- ▷ Gesetzliche und regulatorische Anforderungen an die Entsorgung von Handelswaren
- ▷ Vermeidung von Abfall und Abfallvermeidungsstrategien im Handelswareneinkauf
- ▷ Bedeutung des Grünen Punkts im Handelswareneinkauf



ÜBER DIE VERANSTALTUNG

Dass in den letzten Jahren die Aufgabenvielfalt des Einkaufs zugenommen hat, ist nichts Neues. Oft wird aber vergessen, dass sich der Einkauf mittlerweile nicht nur um die Beschaffung von Leistungen und Produkten für das eigene Unternehmen kümmern muss. Auch die Beschaffung von Handelswaren, also Leistungen und Produkte, die an Kunden weitergegeben werden, wird immer wichtiger. Nun reicht es nicht mehr, die Bedürfnisse des eigenen Unternehmens zu erfüllen. Stattdessen muss sich der Einkauf auch als verlängerter Arm der Kunden, aber auch eigener Bereiche sehen. Da Handelswaren oft Zukaufteile oder Komplementärprodukte sind, müssen Einkäufer:innen die jeweils zugehörigen Hauptprodukte im Auge behalten, was seinen Handlungsspielraum einschränkt und die Verhandlungsmacht der Lieferanten vergrößert. Diese Masterclass geht auf die Herausforderungen ein, mit denen Einkäufer:innen von Handelswaren in diesem Kontext besonders oft konfrontiert sind.

ZIELGRUPPE

Angesprochen sind

- ▶ Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die Teile, Produkte und Leistungen beschaffen müssen, die für die Weitergabe an externe Kunden bestimmt sind
- ▶ Verantwortliche für den Projekteinkauf in allen Arten produzierender Unternehmen

VERANSTALTUNGSTERMIN

03. – 04. Juli 2024 | ONLINE

Der Kurs wird über GoToMeeting durchgeführt.

Finden Sie hier technische Hinweise.



Tag 1: 09.00 – 16.00 Uhr

Tag 2: 09.00 – 15.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmenden und dem fachlichen Leiter festgelegt.

FACHLICHER LEITER

Michael Lampe,

Senior Business Analyst für die Digitalisierung des Einkaufs, Fincons Group



Mit mehr als 10 Jahren praktischer Erfahrung im Einkauf von Handelswaren und als ehemaliger Head of Purchasing bei Denios AG sowie Einkaufsleiter bei IMA Klessmann GmbH, bringt Michael Lampe umfassende Expertise in diesem Bereich mit. Er kennt die Herausforderungen und Chancen des Einkaufs von Handelswaren sowohl aus der Perspektive des Handels als auch aus dem Maschinenbau. Sein tiefes Verständnis für die spezifischen Anforderungen in diesem Bereich umfasst das Warengruppen- und Lieferantenmanagement, die Gestaltung von Lieferantenbeziehungen und den internationalen strategischen und operativen Einkauf.

JETZT ANMELDEN!



Schnell sein lohnt sich:
Buchen Sie diese Masterclass bis zum
15. Mai 2024 und sichern Sie sich
200,- € Frühbucherrabatt!

SPRECHEN SIE UNS AN

Für inhaltliche Fragen
Pascal Dumont du Voitel

📞 06196 5828-249

@ pascal.dumontduvoitel@bme.de



Für Anmeldungen

Tina Nikolov

📞 06196 5828-256

@ tina.nikolov@bme.de



www.bme.de/handelswaren

www.bme.de/social



ANMELDUNG

+49 6196 5828-201

+49 6196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de

www.bme.de/handelswaren

Die Masterclass „Einkauf von Handelswaren“ sollten Sie nicht verpassen, wenn Sie sich in Ihrem Job mit diesen Themen auseinandersetzen:

- Strategische Perspektive: Mit welcher Agenda der Einkauf von Handelswaren zum Unternehmenserfolg beitragen kann
- Haftung, Nachhaltigkeit, Qualitätskontrolle und Einkaufsvertragsgestaltung
- Richtiger Umgang mit Customer Dictated Material
- Finden von geeigneten Lieferanten und Überwachung



Ja, ich möchte an der Veranstaltung „BME-Masterclass Einkauf von Handelswaren“ teilnehmen:

03. – 04. Juli 2024 | ONLINE

382410701



Teilnehmer:in

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon E-Mail

Firma

Straße PLZ/Ort

Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift (optional)

Firma Abteilung

Straße PLZ/Ort

MCL-HWA

Teilnahmegebühr:

Frühbucherrabatt von 200,- € bei Anmeldung bis zum 15.05.2024 → 1.195,- € statt 1.395,- € zzgl. MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Ergebnisse aus den Vorträgen als Online-Tagungsunterlagen (soweit freigegeben). 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!

Zugangsdaten: Die Einwahldaten gehen dem Teilnehmenden ca. 1-2 Tage vor Veranstaltungsbeginn zu. Bitte beachten Sie daher, dass die Angabe der E-Mail-Adresse des Teilnehmenden erforderlich ist.

Änderungsvorbehalte: Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für den oder die Teilnehmer:in 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 ein:e Ersatzteilnehmer:in 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.

Bildquelle: iStock.com/donvictorio