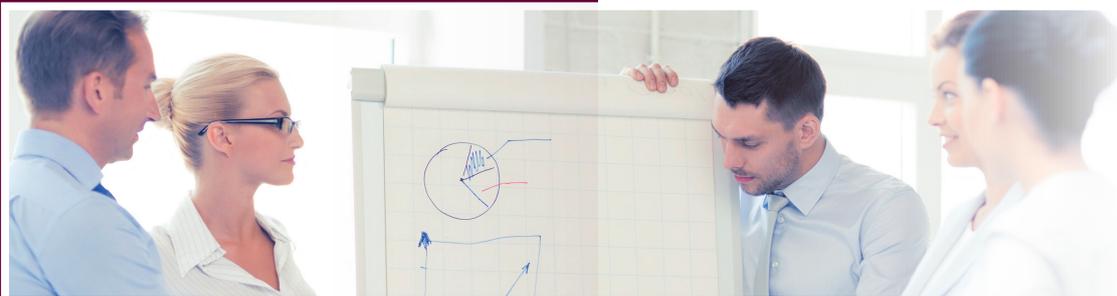


1. BME-FORUM

Zusammenarbeit von Einkauf und Engineering

19. – 20. OKTOBER 2017 | STUTTGART



Kosten minimieren, Zusammenarbeit stärken, Qualität sichern

- Kostenanalyse und Kostenoptimierung in Zusammenarbeit mit Engineering
- Erfolgreiches Projekt- und Change-Management in bereichsübergreifenden Teams
- Gemeinsame Innovation mit Lieferanten und Entwicklung
- Risiko- und Konfliktmanagement bei crossfunktionaler Zusammenarbeit
- Lieferantenworkshops erfolgreich durchführen

GETRENNT BUCHBARER WORKSHOP:

WORKSHOP | 18. OKTOBER 2017

Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Entwicklung –
Schnittstellenmanagement als Basiskompetenz des Einkaufs

Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Entwicklung – Schnittstellenmanagement als Basiskompetenz des Einkaufs

WORKSHOPZIEL

Die Teilnehmer sollen befähigt werden, den Einkauf als Wertschöpfungspartner der Entwicklung zu positionieren. Dazu soll das Verständnis vertieft werden, was Schnittstellenmanagement im Einkauf insbesondere in der Zusammenarbeit mit der Entwicklung zu leisten hat. Über rein einkaufsstrategische und einkaufstechnische Fertigkeiten hinaus sollen anhand von Fallbeispielen auch grundlegende persönlichkeitsbasierte Kommunikationstechniken erworben werden.

ZIELGRUPPE

Dieser Praxis-Workshop richtet sich an Einkaufsleiter, Commodity Leiter sowie Mitarbeiter aus den Bereichen Einkaufsstrategie- und methoden. Daneben sind Mitarbeiter, die mit der Entwicklung und Implementierung effizienter Beschaffungsprozesse und der Optimierung der Supply Chain befasst sind, wie Organisationsreferenten oder Einkaufscontroller, sowie beschaffungsintensiver Fachstellen angesprochen.

INHALTE

Schnittstellenmanagement in der modernen Unternehmensorganisation

- Linienorganisation vs. Projektorganisation
- Komplexitätsmanagement
- Hierarchieorientierung vs. Prozessorientierung
- Kennzahlenorientierung

Schnittstellenmanager: Anforderungen und Persönlichkeitsprofil

- Funktionsübergreifendes Verständnis
- Kommunikationsfähigkeit, Diplomatie, Durchsetzungsfähigkeit, Konfliktfähigkeit, Geduld/Nervenstärke

Einschätzung von Persönlichkeitsprofilen

- Wo stecken meine Potenziale? (Stärken, Schwächen)
- Was für ein Persönlichkeitstyp ist mein Verhandlungspartner? Wie muss ich mit ihm umgehen?
- Selbsttest zum eigenen Persönlichkeitsprofil

Schnittstellenmoderation

- Problembeschreibung
- Analyse der Ursachen
- Erarbeiten möglicher Lösungen

Der Einkauf als Schnittstellenmanager

- Einkauf als Gestalter oder Abwickler
- Einkauf als Wertschöpfungspartner

Schlüsselfaktoren des Einkaufserfolgs

- Frühe Einbindung im Beschaffungsprozess

- Warengruppenstrategie und Lieferantenmanagement
- Kostenanalyse
- Fachkompetenz, einkaufs- und warengruppenspezifisch
- Methoden und Systeme

Die Rolle des Einkaufs im Beschaffungsprozess etablieren

- Eigenes Verständnis im Einkaufsprozess erarbeiten: Was wollen wir sein, was nicht?
- Rollen und Aufgaben mit Prozesspartnern verbindlich vereinbaren
- Was kann der Einkauf anbieten? Was erwartet er im Gegenzug?
- Einhaltung der Vereinbarungen sicherstellen

Eigenen Wertschöpfungsbeitrag durch Schnittstellenmanagement erbringen

- Verhandlungsergebnis
- Marktchancen durch Wettbewerb nutzen
- Steigerung der Leistungsfähigkeit von Lieferanten
- Standardisierung, Variantenreduzierung und Bündelung von Bedarfen
- Effizienzgewinne durch Konzentration aufs Wesentliche
- Prozessgestaltung, Risikomanagement

Datentransparenz herstellen – Einkaufsleistung sichtbar machen

- Messgrößen im Einkauf & Messkriterien für Einkaufsleistung
- Kommunikation der Einkaufsleistung

METHODIK

Fachvorträge mit zahlreichen Beispielen, interaktiver Diskussion und aktiver Einbeziehung der Teilnehmer

IHR WORKSHOPLEITER

Dr. Werner Graßl hat 26 Jahre Erfahrung in Fach- und Führungsfunktionen in der Automobilindustrie, davon waren 13 Jahre als Hauptabteilungsleiter im Einkauf. Seit 2014 ist er Trainer in den Bereichen Einkauf, Verhandeln, interkulturelles Management.

WORKSHOPZEITEN

09.30 – 17.00 Uhr

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

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Dr. Thomas Andressen, Director of Procurement & CPO, Morton Salt, Inc.

09.30 Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung des ersten Forumstages

09.45 WORKSHOP:

Zusammenarbeit in interdisziplinären Teams, Projekt- und Change-Management

Im Rahmen des Workshops sollen Erfolgsfaktoren der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit und des erfolgreichen Projekt- und Change-Managements herausgearbeitet werden.

- Wie kann bereichsübergreifende Zusammenarbeit effektiv gestaltet werden: Kritische Erfolgsfaktoren
- Spezifische Herausforderungen für einzelne Schnittstellen auch bei globalen Teams
- Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Entwicklung: Hindernisse und Herausforderungen
- Gemeinsam erfolgreich sein: Welche Werkzeuge aus dem Projektmanagement können hier wann und wie prozessunterstützend eingesetzt werden? Welche Rolle soll und will der Einkauf einnehmen?
- Crossfunktionale Projekte: Teambildung und Projektinstanzen in Einkauf und Entwicklung
- Change-Management: Wandel erfolgreich erreichen und die Kooperation zwischen Abteilungen fördern

Dr. Thomas Andressen

(Workshop inklusive 30-minütiger Kaffee- und Teepause)

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.15 PURCHINEERING – Zusammenarbeit Einkauf und Entwicklung in crossfunktionalen Teams

- Zielsetzung von PURCHINEERING
- Organisatorische Voraussetzungen im Einkauf und im Projekt
- Einbindung des Einkaufs in den Design- und Entwicklungsprozess
- Erfolgsfaktoren

Michael Rudorf, Leiter Einkauf/Head of Purchasing, Maschinenfabrik Reinhausen GmbH

15.00 Umsetzung crossfunktionaler Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Entwicklung am Beispiel eines mittelständischen OEM

- Rahmenbedingungen für gute crossfunktionale Zusammenarbeit Einkauf – Entwicklung
- Strategische Lieferantenauswahl als Basis guter Entwicklungspartnerschaften
- Prozessgestaltung Einkauf – Entwicklung – Lieferant

Ernst Kranert, Bereichsleitung Einkauf/Purchasing Director, WOLF Gruppe

15.45 Kaffee- und Teepause

16.15 Kostenoptimierung in Zusammenarbeit mit Engineering

- Herausforderungen im Produktlebenszyklus zwischen Einkauf und Technik (Ziele und Rollenverteilung)
- Wie sollte das Team für die Kostenoptimierung aufgestellt sein?
- Berichterstattung und Erfolgsmessung während und nach dem Projekt

Jens Adelsbach, Team Manager Purchasing PUS, U.I. Lapp GmbH

17.00 Plenumsdiskussion:

Herausforderungen und Lösungsansätze bei Projektmanagement und bereichsübergreifender Zusammenarbeit im Einkauf

- Projektmanagement durch den Einkauf
- Erfahrungen und Ideen zur Steuerung crossfunktionaler Projektteams

17.30 Sektempfang und Get-Together



Zum Ausklang des Forumstages lädt Sie die BME Akademie GmbH zum Sektempfang ein. Hier haben Sie die Gelegenheit, den Austausch mit Referenten und Fachkollegen in informellem Rahmen zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.*

* Bitte beachten Sie, dass entstehende Kosten nach dem Sektempfang nicht von der BME Akademie GmbH übernommen werden.

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Chris Groger, Supply Chain Management – Strategie Mechanik, Carl Zeiss SMT GmbH

09.00 Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung des zweiten Forumstages

09.15 WORKSHOP:

Instrumente zur Kostenoptimierung durch Zusammenarbeit mit Engineering; Joint Innovation mit Lieferanten

Zielsetzung des Workshops ist es, Erfolgsfaktoren bei der Zusammenarbeit mit Engineering und Lieferanten herauszuarbeiten, um Innovationen zu fördern und Kosten zu senken.

- Warum gemeinsam agieren?
- Was ist der Vorteil? – Für meine SCM, das Engineering, das Unternehmen und Lieferanten
- Kostenstruktur, -entwicklung und Stellhebel im Projektverlauf
- Den Lieferanten als Innovationsmotor und Kostensenkungspartner nutzen
- Auswahl geeigneter Kooperationspartner
- Die interne (Entwicklungs-) Organisation muss mit – abholen, einbinden, nutzen
- Risiko- und Konfliktmanagement in Projekten/bei der Zusammenarbeit mit Engineering
- Kommunikation in Projekten – jeder tickt anders
- Vorbereitung und Durchführung von Lieferantenworkshops
- Praxisbeispiele

Chris Groger

(Workshop inklusive 30-minütiger Kaffee- und Teepause)

12.45 Gemeinsames Mittagessen

14.00 **Target Costing als gemeinsamer Ansatz von Einkauf und Entwicklung bei Festo**

- Einbettung von Target Costing in den Neuheiten-Prozess bei Festo
- Zielableitung für Herstellkosten im Rahmen des 360° Target Costing
- Einbettung eines Kalkulations-Systems in den Target-Costing-Prozess

Jörn Kleinschmidt, Leiter Strategy and Processes Product Supply, Festo AG & Co. KG

14.45 Kaffee- und Teepause

15.15 **Erfolgreiche Integration des Lieferanten in den Produktlebenszyklus**

- Early Supplier Involvement (ESI) zur Kostenoptimierung zu Beginn der Produktentwicklung
- Partnerschaft im Produktlebenszyklus
- Value Engineering als wirkungsvolles Werkzeug zur Produktweiterentwicklung
- Lessons Learned – ohne Erfahrung keine Innovation

Kay Kutzer, Global Supplier Manager, Global Supply Chain/Energy Mechanical Components, Woodward GmbH

16.00 **Entwicklung einer energiesparenden Produktionsanlage in Zusammenarbeit mit Technik und Produktion**

- Beschreibung und Zielsetzung des Vorhabens
- Innovationsgrad und Übertragbarkeit: Strategische Ansätze für bereichsübergreifende Zusammenarbeit
- Zeitplan und Umsetzung des Projekts: Herausforderungen und gewonnene Erkenntnisse

Martin Wirth, Technischer Einkauf, aluplast GmbH

16.45 Plenumsdiskussion:

Erfolgsfaktoren bei der Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Entwicklung

- Typische Reibungspunkte und wie man damit umgeht
- Erfahrungen und Ideen zur Verbesserung der Zusammenarbeit

17.15 Ende des Forums

Zusammenarbeit von Einkauf und Engineering

ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Um sich heutzutage im internationalen Wettbewerb durchsetzen zu können, müssen Unternehmen ihre Produktkosten so gering wie möglich halten. Ein Großteil der beeinflussbaren Produktgesamtkosten ist auf Planungen in der Entwicklungsphase zurückzuführen, die nachträglich nicht mehr beeinflusst werden können. Durch eine frühzeitige und nachhaltige Zusammenarbeit zwischen Entwicklung und Einkauf können **die Weichen für die Senkung von Produktgesamtkosten** gestellt werden. Die Herausforderung für den Einkauf liegt hier v.a. darin, dass dem Einkäufer zusätzlich zu seiner kaufmännischen Expertise noch technisches Verständnis abverlangt wird. Hinzu kommen Interessenskonflikte, die es bei dieser Schnittstelle zu lösen gibt. **Der Einkauf muss sich als Wertschöpfungspartner im Unternehmen positionieren.** Eine möglichst frühe Einbindung von Lieferanten im Rahmen von gemeinsamer Innovation ist eine weitere Herausforderung. Hier gilt es auch, durch Change-Management neue Prozesse und Strukturen einzuführen.

Auf dem 1. BME-Forum „Zusammenarbeit von Einkauf und Engineering“ haben Sie die Gelegenheit, sich über Erfolgsstrategien und -methoden für die Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Engineering zu informieren, neue Ansätze zur Kostenreduzierung kennenzulernen sowie durch Best-Practice-Beiträge anderer Unternehmen potenzielle Lösungsmöglichkeiten zu sammeln. Lernen Sie außerdem, wie Projekt- und Change-Management innerhalb eines crossfunktionalen Teams gelingen kann.

Wir freuen uns, Sie auf dem Forum in Stuttgart begrüßen zu dürfen!

IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK

✓ Top-Themen aus Ihrer täglichen Praxis!

Profitieren Sie von einem Forumsprogramm, das sich direkt an Ihren tagesaktuellen Herausforderungen ausrichtet.

✓ Hohe Praxisorientierung durch erstklassige Referenten

Hören Sie Erfahrungsberichte von Einkaufsverantwortlichen aus namhaften Unternehmen

✓ Netzwerken leicht gemacht

Nutzen Sie die Gelegenheit zum inhaltlichen Austausch, Benchmarking und Networking mit Fachkollegen und Branchenexperten, um sich so bestmöglich auf die anstehenden Herausforderungen vorzubereiten.

✓ Forum und Workshops in Kombination

Vertiefendes Know-how durch interaktive Workshops erlangen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf und Materialwirtschaft, Technischer Einkauf, Advanced Purchasing, Projekteinkauf, Strategischer Einkauf, Supply Chain Management, Value Management, Cost Engineering sowie alle, die mit dem Einkauf technischer Güter beauftragt bzw. in diesen Prozess mit eingebunden sind.

IHRE ANSPRECHPARTNER BEIM BME

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Agnes Janikowski
Tel.: 069 30838-227
E-Mail: agnes.janikowski@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:

Melanie Baum
Tel.: 069 30838-201
E-Mail: melanie.baum@bme.de

Fax: 069 30838-299



BME Akademie GmbH · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main

Informationen

Termine und Ort

Workshop:		
Mittwoch	18. Oktober 2017	09.30 – 17.00 Uhr
Forum:		
Donnerstag	19. Oktober 2017	09.30 – 17.30 Uhr
Freitag	20. Oktober 2017	09.00 – 17.15 Uhr

Pullman Stuttgart Fontana

Vollmoellerstrasse 5
70563 Stuttgart
Tel.: 0711 730 0
Fax: 0711 7302300
EZ: 137 € inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis zum 19.09.2017 gültig ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Teilnahmegebühren

Forum + 1 Workshop

1.995,- €

Forum

1.495,- €

Workshop

895,- €

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % 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

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie GmbH. Änderungen vorbehalten

321710023

Ja, ich möchte am 1. BME-Forum „Zusammenarbeit von Einkauf und Engineering“ teilnehmen

Forum + Workshop

Forum

Workshop

Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshop) zum Preis von 349,- € zzgl. MwSt. auf CD 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	Fax
E-Mail	

Teilnehmer 2

-10 % gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung
Straße/Postfach
PLZ/Ort

Verfolgen Sie den BME in den sozialen Netzwerken: www.bme.de/social



FOR-ENG

Internet