

# 9. BME-eLÖSUNGSTAGE

## Sourcing – Procurement – Integration

13. – 14. März 2018 – Maritim Hotel Düsseldorf

Interaktion und viel Raum für Expertengespräche –  
Größte Plattform für eSourcing- und eProcurement-Lösungen

- Digitale Transformation: Roadmap für den Einkauf
- Lieferantennetzwerke: kollaborative, vernetzte Ökosysteme
- Supply Chain Risk Management: digital unterstützt
- Prozessautomatisierung & Source to Contract
- Business Analytics: Spend, Performance und Risiken im Überblick

AKTUALISIERTES  
PROGRAMM

Mehr als 80 Aussteller:  
DIE wichtigsten Anbieter  
von eLösungen geben  
Ihnen einen kompakten  
Marktüberblick!

### Hochkarätige Keynotes



**Dr. Hannes Ametsreiter**  
CEO Vodafone Deutschland  
und Mitglied im Executive Committee  
der Vodafone Group



**Hartmut Pütz**  
President Factory Automation,  
Mitsubishi Electric Europe B.V.



**Dr. Klaus Staubitzer**  
Chief Procurement Officer,  
Siemens AG



2=3

Bei gleichzeitiger Anmeldung von 2 Teilnehmern  
aus demselben Unternehmen erhalten Sie eine  
weitere Teilnahme kostenlos!

[www.bme.de/eloesungstage](http://www.bme.de/eloesungstage)

# Das Programm auf einen Blick

## Dienstag, 13.03.2018

09.30	Plenum				
10.45	Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachmesse				
11.30	Plenum				
13.00	Mittagspause und Networking im Rahmen der Fachmesse				
14.15	Parallele Fachforen und Workshops				
	<b>FACHFORUM 1</b> Strategisches Lieferantenmanagement: Tools nutzen	<b>FACHFORUM 2</b> Digitalisierung im strategischen Einkauf: Potenziale heben	<b>FACHFORUM 3</b> Operativer Einkauf: Automatisierung forcieren	<b>WORKSHOP 1</b> Im Zeitalter der Disruption: Auf dem Weg zum digitalen Einkauf	<b>WORKSHOP 2</b> Das Plattformzeitalter hält Einzug im Einkauf: Wege zur digital vernetzten Supply Chain
16.00	Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachmesse				
16.30	Parallele Round Tables, Workshops und Solution Foren				
	<b>ROUND TABLES 1 – 7 + 15</b> Siehe Seite 6	<b>WORKSHOP 3</b> Erstellung einer Roadmap für die Digitalisierung im strategischen Einkauf	<b>WORKSHOP 4</b> Prozessoptimierung basierend auf Transparenz und den richtigen Kennzahlen	<b>WORKSHOP 5</b> SAP S/4 HANA Sourcing & Procurement (S&P) – schon eine Alternative für SAP SRM?	<b>SOLUTION FOREN 1 – 4</b> Siehe Seite 7
18.20	Abendveranstaltung				

SPECIAL  
BME-Karriereberatung  
10.00 – 16.00 Uhr

## Mittwoch, 14.03.2018

08.15	Frühstücksimbiss im Rahmen der Fachmesse				
09.00	Parallele Fachforen und Workshops				
	<b>FACHFORUM 4</b> eLösungen in der Praxis: zielgerichtete Implementierung	<b>FACHFORUM 5</b> Digitale, automatisierte Sammlung und Verarbeitung von Dokumenten im SAP: Paperwork ade	<b>FACHFORUM 6</b> Den richtigen Software-Partner finden: langfristige Zusammenarbeit gestalten	<b>WORKSHOP 6</b> Implementierung einer unternehmensspezifischen eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen	<b>WORKSHOP 7</b> Digitalisierung des gesamten Source-to-Pay-Prozesses – Mehrwert einer integrierten Suite
10.45	Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachmesse				
11.15	Parallele Round Tables, Workshops und Solution Foren				
	<b>ROUND TABLES 8 – 14 + 16</b> Siehe Seiten 8 + 10	<b>WORKSHOP 8</b> Implementierung einer unternehmensspezifischen eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen	<b>WORKSHOP 9</b> Vom Erdöl zum Kerosin – erzeugen Sie aus Ihren Daten den Treibstoff, der Ihr Unternehmen voran bringt!	<b>WORKSHOP 10</b> SAP S/4HANA und Ariba – hybride Zukunft	<b>SOLUTION FOREN 5 – 10</b> Siehe Seite 11
13.00	Mittagspause und Networking im Rahmen der Fachmesse				
14.15	Parallele Fachforen				
	<b>FACHFORUM 7</b> Monitoring der Supply Chain: Echtzeitdaten und Standards	<b>FACHFORUM 8</b> Digitale Transformation: Mehrwert für den Einkauf schaffen	<b>FACHFORUM 9</b> Einkauf und SCM: Der Weg zur digitalen High-Performance-Organisation		
16.00	Ende der Fachforen				
16.15	Ende der 9. BME-eLÖSUNGSTAGE 2018				

SPECIAL  
Business Speed Dating  
10.00 – 13.00 Uhr

## Die digitale Transformation des Supply Managements forcieren

Die digitale Transformation des Supply Managements ist in vollem Gange. Dabei geht es neben der Automatisierung der Geschäftsprozesse vor allem um neue Operating Models. Im Fokus stehen smarte, intelligente und end-to-end-integrierte Prozesse, die die Supply Manager in die Lage versetzen, agil die Marktchancen zu nutzen und Risiken zu managen.

Neue Anwendungen, die Vernetzung und auch künstliche Intelligenz ermöglichen sowohl eine höhere Effizienz als auch völlig neue Formen der Zusammenarbeit zwischen Mensch und Maschine und den Gliedern der Supply Chain vom Kunden bis zu den Vorlieferanten. E-Lösungen richtig ausgerollt führen daher zu wesentlich leistungsfähigeren Operating Models in Einkauf und Supply Chain Management.

Auf den 9. BME-eLÖSUNGSTAGEN erhalten Sie das Rüstzeug und die notwendige Orientierung, um Einkauf und Supply Chain Management für die digitale Zukunft richtig aufzustellen. Wir präsentieren Ihnen anhand zahlreicher Anwendungsbeispiele Praxis pur.

Im Mittelpunkt stehen u.a. so zukunftsweisende Themen wie

- Business Analytics & Business Intelligence in Echtzeit
- Transparenz, Visibility und Compliance: Contracts, Spend und Risiken im Überblick
- Optimale Nutzung von Business Networks und Plattformen
- End-to-end-integrierte Workflows mit ERP-Integration
- Mobile Solutions und Cloud Solutions in der Praxis

Wir freuen uns darauf, Sie vom 13. – 14. März 2018 in Düsseldorf zu begrüßen!



**Horst Wiedmann**



**Horst Wiedmann**  
Vorstandsvorsitzender des BME e.V.,  
Senior Vice President,  
Leiter Strategische Materialwirtschaft  
und Zentrale Services ZF-Konzern,  
ZF Friedrichshafen AG,  
Friedrichshafen



**Dr. Silvius Grobosch**



**Dr. Silvius Grobosch**  
Mitglied des geschäftsführenden  
Bundesvorstands des BME e.V.,  
Frankfurt am Main

## Spannende Fachforen



Erfolgreiche Unternehmen präsentieren ihre Best Practices zu den Kernfragen aus Einkauf und Supply Chain Management in informativen Fachvorträgen.

Im Anschluss an jeden Praxisvortrag haben Sie die Gelegenheit, Ihre Fragestellungen mit den Referenten und anderen Teilnehmern zu diskutieren.

## Intensive Kurz-Workshops



In kleinen Gruppen werden unter Anleitung von Experten im Rahmen 90-minütiger Sessions gemeinsam Lösungsansätze erarbeitet.

Die Ergebnisse nehmen Sie direkt mit. Profitieren Sie darüber hinaus vom intensiven Erfahrungsaustausch mit den anderen Workshop-Teilnehmern.

## Interaktive Round Tables



Diskutieren Sie aktuelle Fragestellungen in lockerer Atmosphäre. Moderiert werden die Round Tables von erfahrenen Experten des jeweiligen Themengebiets.

Sie erhalten Antworten auf konkrete Fragen und profitieren zusätzlich von den Erfahrungen anderer Diskussionsteilnehmer.

## Lösungsorientierte Solution Foren



Renommierte Anbieter stellen in Live Demos ihre neuesten Tools im Bereich eProcurement und eSourcing vor.

Sie haben hier die Möglichkeit, direkt Fragen zu den Besonderheiten der einzelnen Lösungen zu stellen und sich mit den jeweiligen Experten über weitere Produktdetails auszutauschen.

## 09.00 Check-in und Begrüßungskaffee im Rahmen der Fachmesse

### Moderation

**Prof. Dr. Robert Fieten**, Fachliche Leitung 9. BME-eLÖSUNGSTAGE, Leiter Management-Forschungs-Team



## 09.30 Eröffnung der Veranstaltung

**Dr. Silvius Grobosch**, Mitglied des geschäftsführenden Bundesvorstands des BME e.V., Frankfurt am Main



## 09.45 Konsequent in das Gigabit-Zeitalter: Unsere Industrie auf der digitalen Überholspur

**Dr. Hannes Ametsreiter**, CEO Vodafone Deutschland und Mitglied im Executive Committee der Vodafone Group



## 10.15 Industry 4.0 und die Auswirkungen auf SCM-Strategien

**Hartmut Pütz**, President Factory Automation, Mitsubishi Electric Europe B.V.



## 10.45 Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachmesse

## 11.30 Digitalization of Procurement – Think hard, act smart!

**Dr. Klaus Staubitzer**, Chief Procurement Officer, Siemens AG



## 12.00 Einkauf 4.0: Realität, Zukunftsmusik oder Modeerscheinung? Ergebnisse des aktuellen BME-Barometers Elektronische Beschaffung

**Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky**, Leiter Lehrstuhl BWL und IBL, Universität Würzburg



## 12.30 Preisverleihung „Excellence in eSolutions 2018“

## 13.00 Mittagspause und Networking im Rahmen der Fachmesse

## 14.15 Parallele Fachforen und Workshops

### FACHFORUM 1

#### Strategisches Lieferantenmanagement: Tools nutzen

Moderation: **Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky**

#### Einführung eines strategischen SRM Tools

- Vom Konzept zur Implementierung eines Supplier Relationship Management Tools
- Mit transparenter Datenaufbereitung den Einkaufserfolg unterstützen
- Integration eines SRM Tools in die tägliche Supply-Chain-Arbeit

**Christopher Holly**, International Procurement – Strategic Development, Fronius International GmbH

**Christoph Oberroither**, International Procurement – Strategic Development, Fronius International GmbH

15 Minuten Wechsellpase

## 15.15 Durchgängiges Lieferantenmanagement: Entscheidender Erfolgsfaktor einer globalen Automotive-Organisation

- Rückblick: 10 Jahre Entwicklung eines strategischen Lieferantenmanagements
- Aktuell: Konsolidierung und Bildung einer zentralen Einkaufsorganisation
- Vorschau: Digitalisierung im strategischen Lieferantenmanagement

**Carsten Möbus**, Einkaufssysteme und Tools, Corporate Purchasing, Prozesse und Methoden, MAHLE International GmbH

### FACHFORUM 2

#### Digitalisierung im strategischen Einkauf: Potenziale heben

Moderation: **Prof. Dr.-Ing. Günther Reinelt**, Operations & Supply Management, Hochschule Niederrhein

#### Elektronische Ausschreibungen – wie du weniger Zeit mit E-Mails, Bieterfragen und Excel-Listen verbringst

- Einfach zu bedienen, selbsterklärend und ohne IT-Aufwand direkt loslegen
- Wunsch oder Wirklichkeit?
- Ein Praxisbericht der Warsteiner Brauerei Haus Cramer KG

**Madeleine Knoop**, Zentralbeschaffung Warsteiner Gruppe, Warsteiner Brauerei Haus Cramer KG

15 Minuten Wechsellpase

#### Compliance und Prozesssicherheit im strategischen Einkauf bei Schmitz Cargobull

- Minimale Projektlaufzeit und erfolgreiche Einführung in nur 3½ Monaten durch Nutzung der Standardsoftware von Allocation
- Sicherstellung des Zertifizierungsstatus von Lieferanten
- Automatisierte Überführung von Vergaben ins Vertragsmanagement

**Andreas Groll**, Manager Purchasing Chassis, Schmitz Cargobull AG

### FACHFORUM 3

#### Operativer Einkauf: Automatisierung forcieren

Moderation: **Michael Stietz**, Head of Purchasing – PMTC, Körber AG

#### Automatisierung und Digitalisierung des operativen Einkaufs durch künstliche Intelligenz und Lieferanten-Apps

- Digitalisierung der unternehmensübergreifenden Prozesse im Einkauf und in der Supply Chain
- Lieferantenanbindung schnell und einfach per App
- Vollständige Automatisierung der operativen Abläufe durch künstliche Intelligenz
- Wie werden Lieferanten zum Mitmachen bewegt?

**Kathrin Kuropka**, Supply Chain Management EMEA, DYWIDAG-Systems International GmbH

15 Minuten Wechsellpase

#### Guided Buying mit Dynamic Web Forms

- Usability für Anwender, Unterstützung für den operativen Einkauf
- Eingebettete Formulare im SAP SRM UI5 steuern und standardisieren den Einkaufsprozess
- Integration von Preisfragen für die interaktive Kollaboration mit Lieferanten
- Digitalisierung und Vernetzung zwischen Anforderer, Einkäufer und Lieferant

**Alexander Engel**, Senior Business Partner Manager, Deutsche Telekom IT GmbH



## WORKSHOP 1

### Im Zeitalter der Disruption: Auf dem Weg zum digitalen Einkauf

#### Zielsetzung

In diesem Workshop diskutieren wir den Einfluss disruptiver Technologien wie Internet of Things, Machine Learning, Robotic Process Automation und Blockchain auf den Einkauf 4.0. Anhand einer Vielzahl realer Projekterfahrungen der letzten Jahre arbeiten wir mit Ihnen heraus, wie groß zurzeit noch die Lücken zwischen den technologischen Möglichkeiten und den Realitäten in der Praxis sind. Sie erhalten so einen Überblick über den aktuellen Status der digitalen Transformation von Einkauf und Supply Chain Management. Ziel ist es, hiervon ausgehend gemeinsam mit Ihnen die Erfolgsfaktoren der Transformation und eine Roadmap „Moderner digitaler Einkauf“ zu erarbeiten.

#### Themen

- Beschaffung im Zeitalter der Disruption: Standortbestimmung
- Die nächsten Schritte: Das ist jetzt zu tun!
- Die Erfolgsfaktoren für Ihr Transformationsprojekt
- Roadmap „Moderner digitaler Einkauf“

**Andreas Pohle**, Managing Partner, amc Group  
**Joachim v. Lüninck**, Managing Partner, amc Group

## WORKSHOP 2

### Das Plattformzeitalter hält Einzug im Einkauf: Wege zur digital vernetzten Supply Chain

#### Zielsetzung

Wer sich nicht vernetzt, hat schon verloren. Beschaffungsplattformen, Einkaufsnetzwerke und Marktplätze sorgen für einen Paradigmenwechsel im Einkauf. Schon jetzt ist klar, dass vernetzte E-Procurement-Systeme klassische SRM-Anwendungen ablösen werden. Neben der internen Vernetzung sind externe Wertschöpfungsnetzwerke zwischen Kunden, Lieferanten und Herstellern entlang der Supply Chain entscheidend für eine erfolgreiche Digitalisierungsstrategie. In diesem Workshop diskutieren Sie mit unseren E-Procurement-Spezialisten Best-Practice-Szenarien für eine erfolgreiche Vernetzung Ihrer Supply Chain.

#### Themen

- Welche Vorteile bietet die digital vernetzte Zusammenarbeit innerhalb der Supply Chain?
- Wie können neben klassischen Lieferanten auch Dienstleister in das Netzwerk eingebunden werden?
- Wie profitieren Einkäufer von einer stärkeren Einbeziehung ihrer Lieferanten?

**Heiko Rumpf**, Director Professional Services & Consulting, Onventis GmbH  
**Johannes Wiedmann**, Lead Product Manager, Onventis GmbH

## Nutzen Sie die App zum Kongress!

Zu den **9. BME-eLÖSUNGSTAGEN** bietet der BME e.V. eine **Kongress-App** für iPhone, iPad, Android und weitere mobile Devices an.

Die App „9. BME-eLÖSUNGSTAGE“ ist Ihr mobiler Begleiter während des gesamten Kongresses:

- Vollständiges Kongressprogramm mit tagesaktuellen Änderungen
- Persönlicher und individueller Kongressplan durch die „My Plan“-Funktion
- Vereinbaren Sie Termine mit anderen Teilnehmern und Ausstellern mit der Networking-Funktion
- Übersichtlicher Lageplan für die Fachausstellung und die Kongressräume
- Informationsservice zu Änderungen des Programms
- Ausstellerverzeichnis
- Zeitnaher Download der Vorträge
- U.v.a.m.

## Networking-Funktion

### Ihr Nutzen

- Sie können jeden Teilnehmer – nach Zustimmung – kontaktieren und ein Treffen vereinbaren.
- Sie können Ihr Networkingprofil selbst gestalten oder von LinkedIn importieren.
- Schreiben Sie ganz einfach Nachrichten über ein Messaging Tool innerhalb der App.
- In einer Inbox werden alle Nachrichten, Meetinganfragen, Meetingabsagen dauerhaft gespeichert.
- Eine Kategorisierung der Aussteller ermöglicht Ihnen, das für Sie passende Produkt zu finden.

Mit freundlicher Unterstützung

**schweitzer**  
Fachinformationen



Die App kann unter dem Namen „9. BME-eLÖSUNGSTAGE“ zwei Wochen vor der Veranstaltung kostenlos im jeweiligen App-Store heruntergeladen werden.

16.00 Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachmesse

16.30 Parallele Round Tables, Workshops und Solution Foren

## ROUND TABLE 1

**Mensch oder Maschine: Worum dreht sich die digitale Transformation?**

- Macht Artificial Intelligence den Menschen überflüssig?
- Werden Produkte der Zukunft für Menschen oder Maschinen gemacht?
- Was bedeutet das für den Einkauf der Zukunft?

**Dr. Bernd Schönwälder**, Vorstand Mercateo mit hochkarätigen Experten aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft

15 Minuten Wechsellpase

17.30 ROUND TABLE 4

**Einführung eines Vendor Management Systems zur effizienten Beschaffung Ihrer externen Ressourcen**

- In welchen Situationen denkt ein Unternehmen über die Einführung eines Vendor Management Systems (VMS) nach?
- Welche Herausforderungen gilt es zu bewältigen?
- Welche Mehrwerte bietet mir ein Vendor Management System?
- Welche Faktoren bestimmen die erfolgreiche Auswahl und Implementierung eines VMS?

**Tamer Celikiz**, Strategic Relationship Manager, Hays Talent Solutions GmbH

**René Nitschke**, Consultant Technology, Hays Talent Solutions GmbH

## ROUND TABLE 2

**Die SAP IT-Referenzarchitektur für den Einkauf – Basis für Ihre Transformation von SAP® SRM nach SAP S/4HANA® und SAP Ariba®**

- Positionierung von SAP S/4HANA und SAP Ariba im Kontext der zukünftigen SAP-SRM-Strategie
- Transformationszenarien und -schritte aus der Praxis
- D3 – Methode zur Erarbeitung Ihrer Transformationsroadmap

**Kai Finck**, SVP & Head of SAP Ariba COE for Europe, Middle East and Africa, SAP SE

15 Minuten Wechsellpase

## ROUND TABLE 5

**Business Transformation – der Weg von On-Premise in die Cloud und zum Einsatz hybrider Szenarien**

- Parallele Einführung mehrerer SAP Ariba Komponenten: Sourcing, Contract Management, Ariba Procurement Content, Ariba Netzwerk
- Zusatznutzen durch Einsatz von Ariba bei bestehender reifer Systemlandschaft
- Change Management und Lessons Learned

**Michael Url**, International Supply Management, FH JOANNEUM Gesellschaft mbH

## ROUND TABLE 3

**Elektronische Rechnungen – Standards, Prozesse, Akzeptanz**

- Entwicklung der Standardisierung im E-Invoicing in Europa und Deutschland
- Die EN 16931 des CEN TC 434 – und bundesdeutsche XRechnung und XVergabe
- Weichenstellungen in Bezug auf Technik und Investitionssicherheit

**Prof. Dr. Georg Rainer Hofmann**, Leiter KG E-Commerce des eco e.V., Direktor Information Management Institut IMI, Hochschule Aschaffenburg

15 Minuten Wechsellpase

## ROUND TABLE 6

**Amazon Business in der SAP-Beschaffung**

- Integration Amazon B2B in SAP-Beschaffungslösungen
- Potenziale und Restriktionen für mittlere und große Organisationen
- Was fehlt noch zur optimalen Lösung/Roadmap?

**Jürgen Ruge**, Geschäftsführer, 2bits GmbH

## ROUND TABLE 15

**Einkauf 4.1: Sind Sie bereit für den nächsten Schritt?**

- Welche Herausforderungen ergeben sich für den Einkauf in der Zukunft?
- Entsprechen die Ideen von eSolution-Anbietern diesen Herausforderungen?
- Live-Vergleich der Herausforderungen mit der ZYCUS-Roadmap
- Deep-Dive zur ZYCUS Funktionalität iRequest: Frühe Einbindung des Einkaufs: Systemgestützte Optimierung der Kommunikation zwischen Einkauf und dessen internen Kunden

**Patrick van Osta**, Vice President Sales Europe, Zycus Inc.  
**Andreas Rensch-Bergner**, Senior Sales Manager, T-Systems International GmbH

15 Minuten Wechsellpase

## ROUND TABLE 7

**Tipps & Tricks für die praktische Umsetzung von Supply Chain Risk Management**

- Wie schaffen Sie Transparenz in Ihren Liefernetzwerken?
- Wie sind Sie Ihrem Wettbewerb durch präventive Risikoversorgung und schnelle Krisenreaktion einen Schritt voraus?
- Wie unterstützen moderne Technologien, Big Data & Artificial Intelligence bei einer einfachen Umsetzung?
- Was kommt zuerst: Lieferantenmanagement oder Risikomanagement?

**Kai Elsermann**, Vice President Sales EMEA, riskmethods GmbH

**Christian Thüsing**, Strategischer Einkauf, Leiter Investitionseinkauf, Vorwerk Elektrowerke GmbH & Co.

18.20 Abendveranstaltung

## ABENDVERANSTALTUNG

In zwangloser, kommunikativer Atmosphäre bieten wir Ihnen die Gelegenheit, einen abwechslungsreichen Abend zu genießen. Verbunden mit kulinarischen Genüssen, leckeren Cocktails und musikalischer Untermalung können Sie den ersten Veranstaltungstag entspannt ausklingen lassen!

## Mercateo-Network-Lounge

Mercateo begrüßt Sie im Rahmen der Abendveranstaltung in seiner Lounge. Nutzen Sie in entspannter Atmosphäre die Möglichkeit zur Diskussion und zum Austausch mit Ihren Fachkollegen sowie weiteren Experten.



## WORKSHOP 3

### Erstellung einer Roadmap für die Digitalisierung im strategischen Einkauf

#### Zielsetzung

Die Digitalisierung im strategischen Einkauf steht zurzeit ganz oben auf der Agenda vieler Unternehmen. Sie bietet große Chancen, ist aber auch eine Herausforderung, die richtig angegangen werden muss. Für das Projektmanagement bedarf es einer gut durchdachten Roadmap. Ziel des Workshops ist es, anhand von Projekterfahrungen aus der Praxis aufzuzeigen, wie eine belastbare Roadmap erstellt werden kann. Dieser interaktive Workshop macht Sie fit und gibt Ihnen praxiserprobte Tipps für das erfolgreiche Management des Projekts „Digitalisierung im strategischen Einkauf“.

#### Themen

- Was sollte vor dem Projektstart geklärt sein?
- Welche Daten benötige ich?
- Welche Automatisierung benötige ich zur Digitalisierung?
- Welche Schritte sind in welcher Reihenfolge sinnvoll?

**Thomas Dieringer**, Managing Director,  
JAGGAER

## WORKSHOP 4

### Prozessoptimierung basierend auf Transparenz und den richtigen Kennzahlen

#### Zielsetzung

Um das volle Potenzial der Digitalisierung im Einkauf zu nutzen, empfiehlt sich eine kontinuierliche Verbesserung des Purchase-to-Pay-Prozesses. Die Basis dafür bildet eine tagesaktuelle Übersicht aller Ausgaben, Rechnungen und entsprechenden Abläufe sowie Benchmarks. Dieser Workshop unterstützt Sie dabei, denn das Ziel ist die Definition der wichtigsten Kennzahlen und Ihr Weg zu mehr Transparenz.

#### Themen

- In welchen Bereichen haben Sie bereits Transparenz über Ausgaben und Prozesse?
- Wie aktuell sind Ihre Kennzahlen und woran werden Sie gemessen?
- Welche Kennzahlen sind wirklich relevant für:
  - den strategischen Einkauf
  - den operativen Einkauf
  - und das Rechnungswesen?
- Woher bekomme ich Vergleichswerte?

**Dr. Jörg Schramm**, Vice President Purchase-to-Pay Kontinentaleuropa,  
Basware GmbH

**Maximilian Borgmann**, Presales Consultant,  
Basware GmbH

## WORKSHOP 5

### SAP S/4 HANA Sourcing & Procurement (S&P) – schon eine Alternative für SAP SRM?

#### Zielsetzung

An das neue SAP Einkaufsmodul S/4 HANA S&P werden große Erwartungen geknüpft. Aber ist es wirklich schon funktionell eine Alternative für das etablierte SAP SRM? Ziel dieses Workshops ist es zu zeigen, worin die Stärken und Schwächen der beiden Einkaufsmodule liegen. Wir machen einen Funktionsvergleich, diskutieren die Zukunftsfähigkeit, IT-Architektur und die Usability beider Alternativen.

#### Themen

- Funktionalität beider Einkaufsmodule
- Migrationsmöglichkeiten von SAP SRM zu S/4 HANA S&P
- Erste Eindrücke von S/4 HANA S&P in der Praxis

**Ralf Blankenberg**, Management Consultant und Partner,  
Deutsche Business Consulting GmbH

**Dr. Peter Drescher**, Chief Consultant und Partner,  
Deutsche Business Consulting GmbH

## Solution Foren

16.30 – 16.50

### SOLUTION FORUM 1

#### Mit künstlicher Intelligenz (AI) zur fehlerfreien Klassifizierung

- Immer die passende Warengruppe mit MG Prompt
- Selbstlernende Warengruppenzuordnung
- Ergebnis: saubere Materialstammdaten, korrekt klassifizierte Bestellungen und korrekte Reports

**Andreas Held**, General Manager,  
Creatives GmbH

17.00 – 17.20

### SOLUTION FORUM 2

#### Digital Cloud 4.0 im SAP SRM UI5

- Guided Buying und Suchmaschine in der Cloud
- Spot-Buying über mehrere Marktplätze
- Spot-Quote mit integrierten Preisfragen an Lieferanten
- Pricing Optimizer im Internet

**Christoph Moll**, Geschäftsführer,  
BeNeering GmbH

17.30 – 17.50

### SOLUTION FORUM 3

#### Einkauf und Nutzung von Informationen als integrierter Service

- Digitalisierung in Prozessen und Produkten
- Die Rolle von Plattformen in Unternehmen
- Die drei Aspekte von Sicherheit und Compliance

**Franziska Lang**, Leitung Vertrieb,  
Schweitzer Fachinformationen

18.00 – 18.20

### SOLUTION FORUM 4

#### Der Mehrwert vom Finden – Vorteile und Herausforderungen einer Metasuchmaschine im Einkauf

- Was zeichnet eine intelligente Suche aus?
- Hohe Effizienz und Anwenderakzeptanz durch einen schnellen, nahtlosen, benutzerfreundlichen Suchprozess – dank iSearch von SIMENO
- Versteckte Einsparmöglichkeiten aufdecken mit einem lernenden Suchalgorithmus

**Jens Ilschner**, Head of Product Management,  
Simeno Deutschland GmbH

## 08.15 Frühstücksimbiss im Rahmen der Fachmesse

## 09.00 Parallele Fachforen und Workshops

### FACHFORUM 4

#### eLösungen in der Praxis: zielgerichtete Implementierung

Moderation: **Jan Grothe**, Leiter Grundsätze und IT-Systeme Beschaffung, Deutsche Bahn AG

#### Digitalisierung der Geschäftsprozesse im Mittelstand – ein Praxisbeispiel

- Digitalisierung der operativen Beschaffungsprozesse inklusive taktischem Sourcing
- Schnelle Einführung, verkürzte Projektlaufzeit, niedrigere Kosten
- Nutzung eines Cloud-Netzwerks für den Dokumentenaustausch mit den Lieferanten

**Marcus Abel**, Global Purchasing Manager NPM, Carcoustics Shared Services GmbH

15 Minuten Wechselfpause

## 10.00 Praxis-Bericht: Erfolgreiche Ariba P2P-Einführung bei der Deutschen Bahn

- Einkaufsfokus bei der Deutschen Bahn
- Ziele und fokussierte Einkaufsprozesse mit der P2P-Implementierung
- Projektvorgehen
- Systemlandschaft und Integration mit einem Cloud Integrator
- Lessons learned

**Dirk Kleinow**, Senior Projektleiter/Fachverantwortlicher Finance 4, Deutsche Bahn AG

### FACHFORUM 5

#### Digitale, automatisierte Sammlung und Verarbeitung von Dokumenten im SAP: Paperwork ade

Moderation: **Prof. Dr. Wolfgang Bremer**, Technische Hochschule Nürnberg

#### Digitale, automatisierte Verarbeitung und Kontrolle von eingehenden Auftragsbestätigungen in SAP

- Der Purchase-to-Pay-Prozess konventionell und mit einem neuen Tool
- Vorteile der neuen Lösung
- Projektablauf und Implementierung bei thyssenkrupp

**Felix Krausche**, Project Lead SAP MM & WM, thyssenkrupp Business Services GmbH

15 Minuten Wechselfpause

#### Transparente Beschaffungsvorgänge mit einer elektronischen Einkaufsakte in SAP

- Der gesamte Prozess von der Bedarfsmeldung bis zur Abrechnung in einer elektronischen Sicht
- Elektronische Freigabesteuerung und Terminmanagement für jeden Beschaffungsvorgang
- Die elektronische Akte sammelt automatisch alle Dokumente und Informationen in SAP

**Andreas Pantförder**, IT-Projektmanager, Stadtwerke Essen AG

### FACHFORUM 6

#### Den richtigen Software-Partner finden: langfristige Zusammenarbeit gestalten

Moderation: **Klaus Pause**, Director Corporate Solutions, adidas

#### Software Provider or Strategic Partner

- Network partner or simple software supplier?
- Chances and challenges on the way to agile value-added partnership
- The next STeP – sustainable growths

**Christian Satzek**, Head of Strategic Procurement, Stabilus GmbH  
**Yvonne Ietia**, Procurement Specialist, Strategic Procurement/Process & Methods, Stabilus GmbH

15 Minuten Wechselfpause

#### Wenn der Einkauf für sich selbst einkauft

Evaluierung und Auswahl der richtigen Software für Performance Management am Beispiel der Firma Diehl

- Komplexität beherrschbar machen
- Wie erkenne ich den innovativsten Anbieter?
- Wie bewerte ich dessen langfristige Performance?
- Erkenntnisse aus dem unternehmensweiten Betrieb
- Was kommt danach?

**Christian Schmitt**, Zentrale Einkaufscoordination, Diehl Stiftung & Co. KG

## 10.45 Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachmesse

## 11.15 Parallele Round Tables, Workshops und Solution Foren

### ROUND TABLE 8

#### Der Einkäufer als Netzwerker: Worin liegt die neue Wertschöpfung?

- Fokus Unternehmenserfolg: Wie macht der Netzwerker mehr Ertrag?
- Welche Kompetenzen braucht der Einkauf der Zukunft?
- Wie wird diese Wertschöpfung messbar? Was sind die neuen KPIs?

**Siegfried Hakelberg**, Vertriebsleiter, Mercateo mit hochkarätigen Experten aus Einkauf, Wissenschaft und Beratung

15 Minuten Wechselfpause

### ROUND TABLE 9

#### Ein digitales Business-Netzwerk für den Direktmaterial-Source-to-Pay-Prozess: Chancen für einen smarten Einkauf

- Wie kollaborative Prozesse für Planung, Bestands- und Qualitätsmanagement aussehen
- Wie bessere Entscheidungen mithilfe neuer Technologien wie Artificial Intelligence/Machine Learning getroffen werden können
- Wie ein integriertes Lieferantenmanagement den Direktmaterial-Source-to-Pay-Prozess optimieren und die Compliance sicherstellen kann

**Falko Feldchen**, Director, Ariba Center of Excellence, SAP SE

15 Minuten Wechselfpause

### ROUND TABLE 10

#### Cloud oder On-Premise – die Zukunft des SAP-basierten Einkaufs

- Plattformen und Funktionen im SAP-basierten Einkauf
- Welche Prozesse mit welcher Lösung?
- Welche Alternativen gibt es?

**Jens Meyer-Beck**, Leiter Beratung und Projektmanagement, 2bits GmbH

15 Minuten Wechselfpause

### ROUND TABLE 11

#### Anforderung der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) bei der Nutzung von Cloud-Diensten

- Nachweispflichten der Cloud-Nutzer zur Einhaltung der Datenschutzanforderungen nach DSGVO
- Verantwortungsbereich des Cloud-Anbieters
- Die Rolle von Zertifizierungen, Testaten und Gütesiegeln

**Andreas Weiss**, Leitung Digitale Geschäftsmodelle, eco – Verband der Internetwirtschaft e.V.

15 Minuten Wechselfpause

## WORKSHOP 6

### Implementierung einer unternehmensspezifischen eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen

#### Zielsetzung

In diesem Workshop wird in Form einer geführten Diskussion das erforderliche Basiswissen zur Erstellung einer unternehmensindividuellen eProcurement-Strategie vermittelt. Die Teilnehmer erhalten praktische Tipps zur Umsetzung von eProcurement-Einführungsprojekten im Bereich indirekter Güter und Leistungen.

#### Themen

- Grundlagen eProcurement
- Entwicklung einer eProcurement-Strategie anhand von Beispielen
- Diskussion anhand von Erfahrungen der Workshop-Teilnehmer

**Michael Bertsch**, Inhaber,  
mibecon Michael Bertsch Consulting e.K.

## WORKSHOP 7

### Digitalisierung des gesamten Source-to-Pay-Prozesses – Mehrwert einer integrierten Suite

#### Zielsetzung

In den letzten Jahren gab es einen signifikanten Trend in den Unternehmen, den gesamten Source-to-Pay-Prozess über eine Single Suite zu digitalisieren. Dieses Vorgehen bietet große Vorteile, aber auch Risiken, wenn Fehler bei der Umsetzung gemacht werden. In diesem Workshop erfahren Sie, warum Procurement-Experten einen Single-Suite-Ansatz bevorzugen und welche Voraussetzungen die Erfolgchancen deutlich erhöhen.

#### Themen

- Wie sehen die wesentlichen Vorteile einer integrierten Single Source-to-Pay Suite aus?
- Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, um die Vorteile nutzen zu können?
- Wie sieht der beste Ansatz für eine erfolgreiche Digitalisierung des Source-to-Pay-Prozesses aus?

**Andreas Ritter**, Senior Account Executive,  
Ivalua

12.15

## Parallele Round Tables, Workshops und Solution Foren

### ROUND TABLE 12

#### Business Transformation – der Weg von On-Premise in die Cloud und zum Einsatz hybrider Szenarien

- Parallele Einführung mehrerer SAP Ariba Komponenten: Sourcing, Contract Management, Ariba Procurement Content, Ariba Netzwerk
- Zusatznutzen durch Einsatz von Ariba bei bestehender reifer Systemlandschaft
- Change Management und Lessons Learned

**Michael Url**, International Supply Management, FH JOANNEUM Gesellschaft mbH

### ROUND TABLE 13

#### Tipps & Tricks für die praktische Umsetzung von Supply Chain Risk Management

- Wie schaffen Sie Transparenz in Ihren Liefernetzwerken?
- Wie sind Sie Ihrem Wettbewerb durch präventive Risikoversorge und schnelle Krisenreaktion einen Schritt voraus?
- Wie unterstützen moderne Technologien, Big Data & Artificial Intelligence bei einer einfachen Umsetzung?
- Was kommt zuerst: Lieferantenmanagement oder Risikomanagement?

**Kai Elsermann**, Vice President Sales EMEA, riskmethods GmbH

**Christian Thüsing**, Strategischer Einkauf, Leiter Investitionseinkauf, Vorwerk Elektrowerke GmbH & Co. KG

### ROUND TABLE 14

#### Einführung eines Vendor Management Systems zur effizienten Beschaffung Ihrer externen Ressourcen

- In welchen Situationen denkt ein Unternehmen über die Einführung eines Vendor Management Systems (VMS) nach?
- Welche Herausforderungen gilt es zu bewältigen?
- Welche Mehrwerte bietet mir ein Vendor Management System?
- Welche Faktoren bestimmen die erfolgreiche Auswahl und Implementierung eines VMS?

**Tamer Celikiz**, Strategic Relationship Manager, Hays Talent Solutions GmbH

**René Nitschke**, Consultant Technology, Hays Talent Solutions GmbH

12.15

### ROUND TABLE 16

#### Einkauf 4.1: Sind Sie bereit für den nächsten Schritt?

- Welche Herausforderungen ergeben sich für den Einkauf in der Zukunft?
- Entsprechen die Ideen von eSolution-Anbietern diesen Herausforderungen?
- Live-Vergleich der Herausforderungen mit der ZYCUS-Roadmap
- Deep-Dive zur ZYCUS Funktionalität iRequest: Frühe Einbindung des Einkaufs: Systemgestützte Optimierung der Kommunikation zwischen Einkauf und dessen internen Kunden

**Patrick van Osta**, Vice President Sales Europe, Zycus Inc.

**Andreas Rensch-Bergner**, Senior Sales Manager, T-Systems International GmbH

13.00

## Mittagspause und Networking im Rahmen der Fachmesse

13.00

14.15

## Parallele Fachforen

### FACHFORUM 7

#### Monitoring der Supply Chain: Echtzeitdaten und Standards

Moderation: **Dr. Heinz Schäffer**, Leiter IT Einkauf, W&W Service GmbH

#### Social-Media-Monitoring zur Echtzeit-Überwachung der Lieferanten-Compliance

- Warum traditionelle Verfahren zur Überprüfung der Lieferanten-Compliance zu kurz greifen
- Ein skalierbarer Ansatz zur Überprüfung unstrukturierter sozialer Daten in Echtzeit
- Frühzeitiges Erkennen von Risiken in der Supply Chain

**Michael Villwock**, Head of Corp. IT Servicemanagement Procurement/Logistics, Siemens AG

15 Minuten Wechselfpause

### FACHFORUM 8

#### Digitale Transformation: Mehrwert für den Einkauf schaffen

Moderation: **Prof. Dr. Robert Fieten**

#### Digitale Transformation im Einkauf – Automatisierung und die Veränderungen für Mitarbeiter und Führungskräfte!

- Digitale Transformation im Einkauf
- Prozesse, Tools und der Mensch
- Veränderungsmanagement auf allen Ebenen
- Digital Leadership
- Ausblick

**Florian Schröder**, Head of Supply Chain Management – Services & Customer Support RoQ, Bombardier Transportation GmbH

15 Minuten Wechselfpause

### FACHFORUM 9

#### Einkauf und SCM: Der Weg zur digitalen High-Performance-Organisation

Moderation: **Ulrich Gühring**, Head of Purchasing Non Production Material, Alfred Kärcher GmbH & Co. KG

#### Digitale Transformation von Global Procurement bei Melitta

- Unternehmensweite Nutzung von eProcurement als Basis für strategiekonforme Beschaffung im Indirekten Einkauf
- Wie Melitta heute die Catalog Cloud zur Echtzeit-Anbindung und Steuerung von Katalog-, Webshop- und Marktplatzsortimenten nutzt
- Von Spend Analysis bis Guided Procurement – Melittas Roadmap zur digitalen High-Performance-Einkaufsorganisation

**Marc Buschmann**, Head of Supplier Management – Global Procurement, Melitta Business Service Center GmbH & Co. KG

15 Minuten Wechselfpause

15.15

#### Wegbereiter des digitalen Einkaufs in Europa: European e-Procurement-Standards und der BMEcat

- Voraussetzungen für einen erfolgreichen digitalen Einkauf
- Nutzen und Aufbau der European e-Procurement-Standards
- Einbindung und Zukunft des BMEcats

**Prof. emer. Dr.-Ing. Frank-Dieter Dorloff**, Fachgebiet Beschaffung, Logistik und Informationsmanagement, Universität Duisburg-Essen

**Dr. Veit Jahns**, Fachgebiet Beschaffung, Logistik und Informationsmanagement, Universität Duisburg-Essen

#### Nachhaltige Senkung von Prozesskosten im Indirekten Einkauf: Hebel P2P-Prozess-Harmonisierung

- Was leistet ein durchgängiger elektronischer P2P-Prozess?
- Erfolgsfaktoren: Verknüpfung mit strategischen EK-Tools und Anbindung an das ERP-System
- Wie viel Prozesskosten können realistisch eingespart werden?

**Klaus Pause**, Director Corporate Solutions, adidas

#### Mit Process Mining bessere Einkaufsprozesse erzielen

- Process Mining als Teil der globalen Strategie zur Prozessharmonisierung und -verbesserung
- Automatisierung von Prozessen, Reduzierung der Rework-Rate und Durchlaufzeiten
- Erfahrungen mit einer Big-Data-Technologie

**Sandra Kerschbaumer**, Manager Data and Process Mining, Andritz AG

16.00

## Ende der Fachforen

16.00

16.15

## Ende der 9. BME-eLÖSUNGSTAGE 2018

16.15

11.15 – 13.00

## WORKSHOP 8

**Implementierung einer unternehmensspezifischen eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen**

### Zielsetzung

In diesem Workshop wird in Form einer geführten Diskussion das erforderliche Basiswissen zur Erstellung einer unternehmensindividuellen eProcurement-Strategie vermittelt. Die Teilnehmer erhalten praktische Tipps zur Umsetzung von eProcurement-Einführungsprojekten im Bereich indirekter Güter und Leistungen.

### Themen

- Grundlagen eProcurement
- Entwicklung einer eProcurement-Strategie anhand von Beispielen
- Diskussion anhand von Erfahrungen der Workshop-Teilnehmer

**Michael Bertsch**, Inhaber,  
mibecon Michael Bertsch Consulting e.K.

11.15 – 13.00

## WORKSHOP 9

**Vom Erdöl zum Kerosin – erzeugen Sie aus Ihren Daten den Treibstoff, der Ihr Unternehmen voran bringt!**

### Zielsetzung

Daten werden häufig – und ganz zu Recht – als das Öl unserer Zeit bezeichnet. Die Erfahrung zeigt jedoch, schon viele datengetriebene Projekte sind gescheitert – und nicht selten, weil die Datenbasis für fundierte Geschäftsentscheidungen nicht genügt. Anhand unterschiedlicher Fallbeispiele aus dem Einkauf wird aufgezeigt, wie stark die Datenqualität Analysen und damit Geschäftsentscheidungen beeinflusst. Es werden konkrete Techniken und Praxislösungen vorgestellt, die zu einer nachhaltigen Verbesserung der Datenbasis im Einkauf führen.

### Themen

- Bestandsaufnahme – Anforderungsprofile definieren
- Verbesserung der Datenbasis – spezielle Techniken
- Best-Practice-Lösungen

**Sascha Henning**, Senior Business Consultant, BISNODE DEUTSCHLAND GmbH  
**Neil Scammells**, Senior Data Analyst, BISNODE DEUTSCHLAND GmbH  
**Michael Seifert**, Senior Manager Business Consulting,  
BISNODE DEUTSCHLAND GmbH

11.15 – 13.00

## WORKSHOP 10

**SAP S/4HANA und Ariba – hybride Zukunft**

### Zielsetzung

Fest steht: 2025 schließt das Wartungsfenster für die SAP Business Suite und vieler damit verbundener Peripherieprodukte wie z.B. SAP SRM. In den letzten Jahren haben einige Unternehmen hohe Investitionen in den Aufbau komplexer Beschaffungslandschaften basierend auf SAP SRM vorgenommen. Mit SAP S/4HANA steht nun eine Transformation dieser Prozesse zurück in das Backend bevor. SAP bietet jedoch im Wesentlichen den transaktionalen Funktionsumfang innerhalb des Digital Cores an – ein großer Teil, speziell der indirekten Beschaffungsprozesse, soll zukünftig in hybriden Prozessen zwischen SAP S/4HANA und mit SAP Ariba umgesetzt werden.

### Themen

- Public-Cloud-basierte (Teil-)Prozesse als Ergänzung zu SAP S/4HANA – und die Alternativen
- Funktionsumfang im Standard der On-Premise-Lösung – und der Bedarf
- Lieferantenintegration über die Public-Cloud, sowohl für indirekte als auch für direkte Beschaffung

**Thomas Mailänder**, Senior SAP Pre-Sales Consultant,  
T-Systems International GmbH  
**Johannes Schneider**, Portfolio Owner, Sourcing & Procurement,  
T-Systems International GmbH

## Solution Foren

11.15 – 11.35

### SOLUTION FORUM 5

**Erfolgreicher Einkauf im Zeitalter der Digitalisierung – was B2B-Marktplätze leisten können**

- Effiziente Suche nach B2B-Produkten im Internet
- Vergleich von Marktteilnehmern und umfassender Marktüberblick
- Lieferantenakquise 4.0

**Björn Minkmar**, Head of Product and UX,  
Wer liefert was? GmbH

11.45 – 12.05

### SOLUTION FORUM 6

**Wie Amazon Business Ihren Einkauf so einfach gestaltet wie im Privatleben**

- Einfache und effiziente Einkaufsprozesse
- Größte Produktauswahl und attraktive Preise
- Transparenz und Kontrolle über Ausgaben
- Integration mit E-Procurement-Systemen

**Florian Böhme**, Head of Amazon Business,  
Amazon Business

12.15 – 12.35

### SOLUTION FORUM 7

**Geliebt und gehasst seit 20 Jahren: Auktionen im Einkauf**

- Grundlagen von Einkaufsauktionen
- Einbettung von Auktionen in die Beschaffungsstrategie
- Verhandlungsbeispiele aus der Praxis

**Andreas Schwarze**, Vorstand,  
SynerTrade

12.45 – 13.05

### SOLUTION FORUM 8

**Risiken entlang der Supply Chain erkennen und proaktiv handeln – sogar noch vor Eintritt eines Risikoereignisses!**

- Identifikation, Bewertung und Minimierung von Risiken entlang der gesamten Lieferkette
- Effektives und proaktives Supplier Risk Management
- Risikodaten integriert – auch in Echtzeit
- Anbindung an bestehende Business-Systeme
- Innovative On-Premises oder SaaS-Lösung

**Jürgen Lutz**, Bereichsleiter Industrie,  
Geocom Informatik GmbH

13.15 – 13.35

### SOLUTION FORUM 9

**Dienstleistungseinkauf – Beschaffungsprozess, Einkaufsstrategien und Innovationswirkungen**

- Nutzung elektronischer Leistungsverzeichnisse als Masterkataloge zur Bestellung von Dienstleistungen
- Digitale, medienbruchfreie Erfassung des Aufmaßes durch Lieferanten
- Ganzheitlicher Freigabeprozess und Integration in ERP-/CAF-M-Systeme

**Stefan Roggatz**, Geschäftsführer,  
DBT Solution GmbH

13.45 – 14.05

### SOLUTION FORUM 10

**Umsetzung einer globalen Supply Chain Compliance**

- Lieferantenzentrischer Ansatz
- Einbindung aller Geschäftspartner in alle globalen Supply-Chain-Prozesse
- Collaboration & Entwicklung von Lieferanten
- Kritische Erfolgsfaktoren für globale Supply-Chain-Projekte

**René Nies**, Senior Account Executive,  
OpenText Software GmbH Deutschland / DACH

# Specials für Teilnehmer

SPECIAL

**BME**

**JOBSOURCE** LOUNGE

*Für Ihre berufliche  
Entwicklung im Einkauf*

## **BME-Karriereberatung**

Dienstag, 13. März 2018

10.00 – 16.00 Uhr

Sie wollen wissen, wie Ihre nächsten Karriereschritte aussehen könnten?

In der BME-Karriereberatung widmen wir uns in einem **60-minütigen persönlichen Gespräch** Ihren Fragen und Anliegen zu Ihrer Karriere und entwickeln mit Ihnen zusammen die nächsten Schritte.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Für die Anmeldung ist eine vorherige Registrierung auf [www.jobsource.bme.de](http://www.jobsource.bme.de) inkl. Hochladen Ihres aktuellen Lebenslaufs erforderlich. Ihre Anmeldung per E-Mail nimmt Jutta Ohrnberger ([jutta.ohrnberger@bme.de](mailto:jutta.ohrnberger@bme.de)) gerne entgegen.

[www.jobsource.bme.de](http://www.jobsource.bme.de)

SPECIAL



## **Young Professionals SPECIAL**

*Form Your Own Procurement  
and SCM Network!*

### **Business Speed Dating**

Wednesday, March 14, 2018

10.00 – 13.00 hrs

Network with us! The focus of the Business Speed Dating is to interchange and mingle with as many students and Young Professionals as possible.

In 45 minutes you will establish 10–12 new contacts and expand your personal network. Every three minutes you will introduce yourself to a new person, exchange business cards and get to know his or her role in the procurement world. After that, you have the opportunity to continue and intensify conversations started earlier during a joint lunch.

#### **Participation Fee for Students and Young Professionals**

	March 13 <sup>th</sup> –14 <sup>th</sup>	March 14 <sup>th</sup>
Young Professionals (up to the age of 27)	195,- €	95,- €
Students (up to the age of 27) and members of BME student groups	75,- €	25,- €

The student offer applies only in conjunction with a valid student enrollment. Student invoices will only be sent to private addresses. The offer is aimed at buyers. Suppliers and consultants cannot benefit from the special rate.

Please note that the places are limited (first-come first-served principle).

The Young Professionals membership is required.

You can apply for the membership via [www.bme.de/mitgliedschaft](http://www.bme.de/mitgliedschaft)

More information on [www.bme.de/yp-eloesung](http://www.bme.de/yp-eloesung)

# Partner und Aussteller

**Nutzen Sie die Gelegenheit, mit den wichtigsten Dienstleistern und Lieferanten in Kontakt zu treten!**

Das „Who-is-who“ der Dienstleister im E-Procurement-Umfeld präsentiert sich auf den BME-eLÖSUNGSTAGEN 2018! Sowohl kleine und mittelgroße Spezialisten als auch Global Player präsentieren ihre Konzepte und Lösungen für die Optimierung Ihrer Beschaffungsprozesse. Experten der Anbieter stehen Ihnen für einen qualifizierten Austausch im Rahmen der BME-eLÖSUNGSTAGE 2018 gerne zur Verfügung!



**Ihre BME-Ansprechpartnerin:**  
Ilka Schaper  
Tel.: +49 69 30838-152  
E-Mail: ilka.schaper@bme.de

## Exklusiv-Partner

**Die globale Spend Management-Lösung für den direkten und indirekten Einkauf.**

**JAGGAER** bietet die weltweit umfangreichste Source-2-Pay-Lösung. Das Unternehmen betreut mehr als 1.850 Kunden, die mit einem Netzwerk von 3,7 Millionen Lieferanten in 70 Ländern verbunden sind. Internationale Größen aus den Branchen Anlagen- und Maschinenbau, Pharmaindustrie, Automotive, Serienfertigung, Medizintechnik und dem öffentlichen Sektor vertrauen auf die Lösung. JAGGAER verfolgt die Vision des „Digital Procurement“ und bietet dafür innovative Technologien für alle Elemente des modernen Einkaufs. So können viele Informationen wie ERP-, IoT- und externe Daten, insbesondere Risiko-, CSR-, Finanzinformationen, konsolidiert werden. Das Resultat sind nachhaltige Einsparungen sowie schnelle und agile Reaktionen. Im Jahr 2017 fusionierte JAGGAER mit POOL4TOOL und Bravosolution und ist jetzt das weltweit größte unabhängige Spend Management-Unternehmen weltweit.

### JAGGAER

Thomas Dieringer  
Vienna Twin Tower, TB/29.0G  
Wienerbergstraße 11, A-1100 Wien  
Tel.: +43 1 80 490 80-0, Fax: +43 1 80 480 80-99  
E-Mail: office@pool4tool.com, www.jaggaer.com



Wissen, was wichtig ist: Wir versorgen Experten schnell und komfortabel mit genau den Fachinformationen, die relevant für ihren Erfolg sind – in allen Formaten. Dazu zählen gedruckte und elektronische Bücher und Zeitschriften genauso wie Datenbanken und E-Learning-Angebote. Das Besondere: Als einer der führenden Anbieter für Fachinformationen verbinden wir fachliche Beratung mit durchdachten Lösungen für die Beschaffung, Verwaltung und Nutzung von Wissen. Unternehmen profitieren von einem vollständig in die E-Procurement-Umgebung integrierten Beschaffungsprozess. Passend dazu sorgt das Schweizer Mediacenter – als innovatives Wissenscockpit – für Überblick über gedruckte und digitale Fachinformationen und deren einfache, effiziente und sichere Nutzung. Die Unternehmen der **Schweitzer Fachinformationen** beschäftigen derzeit über 600 Mitarbeiter in 25 Städten.

### Schweitzer Fachinformationen

Alexander Gräff  
Elsenheimerstraße 41-43, 80687 München  
Tel.: +49 89 55134-131  
E-Mail: a.graff@schweitzer-online.de, www.schweitzer-online.de



Create your Digital Procurement Workplace with **wescale!** – Als offene Business Integration Plattform ermöglicht es wescale Unternehmen, ihre Digitalisierungsstrategie effektiv in die Tat umzusetzen. Durch die Integration aller einkaufsrelevanten Anwendungen in eine einzige Plattform kann der Einkauf seinen Mitarbeitern einen schnellen, einfachen Zugang zu neuen Tools, Lösungen und innovativen Technologien für strategiekonformes Einkaufen verschaffen, um ihnen den bestmöglichen Digital Procurement Workplace bereitzustellen. wescale kombiniert ein wirkungsvolles Set an Modulen und Features, um den Anwender durch jeden Schritt entlang des Einkaufsprozesses zu begleiten und ihn an allen Stellen mit den nötigen Informationen, Ansprechpartnern und Anwendungen im Sinne der Einkaufsstrategie zu versorgen.

### wescale by WPS Management GmbH

Marcel Kaup  
Voßstraße 33, 10117 Berlin  
Tel.: +49 30 57701555-0, Fax: +49 30 57701555-9  
E-Mail: sales@wescale.com, www.wescale.com



## Gastgeber

Ihr Experte für Softwarelösungen und Services im strategischen Einkauf und im Qualitätsmanagement. Durch den Einsatz der Module

- Lieferantenmanagement (mit Bewertung, Klassifizierung, Datenmanagement, Vertragsmanagement, Zertifikate, Entwicklung und Warengruppenstrategien),
  - e-Sourcing (für den direkten und den indirekten Einkauf),
  - e-Auctions (auch als Full-Service-Projekt) und
  - Collaboration (Aktivitätenmanagement und Workflows für Einkauf und Qualitätsmanagement)
- optimieren unsere Kunden eigene Prozesse und erzielen nachweisbar bessere Ergebnisse und höchste Compliance. Das vielfach ausgezeichnete, ERP-integrierbare Lieferantenportal kann kundenspezifisch flexibel angepasst und als SaaS oder on-premise betrieben werden. Referenzkunden: BMW, Brose, MAGNA, Münchener Rück, Stadtwerke München, VOITH

### Allocation Network GmbH

Bernhard Soltmann  
Arabellastraße 17, 81925 München  
Tel.: +49 89 278257-0, Fax: +49 89 278257-399  
E-Mail: vertrieb@allocation.net, www.allocation.net



1999 gegründet, hat sich **Mercateo** als B2B-Experte etabliert. Seit dem Jahr 2000 betreibt Mercateo die führende europäische B2B-Beschaffungsplattform auf mercateo.com. Die Plattform optimiert den Bestellprozess entsprechend der jeweiligen Unternehmensgröße und bietet zugeschnittene Prozess- und Integrationslösungen. Die Bestellung kann über verschiedene Wege erfolgen: vom mehrbenutzerfähigen Webzugang bis hin zur SAP-Vollintegration. Mit der B2B-Vernetzungsplattform unite.eu, die sich neutral zwischen Anbietern und Einkäufern positioniert, führte Mercateo im Frühjahr 2017 ein weiteres Angebot für Geschäftskunden ein. Hier stehen Beziehungen zwischen den Teilnehmern und Kooperation im Mittelpunkt. Neben Deutschland ist Mercateo in 13 europäischen Ländern aktiv und beschäftigt 500 Mitarbeiter.

### Mercateo AG

Heike Kleine  
Museums-gasse 4-5, 06366 Köthen  
Tel.: +49 3496 512-197, Fax: +49 3496 512-311  
E-Mail: heike.kleine@mercateo.com, www.mercateo.com/corporate



# Partner und Aussteller

## Partner

**2bits** erstellt zukunftsweisende Lösungen im SAP-basierten Einkauf. Intelligent, effizient und benutzerfreundlich. Unser ganzheitlicher Beratungsansatz kombiniert Prozess-, Technologie- und Integrations-Know-How mit Eigenprodukten und einer agilen Projektmethodik. Kunden profitieren von effizienten Einführungsprojekten, durchgängiger Betreuung und zuverlässigem Support. Ebenso von einer einzigartigen Performance ihrer individuellen Procurement-Lösung – eben von der 2bits „Procurement Excellence“.

### 2bits GmbH

Jürgen Ruge  
Ansbachstraße 32a, 74889 Sinsheim  
Tel.: +49 7261 68190-0, Fax: +49 7261 68190-50  
E-Mail: info@2bits.de, www.2bits.de



Die **AFI Solutions GmbH** ist führender Hersteller von Software zur Optimierung von papierlosen Dokumentenprozessen rund um SAP®. Die Software-AddOns der AFI stehen für Transparenz, Prozessbeschleunigung und Kosteneinsparung in den Bereichen Einkauf, Finanzbuchhaltung und Vertrieb.

### AFI Solutions GmbH

Herr Frank Buri  
Sigmaringer Straße 109, 70567 Stuttgart  
Tel.: +49 711 72842-100, Fax: +49 711 72842-4884  
E-Mail: info@afi-solutions.com, www.afi-solutions.com



**Amazon Business** ist ein Online-Marktplatz für B2B-Einkäufe in Deutschland, den Unternehmen jeder Größe kostenlos nutzen können. Neben der Riesenauswahl, den niedrigen Preisen und dem gewohnten Komfort von Amazon.de bietet Amazon Business besondere Beschaffungsfunktionen für Unternehmen wie Kauf auf Rechnung, Business Prime-Versand, ausgewiesene Umsatzsteuer, Konten für mehrere Nutzer, die Abbildung interner Genehmigungsprozesse, aufschlussreiche Ausgabenanalysen und vieles mehr.

### Amazon Business

Karin Löhner  
Marcel-Breuer-Straße 12, 80807 München  
Tel.: +49 89 35803 2467  
E-Mail: kloehr@amazon.de, www.amazon.de/business



**amc** – Die amc Group ist eine Einkaufsberatung mit eigener Procurement Academy sowie Personalservices. Mit unserem ganzheitlichen Beratungsansatz unterstützen wir unsere Kunden bei der Transformation Ihres Einkaufs & Supply Chain. Gemeinsam machen wir Ihren Einkauf und Ihre Supply Chain fit für die Zukunft sowie das Zeitalter der Industrie 4.0 und Digitalisierung.

### a.m.consult GmbH

Joachim v. Lüninck  
Carl-Benz-Ring 20, 53859 Niederkassel/Mondorf  
Tel.: +49 228 76381-0, Fax: +49 228 76381-9  
E-Mail: office@amc-group.de, www.amc-group.de



**apsolut** (advanced processes and solutions), langjähriger Partner der SAP AG für SAP SRM und Global Strategic Service Partner von Ariba, hat sich im Bereich der SAP-Produkte auf die Optimierung von Geschäftsprozessen für den strategischen und operativen Einkauf fokussiert. Mit einem optimalen Mix aus Prozess-, klassischem IT- und Applikationsverständnis entwickelt apsolut Cloud- und OnPremise-Lösungen und ist für seine Kunden ein verlässlicher Navigator durch die digitale Transformation.

### apsolut GmbH

Michael Seehrich  
Nikolaus-Dürkopp-Straße 2 B, 33602 Bielefeld  
Tel.: +49 521 163909-0, Fax: +49 521 44810409  
E-Mail: info@ap-solut.com, www.ap-solut.com



**Asapio** ist als SAP Partner spezialisiert auf die SAP® Beschaffungslösungen sowie führend in der Anbindung von Cloud Plattformen an SAP Systeme. Bei unseren nationalen und internationalen Kunden implementieren wir SAP S/4 HANA Sourcing & Procurement, SAP SRM und MM. Über den ASAPIO Cloud Integrator binden wir Cloud Lösungen wie SAP Ariba, Fieldglass u.a. lückenlos an die SAP ERP und S/4 HANA Systeme unserer Kunden an. Die Implementierung von SAP Fiori/Mobile Solutions und Lösungen zum Thema Katalogmanagement runden unser Angebotsspektrum ab.

### Asapio GmbH & Co. KG

Lothar Steinrücken  
Agnes-Pockels-Bogen 1, 80992 München  
Tel.: +49 89 4520 744 0  
E-Mail: lothar.steinruecken@asapio.com, www.asapio.com



**Basware** ist Anbieter einer vernetzten Source-to-Pay-Lösung und innovativen Finanzservices. Über das weltweit größte offene Handels- und Finanznetzwerk können sich Unternehmen jeder Größe einfach verbinden, um organisationsübergreifende Prozesse vom Einkauf bis zur Bezahlung effizient abzuwickeln. Mit ganzheitlichem Source-to-Pay treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen informierter, erreichen Sie finanzielle Agilität und setzen Umlaufkapital frei, das in der Supply Chain gebunden ist.

### Basware GmbH

Jens Burmester  
Roßstraße 96, 40476 Düsseldorf  
Tel.: +49 89 427 437 400  
E-Mail: infode@basware.com, www.basware.de



**BeNeering** ist SAP Silver Partner und bietet mit der Catalog Cloud Suite eine tief in SAP integrierte Einkaufslösung. Der Anwender kann interne Kataloge, Marktplätze und Web Shops in einer modernen Oberfläche intelligent durchsuchen und wird bei Bedarf automatisch durch Web Formulare und Ausschreibungsprozesse (RFX) geführt. Einkauf und Lieferanten werden über Digital Cloud 4.0 effizient vernetzt und Geschäftsprozesse maximal optimiert. Die globale Implementierung in Konzernen sowie mittelständischen Unternehmen spricht für Erfolg und Akzeptanz.

### BeNeering GmbH

Christoph Moll  
Kirchhellener Allee 53, 46282 Dorsten  
Tel.: +49 2858 5959-000  
E-Mail: vertrieb@beneering.com, www.beneering.com



**Bisnode** ist ein führender europäischer Anbieter im Bereich Daten & Analytics. Wir unterstützen Unternehmen dabei, Kunden zu finden und über den gesamten Kundenlebenszyklus zu managen. Dies tun wir, indem wir wegweisend Daten in Smart Data überführen, um unseren Kunden smarte Entscheidungen zu ermöglichen. Wir beschäftigen 2.100 Mitarbeiter in 18 Ländern, unser Hauptsitz ist in Stockholm, Schweden.

### BISNODE DEUTSCHLAND GmbH

Michael Seifert  
Robert-Bosch-Straße 11, 64293 Darmstadt  
Tel.: +49 6151 380-555, Fax: +49 6151 380-360  
E-Mail: sales.de@bisnode.de, www.bisnode.de



**BravoSolution** ist ein global führender Anbieter für strategische und operative Einkaufslösungen. Mit unserer Technologie erhöhen Unternehmen die Effizienz ihrer Einkaufsprozesse und schaffen den Sprung in den Einkauf 4.0. Die integrierte Beschaffungs-Plattform BravoAdvantage bietet Funktionalitäten für Savings- und Spendanalyse, Ausschreibungen, Auktionen, Vertrags- und Lieferantenmanagement sowie Katalog-, Bestell- und Rechnungsmanagement. Rund 650 Unternehmen in mehr als 70 Ländern setzen auf BravoSolution und die Expertise unserer Mitarbeiter. BravoSolution ist jetzt JAGGAER, das weltweit größte unabhängige Spend Management-Unternehmen. Lernen Sie uns jetzt am Stand 30 kennen.

### BravoSolution GmbH

Dr. Christoph Streng  
Otto Brunner Straße 41, 82008 Unterhaching bei München  
Tel.: +49 89 121 93 35-0, Fax: +49 89 121 93 35-55  
E-Mail: kontakt@bravosolution.com, www.bravosolution.com



# Partner und Aussteller

**Celonis** ist der weltweit führende Anbieter von Process Mining. Die innovative Big-Data-Technologie nutzt die digitalen Spuren, die jede IT-gestützte Transaktion im Unternehmen hinterlässt und visualisiert die tatsächlich ablaufende Prozesskette in Echtzeit. Die entstehende Transparenz befähigt Kunden in mittlerweile über 25 Ländern, die eigenen Geschäftsprozesse zu analysieren und deren Effizienz zu maximieren. Neben dem Headquarter in München betreibt Celonis Büros in den USA und den Niederlanden.

## Celonis SE

Georg Wesinger  
Theresienstraße 6, 80333 München  
Tel.: +49 172 5461389, Fax: +49 89 416159679  
E-Mail: g.wesinger@celonis.com, www.celonis.com

celonis

**CREACTIVES** ist Hersteller von innovativen Software-Systemen und auf die Senkung von Einkaufskosten durch den Einsatz semantischer und ontologischer System-Techniken spezialisiert. Die Lösungen sind hoch effizient und schaffen sehr schnell eine nie dagewesene Datentransparenz. So können kurzfristig signifikante Einsparungen realisiert und professionell Prozesse verändert werden. Die Produkte Total Spending Visibility (TSV = Spend-Analyse) und das Technical Attribute Management (TAM = Masterdatenmanagement) sind etablierte „Best-of-Breed“ Werkzeuge für die automatisierte Analyse von Finanz- und Einkaufsdaten.

## CREACTIVES GmbH

Andreas Held  
Greschbachstraße 19, 76229 Karlsruhe  
Tel.: +49 721 96146420  
E-Mail: andreas.held@creactives.com, www.creactives.com

creactives  
INNOVATIVE SEMANTIC APPLICATIONS

**curecomp**, mit der Lösung clevercure, bietet 100% Premium SRM für Premium Kunden. Gegründet 1996 haben wir seit Jahren eine klare Ausrichtung auf die Optimierung und Digitalisierung des SRM Prozesses zwischen unseren Kunden und deren Lieferanten. In unserer Standardlösung clevercure steckt das Know-how aus zahlreichen Kundenprojekten. Unsere Kunden setzen auf 100% Prozessintegration in der strategischen und operativen Lieferantenbeziehung. Partnerschaftliche Projektarbeit, kurze Umsetzungszeiten und Projekte zum Fixpreis geben unseren Kunden Sicherheit und einen raschen Return der Investition.

## curecomp Software Services GmbH

Bruno Bischinger  
Industriezeile 35 „Neue Werft“, A-4020 Linz  
Tel.: +43 664 8219300, Fax: +43 732 9015-5579  
E-Mail: b.bischinger@curecomp.com, www.curecomp.com

curecomp  
the SRM company

**DBT Solution** bietet Kunden Best Practices zur Optimierung sämtlicher Geschäftsprozesse entlang der Supply Chain. Unser Portfolio besteht aus E-Tools für E-Procurement, E-Commerce, Vertragsmanagement und Rechnungsprüfung. Unsere erfahrenen Berater durchleuchten Ihre Unternehmensprozesse und wählen die für Ihre Bedarfe passenden Ansätze, Systeme und Lösungen. DBT Solution hat Niederlassungen in Deutschland und Österreich.

## DBT Solution GmbH

Stefan Roggatz  
Franz-Ehrlich-Straße 12, 12489 Berlin  
Tel.: +49 30 311 69 89-250  
E-Mail: office@dbt-solution.com, www.dbt-solution.com

DBTsolution  
DIGITAL BUSINESS TRANSFORMATION

Die **Deutsche Business Consulting** ist eine führende Unternehmensberatung für SAP Procurement IT. Als Experte für Einkaufssysteme und SAP Beratung konzipieren, implementieren und optimieren wir die SAP Einkaufsmodule SAP SRM, SLC, Ariba, MM, BW, Analytics Cloud, S/4 HANA. Schulung, Trainings und Support runden das Profil ab. Wir unterstützen Sie ebenso beim Projekt- und Change-Management. Des Weiteren beraten wir sie gerne bei Ihrer eProcurement-Produktauswahl, auch für Non-SAP-Produkte.

## Deutsche Business Consulting GmbH

Dagmar Müller-Funk  
Du Pont-Straße 6, 61352 Bad Homburg v.d. Höhe  
Tel.: +49 6172 850 10-68, Fax: +49 6172 850 10-30  
E-Mail: vertrieb@deutsche-bc.com, www.deutsche-bc.com

Deutsche  
Business Consulting

**Geocom Informatik GmbH** bietet eine neue Generation von Lösungen für ein effektives und vorausschauendes Supplier Risk Management. Diese können als on-premise oder SaaS Lösungen an Kundenanforderungen angepasst und mit Stammdaten aus ERP-Systemen integriert werden. Sie bieten die Möglichkeit, Risiken innerhalb der Lieferkette zu visualisieren, analysieren, adressieren und bewerten sowie Gegenmaßnahmen proaktiv und reaktiv, unter Berücksichtigung von Echtzeitdaten, abzuleiten.

## Geocom Informatik GmbH

Jürgen Lutz  
Ringstraße 7, 85402 Kranzberg  
Tel.: +49 89 207 005 4500, Fax: +49 89 244 497 28  
E-Mail: j.lutz@geocom-informatik.de, www.geocom-informatik.de

geocom

**Hays Talent Solutions** gehört zu den weltweit führenden Workforce Management Anbietern und bietet seinen Kunden passgenaue und individuelle Lösungen zur Optimierung ihrer Personalströme. Mit unserem umfangreichen Serviceportfolio unterstützen wir Sie bei der Rekrutierung von Festangestellten sowie der Beschaffung und dem Management von externen Ressourcen im Rahmen der Zeitarbeit oder der Dienstleistung. Technische Unterstützung bietet unser webbasiertes Vendor Management System 3 Story Software.

## Hays Talent Solutions GmbH

Alessandro Micciché, Product Owner  
Willy-Brandt-Platz 1-3, 68161 Mannheim  
Tel.: +49 621 1788 1786, Fax: +49 621 1788 1299  
E-Mail: alessandro.micciche@hays.de, www.haystalentsolutions.com

HAYS  
Talent Solutions  
Intelligent Workforce  
Management

**IntegrityNext** – Nachhaltigkeit und Compliance von Lieferanten. Die IntegrityNext Plattform überprüft schnell und einfach alle Ihre Lieferanten hinsichtlich Compliance mit den wesentlichen Nachhaltigkeitsstandards. Sie bestimmen lediglich, welche Lieferanten geprüft werden sollen. Die IntegrityNext Plattform holt automatisch die Selbstauskünfte Ihrer Lieferanten ein und überwacht die sozialen Medien bezüglich Reputationsrisiken und Compliance-Verstößen Ihrer Lieferanten – und das in Echtzeit.

## Integrity Next GmbH

Martin Berr-Sorokin  
Tumblingerstraße 26, 80337 München  
Tel.: +49 89 4185-1990  
E-Mail: contact@integritynext.com, www.integritynext.com

INTEGRITY  
NEXT

**Ivalua** ist ein weltweiter Anbieter von Spend-Management-Lösungen und liegt an führender Position im Gartner Magic Quadrant 2015 für Business Intelligence und Analytics-Plattformen. Die Cloud-basierte Software von Ivalua wird von Beschaffungs- und Finanzabteilungen von großen, internationalen Unternehmen genutzt. Mehr als 500.000 Nutzer und Millionen Zulieferer aus mehr als 70 Ländern melden sich täglich auf der Ivalua-Plattform an. Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Website [www.ivalua.com](http://www.ivalua.com) oder schicken Sie eine E-Mail an [info@ivalua.com](mailto:info@ivalua.com).

## Ivalua SAS

Schumannstraße 27, 60325 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 69 5050 2726-2, Fax: +33 16907 05-89  
E-Mail: info@ivalua.com, www.ivalua.com

ivalua

Was dem Einkauf bisher fehlte: Eine Lösung, die alle operativen Abläufe automatisiert und die Zeit verschafft, sich auf die wertschöpfenden Tätigkeiten zu konzentrieren! Die innovative **Netfira**-Lösung bietet dies. Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Lieferavisen, Rechnungen und andere Belege sowie Anhänge werden mit Netfira digital übertragen, geprüft und automatisch erfasst. Die Lieferantenanbindung erfolgt in Minutenschnelle – einfach per App und mittels künstlicher Intelligenz! Netfira bietet den schnellen Einstieg in unternehmensübergreifende digitalisierte Belegflüsse und in den Einkauf der Zukunft!

## Netfira GmbH

Reinald Schneller  
Altrottstraße 31, 69190 Walldorf  
Tel.: +49 6227 381128, Fax: +49 6227 381200  
E-Mail: info@netfira.com, www.netfira.de

NETFIRA

## Akku leer? Kein Problem!

Sie finden zwei kostenfreie Ladestationen für Ihr Smartphone am Stand der Netfira GmbH und am BME-Stand.

Mit freundlicher Unterstützung von

NETFIRA



# Partner und Aussteller

Die **NEWTRON GmbH** ist führender Anbieter von webbasierten Lösungen zur Optimierung der Geschäftsbeziehungen zwischen Lieferanten und einkaufenden Unternehmen. Bereits mehr als 1.000 einkaufende Unternehmen und 80.000 Lieferanten weltweit vertrauen 24/7 auf unsere Lösungen. Aus einer Hand bietet NEWTRON ein Portfolio von eProcurement, eSourcing, SRM, EDI und Services, wie Customer Service und Consulting an.

## NEWTRON GmbH

Abteilung Marketing/PR

Budapester Straße 3-5, 01069 Dresden

Tel.: +49 40 3680 787 01

E-Mail: [marketing@newtron.ag](mailto:marketing@newtron.ag), [www.newtron.ag](http://www.newtron.ag)



**Onventis** vernetzt B2B-Geschäftsprozesse von Einkäufern und Lieferanten – einfach und sicher. Seit der Gründung im Jahr 2000 hat sich der Cloud-Pionier Onventis mit seiner modularen E-Procurement-Plattform auf ganzheitliche Einkaufsprozesse spezialisiert. Weltweit wickeln über 300.000 registrierte Nutzer über 5 Milliarden Euro Transaktionsvolumen über die Onventis Cloud Procurement Plattform ab. Die Plattform ist mit den BME-Gütesiegeln „Supplier Relationship Management“ und „Mobile Procurement“ ausgezeichnet.

## Onventis GmbH

Mireille Röver

Gropiusplatz 10, 70563 Stuttgart

Tel.: +49 711 686875-75, Fax: +49 711 686875-10

E-Mail: [m.roever@onventis.de](mailto:m.roever@onventis.de), [www.onventis.de](http://www.onventis.de)



**OpenText Business Network** steht für ein Lösungspaket innerhalb von Enterprise Information Management (EIM), das den effizienten, sicheren und gesetzeskonformen Datenaustausch innerhalb und außerhalb von Unternehmen ermöglicht. Die cloud-basierte B2B-Integrationslösung umfasst den elektronischen Datenaustausch (EDI), bietet aber auch Möglichkeiten im Bereich supplier onboarding, Supply Chain Automatisierung und Analytics. Weit über 600.000 Unternehmen sind an das OpenText Trading Grid Netz angeschlossen.

## Open Text Software GmbH

Simone Peter

Werner-von-Siemens-Ring 20, 85630 Grasbrunn

Tel.: +49 89 4629-1111

E-Mail: [speter@opentext.com](mailto:speter@opentext.com), [www.opentext.de](http://www.opentext.de)



**Orpheus** ist ein führender Anbieter von „Procurement Intelligence“-Lösungen im strategischen Einkauf:

– Software für Einkaufscontrolling und BigData-Analysen

– KI-basierte Algorithmen zur Verbesserung und Harmonisierung von Einkaufsdaten

– Software für Maßnahmen-Management und -Controlling im Strategischen Einkauf

– KI-basierte Potenzialanalytik über automatisierte Analyse-BOTs (RoBOTs)

Orpheus Software lässt sich in jede Systemumgebung (z.B. SAP oder Microsoft) integrieren und befähigt dazu, deutlich mehr Einsparpotenziale zu erkennen und auszuschöpfen.

## Orpheus GmbH

Uwe Boller

Gleißbühlstraße 2, 90402 Nürnberg

Tel.: +49 911 14 69 13 41, Fax: +49 911 881 941 043

E-Mail: [info@orpheus-it.com](mailto:info@orpheus-it.com), [www.orpheus-it.com](http://www.orpheus-it.com)



Mit unseren Dienstleistungen schaffen wir maßgeschneiderte Lösungen, die echte Mehrwerte für unsere Kunden generieren, z.B. ausschreiben24.com. Unser Team aus erfahrenen Experten arbeitet Seite an Seite mit unseren Kunden, um gemeinsam die Ziele in konkrete Anforderungen zu überführen. Mit der Energie von rund 500 Mitarbeitern und unserem breit zertifizierten Businessportfolio schaffen wir dabei nicht nur einzigartige Ergebnisse, sondern gleichzeitig das gute Gefühl beim richtigen Partner zu sein.

## prego services GmbH

Heinz Pecis

Neugrabenweg 4, 66123 Saarbrücken

Tel.: +49 681 95943-1270, Fax: +49 681 95943-1212

E-Mail: [heinz.pecis@prego-services.de](mailto:heinz.pecis@prego-services.de), [www.prego-services.de](http://www.prego-services.de)



Die **Relicense AG** ist fokussiert auf den B2B-Transfer von Microsoft-Volumenlizenzen in Europa. Kauf- und Weiterverkäufe erfüllen dabei alle Bedingungen, welche in gesetzlichen Bestimmungen und Rechtsprechungen definiert sind. Nicht ohne Grund durchlaufen Lizenztransfers der Relicense AG seit Unternehmensgründung im Jahre 2008 in Europa Software-Audits ohne Beanstandungen. Das Management-Team verfügt über jahrzehntelange Erfahrung in IT, IT-Infrastruktur und Second-Hand-Software.

## Relicense AG

Alfred Girr

Carl-Benz-Straße 5, 82266 Inning am Ammersee

Tel.: +49 176 313 126 19, Fax: +49 8143 991466-59

E-Mail: [alfred.girr@relicense-ag.com](mailto:alfred.girr@relicense-ag.com), [www.relicense.eu](http://www.relicense.eu)



**riskmethods** bietet Unternehmen eine ganzheitliche Supply Chain Risk Management Lösung an, um Risiken in der Lieferkette zu identifizieren, das Schadensausmaß zu bewerten und geeignete Maßnahmen einzuleiten. Gefährdungspotenziale werden frühzeitig erkannt, sodass die Lieferfähigkeit erhalten, Compliance sichergestellt und das Unternehmensimage nicht gefährdet wird. Die in Deutschland entwickelte SaaS-Lösung kombiniert modernste Technologie mit einer innovativen Bereitstellung von Risiko-Intelligenz zu einem führenden Standard im Supply Chain Risk Management.

## riskmethods GmbH

Heiko Schwarz

Orleansstraße 4, 81669 München

Tel.: +49 89 9901 648-0, Fax: +49 89 9901 648-10

E-Mail: [info@riskmethods.net](mailto:info@riskmethods.net), [www.riskmethods.net](http://www.riskmethods.net)



Mit den integrierten **SAP®** und **SAP Ariba®**-Lösungen schaffen Sie nahtlose Abläufe und erreichen ambitionierte Einsparziele. Neben den on-premise Lösungen von SAP bietet SAP Ariba eine Fullsuite Lösung in der Cloud an, die Ihnen den digitalen Austausch von Bestellungen und Rechnungen über das Ariba Network ermöglicht. Neben indirektem, strategischem und operativem Einkauf, hat sich SAP Ariba im Bereich des direkten Materials und SCM Prozessen etabliert. Cash Management Lösungen komplementieren unser Portfolio.

## SAP Deutschland SE & Co. KG

Sofia Tadil

Hasso-Plattner-Ring 7, 69190 Walldorf

Tel.: +49 6227 7 54197

E-Mail: [sofia.tadil@sap.com](mailto:sofia.tadil@sap.com), [www.ariba.com](http://www.ariba.com)



**SIMENO** ist ein global tätiger e-Procurement Spezialist mit Sitz in Basel (Schweiz) und Niederlassungen in Deutschland und den USA. Wir produzieren und vertreiben elektronische Einkaufslösungen, die im Einkaufsalltag einen maximalen Mehrwert in Bezug auf Benutzerfreundlichkeit, Geschwindigkeit und Qualität bringen. Abgerundet wird dieses Angebot mit kompletteren Dienstleistungen in der Beratung und im Projektmanagement. Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer neuen Website [www.simeno.com](http://www.simeno.com).

## Simeno Deutschland GmbH

Jörg Köster

Bahnhofstraße 8, 30159 Hannover

Tel.: +49 511 93 639 423, Fax: +49 511 93 639 300

E-Mail: [info@simeno.com](mailto:info@simeno.com), [www.simeno.com](http://www.simeno.com)



Mit mehr als 650 Kunden weltweit ist **SynerTrade** einer der weltweit führenden Anbieter für digitale Beschaffungslösungen. Die cloudbasierte Plattform Accelerate ist eine vollständige eProcurement-Suite, mit der jährlich mehr als 500 Mrd. € Spend verwaltet werden und verbessert die Leistung von Klienten wie Bosch, Deka Bank, Lindt, Lufthansa, Sanofi, Sandvik, Total etc. Mit 18 Standorten weltweit und mehr als 250 Mitarbeitern bietet SynerTrade echte Expertise, um Beschaffungsprozesse zu optimieren.

## SynerTrade SES AG

Andreas Schwarze

Bunzlauer Straße 7, 80992 München

Tel.: +49 89 1228722-0, Fax: +49 89 1228722-99

E-Mail: [info@synertrade.com](mailto:info@synertrade.com), [www.synertrade.com](http://www.synertrade.com)



# Partner und Aussteller

Die **T-Systems** bietet hervorragendes Know-How in der Optimierung von Einkaufsprozessen und -systemen. Dabei steht die Realisierung von vollintegrierten IT-Lösungen über die gesamte Prozesskette von Source-to-Pay unter Berücksichtigung der jeweiligen Kundensituation im Vordergrund. T-Systems informiert an der T-Systems Besprechungsinself (G5) über SAP S4HANA- und ARIBA-basierte Lösungen und präsentiert die Cloud-basierte Source-to-Pay Plattform von ZYCUS auf dem gemeinsamen Partnerstand (G2).

## T-Systems International GmbH

Sibylle Becker  
Hahnstraße 43d, 60528 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 69 20060-0  
E-Mail: sibylle.becker@t-systems.com, www.t-systems.de



„Wer liefert was“ ist der führende B2B-Marktplatz in der DACH-Region. Als meistbesuchte Internetplattform für den professionellen Einkauf bietet wlv Zugriff auf Millionen von Produkten und Dienstleistungen im B2B-Segment. Auf wlv treffen monatlich 1,3 Millionen Einkäufer auf rund 560.000 Lieferanten, Hersteller, Händler und Dienstleister. Die präzise Suche liefert Einkäufern verlässliche Informationen zu Unternehmen und deren Produktportfolios – inklusive Kontaktdaten. Das Angebot von wlv ist für Einkäufer und als Standardprofil für Inserenten kostenfrei.

## Wer liefert was? GmbH

Carsten Brandt  
ABC-Straße 21, 20354 Hamburg  
Tel.: +49 40 254 40-131, Fax: +49 40 254 40-99131  
E-Mail: carsten.brandt@wlv.de, www.wlv.de



Die **xft GmbH** ist ein stetig wachsendes SAP-Partnerunternehmen, das auf die Optimierung und Integration von Geschäftsprozessen in SAP spezialisiert ist. Mit den Einkaufslösungen von xft kann der gesamte Beschaffungsprozess in SAP abgebildet werden – von der Bedarfsmeldung bis zur Abrechnung inkl. Freigabesteuerung und Terminmanagement. Alle anfallenden Informationen, z.B. Dokumente, E-Mails oder elektronische Belege, werden dabei an einer zentralen Stelle hinterlegt und in den Prozess eingebunden.

## xft GmbH

Volker Kohlstetter  
Altrottstraße 31, 69190 Walldorf  
Tel.: +49 6227 54555-0, Fax: +49 6227 54555-44  
E-Mail: vertrieb@xft.com, www.xft.com



**Zycus** ist ein führender, global agierender Anbieter einer integrierten Source-to-Pay-Suite. Das Produktportfolio umfasst cloud-basierte Anwendungen für die strategischen und operativen Aspekte der Beschaffung, und enthält Module für eCatalog, eOrdering, eInvoicing, Spend-Analyse, eSourcing, Vertragsmanagement, Lieferantenmanagement, Savings-Management, Projektmanagement. Die Lösungen werden von Zycus und T-Systems auf dem gemeinsamen Partnerstand G2 präsentiert.

## Zycus Inc

Patrick Van Osta  
Kajaine House, 57-67 High Street, Edgware Middlesex HA8 7DD, United Kingdom  
Tel.: +44 7538 847 778  
E-Mail: europe@zycus.com, www.zycus.com



## Aussteller

**11A** ist die webbasierte ERP-Lösung (Vendor Management System) zur Steuerung und Auswertung Ihrer Fremdpersonalprozesse. 100% Transparenz, 100% Effizienz und 100% Rechtssicherheit nach AÜG-Zeitarbeit. Senken Sie massiv Ihre Verwaltungskosten durch papierlose Zeitwirtschaft, Abrechnung und Controlling.

## 11A. HR VENDOR MANAGEMENT SYSTEM by IMPACT Service GmbH

Sebastian Steinkönig  
O 4, 4, 68161 Mannheim  
Tel.: +49 621 2999 76 55, Fax: +49 621 2999 76 56  
E-Mail: sebastian.steinkoenig@dein11a.de, www.dein11a.de



Die **A. Stein'sche Buchhandlung** gehört mit ihrer 300jährigen Geschichte zu den modernsten und traditionsreichsten Buchhandlungen in Deutschland und ist einer der führenden Dienstleister im Bereich der elektronischen Medienbeschaffung. Wir unterstützen Sie bei jeder Art von Anbindung. Sprechen Sie uns an!

## A. Stein'sche Buchhandlung GmbH

Ihr Generalist unter den Medienspezialisten – seit 1713  
Corporate – Öffentliche Hand – Academic – Medical – Education – Verlagsservices – Seminare  
Alexander Stein  
Steinerstraße 10, 59457 Werl  
Tel.: +49 2922 9500-120, Fax: +49 2922 9500-111  
E-Mail: alexander.stein@buchversand-stein.de, www.buchversand-stein.de



easyRFX der **Abocon GmbH** ist eine branchenunabhängige Plattform zur Durchführung von Ausschreibungen und Einkaufsauktionen. Wir bieten für unterschiedliche Firmen/Branchen eine gemeinsame Technologiebasis, bei der sich alle Einkaufsprozesse (RFI, RFP, RFQ) schneller und flexibler abwickeln lassen.

## Abocon GmbH

Robert Kamping  
Poststraße 19, 21614 Buxtehude  
Tel.: +49 4161 99 50 30, Fax: +49 4161 99 45 929  
E-Mail: service@abocon.com, www.abocon.com



**Acantis** stellt als unabhängige Einkaufsberatung die Umsetzung innovativer Beschaffungsstrategien sicher: Von der Optimierung von Einkaufsprozessen über die Auswahl und Implementierung von eProcurement-Lösungen bis zur Stellung erfahrener Experten als Interims-Ressourcen oder für den Anwendersupport.

## ACANTIS GmbH

Mario Wissel  
Eisenlohrstraße 31, 76135 Karlsruhe  
Tel.: +49 721 60909051  
E-Mail: mario.wissel@acantis.de, www.acantis.de



SICO: intelligentes EDI. Das Produkt der **actina-interchange AG** ermöglicht allen Unternehmen – unabhängig von der eingesetzten Warenwirtschaft – Dokumente per EDI auszutauschen. SICO steht für Simple COmmunication. Einfache Prozessoptimierung mit Ihren Partnern; ohne Ihre IT auf den Kopf zu stellen.

## actina-interchange AG

Angela Kästner  
Heidelberger Straße 64a, 12435 Berlin  
Tel.: +49 30 44 68 51-0, Fax: +49 30 44 68 51-15  
E-Mail: sico@interchange.de, www.interchange.de



**AgileOne's** consultative approach delivers cost savings, risk mitigation, vendor management, industry best practices, and access to the best talent. By streamlining all components of contingent and permanent labour, AgileOne manages the complexities of today's global workforce.

## ACT•1 Group - Agile•1 Germany GmbH

Schwarzwaldstraße 139, 76532 Baden-Baden  
Tel.: +49 7221 920 350  
E-Mail: info@agile1.de, www.agile1.de



# Partner und Aussteller

Als internationaler Finanzdienstleister im B2B-Bereich betreut **AirPlus International** branchenübergreifend über 49.000 Kunden weltweit. Das Procurement-Portfolio von AirPlus bietet innovative Bezahl-, Abrechnungs- und Auswertungslösungen, die auf die besonderen Bedürfnisse des Beschaffungsmanagements zugeschnitten sind.

## Lufthansa AirPlus Servicekarten GmbH

Kai-Uwe Klement  
Dornhofstraße 10, 63263 Neu-Isenburg  
Tel.: +49 6102 204-1320, Fax: +49 6102 204-2710  
E-Mail: p-card@airplus.com, www.airplus.com



Mit einem Leistungsspektrum rund um das Thema Mobilität ist die **beka** seit über 90 Jahren ein verlässlicher Partner für Kunden in ganz Deutschland. Im Fokus stehen Angebote zu Zentraleinkauf, Prozess- und Kostenoptimierung und Weiterbildung, ein Produktmarktplatz sowie zahlreiche Publikationen.

## beka GmbH

Alexander Rausch  
Von-Werth-Straße 37, 50670 Köln  
Tel.: +49 221 951449-24, Fax: +49 221 951449-20  
E-Mail: bekaprocur@beka.de, www.beka.de



**Bureau van Dijk** unterstützt Experten in Einkauf und Supply Chain Management dabei, Risiken im Umgang mit Lieferanten und Dienstleistern effektiv zu managen:

- Informationen zu über 275 Millionen Unternehmen weltweit
  - Detailinformationen zu Unternehmensverflechtungen und Finanzen
  - Lieferantenauswahl und -bewertung
  - Management von Sanktions- und Reputationsrisiken
- Bureau van Dijk ist ein Tochterunternehmen von Moody's Analytics.

## Bureau van Dijk – A Moody's Analytics Company

Carolin Schmunk  
Hanauer Landstraße 175-179, 60314 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 69 963665-41, Fax: +49 69 963665-50  
E-Mail: carolin.schmunk@bvinfo.com, www.bvinfo.com



**BUREAU VAN DIJK**

A Moody's Analytics Company

**C2FO** ist der größte Working-Capital-Marktplatz der Welt. Unternehmen weltweit nutzen C2FO, um ihre jeweilige finanzielle Position zu optimieren.

## C2FO Deutschland GmbH

Thomas Falk  
Eschenheimer Anlage 1, 60316 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 1767 04746-46  
E-Mail: thomas.falk@c2fo.com, www.c2fo.com



Mit rund 900.000 Artikeln auf dem Marktplatz ([www.conrad.biz](http://www.conrad.biz)), ist **Conrad** für Business-Kunden neben den Filialen, 24-Stunden-Standard-Lieferung, Businesskatalogen, eProcurement-Lösungen, eigenem Außendienst sowie umfassenden Produktservices ein starker und innovativer Partner.

## Conrad Electronic SE

Roger Leuschel  
Klaus-Conrad-Straße 1, 92240 Hirschau  
Tel.: +49 9622 30-4082, Fax: +49 9622 30-34082  
E-Mail: roger.leuschel@conrad.de, www.conrad.biz



**Coupa Software** hilft Unternehmen mit seiner cloud-basierten Spend Management Plattform, Kosten zu senken, Prozesse zu optimieren und die Compliance zu sichern. Coupa bietet Lösungen für Sourcing, Procurement, Katalogmanagement, eInvoicing, Expenses, Spend Analytics und ein globales Lieferantennetzwerk.

## Coupa Deutschland GmbH

Jochen Werner  
An der Welle 4, 60322 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 69 7593-8481  
E-Mail: jochen.werner@coupa.com, www.coupa.de



**Crowdfox Business** ist eine digitale Beschaffungsplattform und steht für smarten Handel zwischen Lieferanten und Käufern. Mithilfe von Robotics, intelligentem Tendermanagement, diversen Stufen für Genehmigungsverfahren und einer Ein-Kreditoren-Lösung können Unternehmen Einkaufsstrukturen optimieren und Prozesskosten erheblich senken.

## Crowdfox GmbH

Björn Esser  
Im Mediapark 5, 50670 Köln  
Tel.: +49 221 165 359 62  
E-Mail: b.esser@crowdfox.com, www.crowdfox.com



**DHL Resilience360** ist die innovative Lösung für Ihr Lieferkettenrisikomanagement und hilft Ihnen Reputations- und Lieferrisiken zu vermeiden. Resilience360 ist leicht an Ihre Bedürfnisse anzupassen und deckt kurz- und langfristiges Risikomanagement für alle Zulieferer vom Tier-1 bis zum Rohstofflieferant ab.

## DHL Resilience360

Ulf Venne und Tobias Larsson  
Junkersring 55, 53844 Troisdorf  
Tel.: +49 2241 1203 449  
E-Mail: ulf.venne@dhl.com, <http://resilience360.dhl.com>



**DIG** ist der kompetente und verlässliche Anbieter elektronischer Lösungen zur Optimierung von Einkaufsprozessen. Wir helfen Beschaffungskosten zu optimieren und gleichzeitig Transparenz im Einkauf zu schaffen. Wir verbinden unsere Partner und schaffen Mehrwert im Netzwerk.

## DIG GmbH

Harald Allerstorfer  
Wildbergstrasse 32, A-4040 Linz  
Tel.: +43 732 615119-0  
E-Mail: lejla.nozinovic@dig.at, harald.allerstorfer@dig.at, www.dig.at



Unternehmen können für ihren Energieeinkauf mit Hilfe von **enPORTAL** per Klick 620 Energieversorger per Online-Aus-schreibung erreichen, um den günstigsten Lieferanten zu ermitteln. Bei fairem Wettbewerb, höchster Markttransparenz und effizienten Prozessen sparen sie Arbeit, Zeit, Kosten.

## enPORTAL GmbH

Wilfried Rademaker  
Schellerdamm 16, 21079 Hamburg  
Tel.: +49 40 244 24 29-55, Fax: +49 40 244 24 29-59  
E-Mail: rademaker@enportal.de, www.enportal.de



**entero** bietet SAP-Beratung mit Fokus auf Business Intelligence. Mit der modularen Lösung „Einkaufscontrolling in SAP BW/BI“ sind wir seit 10 Jahren erfolgreich am Markt. Ihr Gratis-Exemplar der BME-Studie „Einkaufscontrolling 2017“ und einen KPI-Quickcheck erhalten Sie gerne bei uns auf der Galerie.

## entero AG

Hajo Werner  
Kölner Straße 12, 65760 Eschborn  
Tel.: +49 151 11326-804  
E-Mail: hajo.werner@entero.de, www.entero.de



**expertist**, ein Hamburger Startup, hat den Vergabeprozess in den Bereichen Unternehmensberatung, Interim Management und IT-Beratung digitalisiert und bietet durch einen innovativen Prozess eine schnelle, transparente Lösung für die Beschaffung von Experten. Das modernes Bieterverfahren garantiert dabei einen marktgerechten Preis.

## Expertist Vertriebs GmbH

Andreas Zimmermann  
Große Elbstraße 42, 22767 Hamburg  
Tel.: +49 40 22867685-0, Fax: +49 40 22867685-9  
E-Mail: andreas.zimmermann@expertist.de, www.expertist.de



**Futura Solutions** schafft mit der Cloud-basierten Lösung FUTURA® die Basis für medienbruchfreie Prozesse in der gesamten Beschaffungskette. Workflows rund um Planung, Einkauf und Abrechnung von Dienstleistungen sowie Bauleistungen und Material werden da nahtlos weitergeführt, wo SAP an die Grenzen stößt.

## Futura Solutions GmbH

Hubert Schröder  
Kreuzberger Ring 68, 65205 Wiesbaden  
Tel.: +49 611 33460-300, Fax: +49 611 33460-599  
E-Mail: vertrieb@futura-solutions.de, www.futura-solutions.de



# Partner und Aussteller

**GEP** hilft globalen Unternehmen, effektiver und effizienter zu arbeiten, Wettbewerbsvorteile zu erlangen, die Wirtschaftlichkeit zu steigern sowie den Unternehmenswert und Mehrwert für Aktionäre zu maximieren. Erfahren Sie mehr über unser umfassendes Angebot an strategischen und operativen Dienstleistungen sowie SMART by GEP, unserer Cloud-nativen, einheitlichen Source-to-Pay-Plattform.

## GEP Europe

Ralph Fiebig  
22 Tudor Street, London, EC4Y 0AY, United Kingdom  
Tel.: +49 175 4321 605  
E-Mail: ralph.fiebig@gep.com, www.gep.com



**GLATZ Stempel** ist einer der größten und innovativsten Stempelhersteller in der DACH Region. Im Glatz Webshop können Stempel und Visitenkarten online konfiguriert werden. Der Webshop lässt sich über Standardschnittstellen in die gängigsten Beschaffungslösungen integrieren und ermöglicht so eine erhebliche Reduzierung der Beschaffungskosten.

## Glatz Stempel GmbH

Sandra Jehle-Troy  
Arlbergstraße 112, A-6900 Bregenz  
Tel.: +43 5574 61061, Fax: +43 5574 61061-29  
E-Mail: sandra.jehle-troy@glatz.at, www.glatz.at



Ein Unternehmen der GLATZ GRUPPE

Die **Haufe Group** ist einer der führenden Anbieter von integrierten Arbeitsplatz- und Unternehmenslösungen für den effizienten Einkauf von Weiterbildung und Fachmedien in Unternehmen. Zu den zufriedenen Kunden gehören namhafte Unternehmen wie Airbus, Bayer, Daimler und Siemens.

## Haufe Group

Manja Hellmann  
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg  
Tel.: +49 (0)30 206034 180, Fax: +49 30 206034 49 180  
E-Mail: manja.hellmann@haufe-lexware.de, www.haufe.com



Mit „HCM Lieferantenmanagement“ bietet **HCM** seinen Kunden eine All-in-One SRM-Collaboration Plattform für die Qualifizierung, Verwaltung, Analyse, Bewertung, Beschaffung und die Interaktion von Lieferanten und Einkauf in einer webbasierten, modularen und anpassbaren Business-Lösung.

## HCM CustomerManagement GmbH

Hans-Helmut Kümmerer  
Schwieberdinger Straße 60, 70435 Stuttgart  
Tel.: +49 711 933 425 90  
E-Mail: Vertrieb@hcm-infosys.com, www.hcm-lieferantenmanagement.com



Mit Perfect Commerce **Hubwoo** optimieren Sie, workflowunterstützt und ERP-System integriert, Einkauf und Abrechnung von Waren und Dienstleistungen durch modulare Lösungen für eProcurement, Katalogmanagement, Suchmaschine, eRechnungen, Ausschreibungen, Auktionen, Vertrags- und Lieferantenmanagement.

## Hubwoo Germany GmbH

Matthias Hopmann  
Brühler Straße 9, 53119 Bonn  
Tel.: +49 228 6195 464  
E-Mail: matthias.hopmann@perfect.com, www.perfect.com



A Perfect Commerce Company

**IFCC** bietet Software und Dienstleistungen im Bereich Master Data Management (MDM) und Produkt Information Management (PIM) an und unterstützt Unternehmen bei Projekten rund um Datenerfassung, Datenharmonisierung sowie Datenbereinigung und sorgt somit für die notwendige Datentransparenz.

## IFCC GmbH

Ayhan Bulut  
Am Bauhof 16, 64807 Dieburg  
Tel.: +49 6071 499319-10, Fax: +49 6071 499319 19  
E-Mail: info@ifcc.de, www.ifcc.de



MASTER · DATA · MANAGEMENT

**ims** ist Spezialist für kosteneffiziente Beschaffung von gedruckten und digitalen Fachmedien für Unternehmen. Wir bieten: kostenlose Bedarfsanalyse, maßgeschneiderte elektronische Lösungen für Literaturbeschaffung und -verwaltung, flächendeckende Frühlogistik und den digitalen Reader **ims MediaPortal**.

## ims Internationaler Medien Service GmbH & Co. KG

Philipp Woermann  
Süderstraße 77, 20097 Hamburg  
Tel.: +49 40 235 133 200  
E-Mail: philipp.woermann@ims-online.de, www.ims-online.de



Die webbasierte Beschaffungslösung **INPLAN PRO** liefert einen digitalen Workflow von Katalog, Bedarf, Freigabe, Angebotsmanagement, automatisierter Bestellung bis zur Rechnungsprüfung. Die Lösung ist modular und flexibel; Lieferantenportal, Dashboard, Apps für Bedarf und Genehmigung runden das System ab.

## INPLAN GmbH

Barbara Arndt  
Aktienstraße 53, 45473 Mülheim an der Ruhr  
Tel.: +49 208 65 91 95 0, Fax: +49 208 65 91 98 0  
E-Mail: b.arndt@inplan.de, www.inplan.de



Das 2010 gegründete Karlsruher Unternehmen **INPOSIA** ist ein international tätiger B2B Integration Provider für die Digitalisierungs-Bereiche EDI, EAI, E-Invoicing, OCR und Prozessoptimierung. Über die INPOSIA verbinden sich Unternehmen weltweit miteinander, um Geschäftsprozesse elektronisch abzuwickeln.

## INPOSIA Solutions GmbH

Muzaffer Havcarci  
Ottostraße 18, 76227 Karlsruhe  
Tel.: +49 721 50955-0, Fax: +49 721 50955-999  
E-Mail: info@inposia.com, www.inposia.com



**Integra** ist Spezialist für bessere und nachhaltige elektronische Arbeitsabläufe in Unternehmen. Rund um unsere in jede bestehende IT-Architektur integrierbare E-Procurement Lösung bieten wir eine Vielzahl von Optionen, die Wertschöpfungskette deutlich zu optimieren und damit Kosten zu senken.

## Integra Internet Management GmbH

Thomas Behrens  
Wendenstraße 130, 20537 Hamburg  
Tel.: +49 40 248 7483-0  
E-Mail: info@2im.de, www.2im.de



**InterWorks** ist führender Dienstleister für Tableau & Alteryx Enterprise BI. Die Services der InterWorks Consultants umfassen Daten-Management, Daten-Verfügbarkeit und die Befähigung der Fachabteilungen zur eigenen Daten-Auswertung. Beratung, Schulung und Tools sind die Säulen von InterWorks.

## InterWorks GmbH

Dr. Markus Müller  
Prinzenallee 7, c/o Regus, 40549 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 5239-1055, Fax: +49 2131 204 2531  
E-Mail: markus@interworks.eu, www.interworks.eu



**INVERTO** ist als internationale Unternehmensberatung einer der führenden Spezialisten für strategischen Einkauf und Supply Chain Management in Europa. Unser Leistungsangebot reicht von der Identifizierung von Potenzialen zur Kostensenkung über die Optimierung von Prozessen – auch mittels unserer E-Procurement Software e-contor Sourcing Suite – bis zur Professionalisierung der gesamten Supply Chain.

## Inverto GmbH

Klaus Bröhl  
Lichtstraße 43i, 50825 Köln  
Tel.: +49 221 485687-0  
E-Mail: contact@inverto.com, www.inverto.com



# Partner und Aussteller

**Kloepfel iProcurement** entwickelt intelligente, intuitive und integrierte Einkaufs- und Controlling-Lösungen und automatisiert die Purchase-to-Pay und Source-to-Contract mit Ihren Kunden. Unsere Kernkompetenz ist die Umsetzung des digitalen Wandels im Einkauf durch Data Science und Data Analytics. Mit der eigenen Lösung iProcurement bieten wir jederzeit und überall 360°-Einkaufsanalysen und einen transparenten Blick auf Spends und Savings. Durch innovative, intelligente Features deckt unsere Lösung Einsparpotentiale für Sie auf. Wir sind Teil der internationalen Kloepfel Group, welche 2007 gegründet wurde und heute eine der am schnellsten wachsenden Einkaufsberatungsgesellschaften für den Mittelstand ist.

## **Kloepfel Digital Transformation GmbH**

Tobias Jasinski  
Pempelforter Straße 50, 40211 Düsseldorf  
Tel.: +49 172 243 55 74  
E-Mail: t.jasinski@kloepfel-dt.com, www.kloepfel-dt.com



Wir befähigen unsere Kunden zu robusten Einzel- oder Massenüberprüfungen ihrer Geschäftspartner, z.B. gegen PEP- und Sanktionslisten, Negative News oder Firmendatenbanken. So sind sie für jede Art von Risiko im Rahmen ihrer Geschäftsbeziehungen gewappnet, kommen Compliance-Gesetzen nach und beugen Wirtschaftskriminalität vor.

## **LexisNexis GmbH**

Salvatore Saporito  
Heerdter Sandberg 30, 40549 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 417435-40  
E-Mail: kontakt@lexisnexis.de, www.lexisnexis.de



Die **MARBEO Solutions GmbH** konzeptioniert für Unternehmen Optimierungs-Lösungen für die Versorgung mit Materialien und Dienstleistungen und bietet in diesem Zusammenhang Dienstleistungen und Beratungen an. Der Fokus liegt dabei auf der ganzheitlichen Betrachtung der Prozesse in der Supply Chain. Wir sind Ihr Partner bei allen Fragen im Bereich Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik. Mit dem Schwerpunkt, die Versorgung in und von Unternehmen sicherzustellen.

## **MARBEO Solutions GmbH**

Ömer Yorulmaz  
Greschbachstraße 19, 76229 Karlsruhe  
Tel.: +49 721 782047-12, Fax: +49 721 782047-02  
E-Mail: oemer.yorulmaz@marbeho.com, www.marbeho.com



Wollen Sie nie wieder Bestellantworten oder Rechnungen abtippen? **nicando** ist der mehrfach ausgezeichnete Innovationsführer für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen. Mit unserer abbino Collaboration Software digitalisieren wir kundenindividuell Ihren kompletten Einkaufsprozess. Starten Sie mit Web-EDI und EDI in die Zukunft der durchgängig elektronischen Einkaufsprozesse.

## **Nicando Software GmbH**

Peggy Frömmel  
Konturstraße 18, 12099 Berlin  
Tel.: +49 30 7544 9395 15  
E-Mail: p.froemmel@nicando.de, www.nicando.de



**Office Depot Europe** ist einer der führenden Anbieter von Büroartikeln und Bürolösungen mit Hauptsitz in Venlo in den Niederlanden. Europaweit ist Office Depot in 13 Ländern aktiv. Sie erhalten bei Office Depot alles aus einer Hand: Kernbürobedarf, Druckdienste, Firmendienstleistungen, Reinigung & Hygiene und Möbel.

## **Office Depot Deutschland GmbH**

Linus-Pauling-Straße 2, 63762 Großostheim  
Tel.: +49 6026 97 345 550  
www.officedepot.eu



**OpusCapita** digitalisiert und automatisiert den Einkauf, die Rechnungsverarbeitung, Zahlungen, Cash-Management und die Lieferantenfinanzierungen. Mit 200 Millionen durchgeführten elektronischen Transaktionen pro Jahr und 8.000 Kunden in 54 Ländern, haben wir die Expertise, den Purchase-to-Pay-Prozess einfacher und kosteneffizienter zu gestalten.

## **OpusCapita Software GmbH**

Marco Schulten  
Lindemannstraße 79, 44137 Dortmund  
Tel.: +49 231 3967-0, Fax: +49 231 3967-100  
E-Mail: info.de@opuscapita.com, www.opuscapita.de



Als Spezialist für softwarebasiertes Daten- und Dokumenten-Management unterstützt die **otris software AG** Entscheider in Unternehmen, Führungsverantwortung wahrzunehmen. Zu diesem Zweck stellt otris Lösungen zur Verfügung, mit denen sämtliche Verwaltungsvorgänge vollumfänglich und volltransparent abgebildet, gesteuert und dokumentiert werden. Das Leistungsportfolio umfasst die Bereiche: Vertrags-, Beteiligungs-, Compliance- sowie Datenschutzmanagement.

## **otris software AG**

Königswall 21, 44137 Dortmund  
Tel.: +49 231 95 80 69 50  
E-Mail: vertrieb@otris.de, www.otris.de



**Paradine** ist international führender Berater, Dienstleister sowie Software-Anbieter für Stammdatenmanagement. Wir bieten Klassifikation und Konsolidierung von mehrsprachigen Material-Stammdaten nach eCI@ss, ETIM, UNSPC, ... Wir implementieren in ERP, PLM, CAX, SRM, eKataloge, inkl. Pflegeprozessen.

## **Paradine GmbH**

Reinhard Pohn  
Technologiestrasse 5, A-1120 Wien  
Tel.: +43 1 236 66 68-0, Fax: +43 1 236 66 68-334  
E-Mail: info@paradine.at, www.paradine.at



**PIEL Die Technische Großhandlung GmbH** ist als inhabergeführtes, mittelständisches Familienunternehmen der Ansprechpartner in allen Fragen des Technischen Handels. Für über 100 Mitarbeiter an 4 Standorten lautet der Anspruch: Mit innovativen Lösungen kompetent und verantwortungsbewusst Mehrwert für die Kunden zu bieten. Sei es durch das Kernsortiment, produktnahe Dienstleistungen oder auch die eProcurement-Manufaktur PSM MARKETPLACE – die kundenindividuellste Lösung am Markt.

## **PIEL Die Technische Großhandlung GmbH**

Mario Ernst  
Boleweg 4, 59494 Soest  
Tel.: +49 2921 687-0, Fax: +49 2921 687-26  
E-Mail: mario.ernst@piel.de, www.piel.de



**PrintPlanet.de** – Ihr Partner für optimierte Prozesse bei Marketing- und Geschäftsdrucksachen. Mehr als 900 Großkonzerne und -betriebe bestellen ihre Visitenkarten über Web to Print und ca. 900.000 Privatkunden ihre Geschenke und Fotoprodukte. Demobereich und Video unter [www.printplanet-business.de](http://www.printplanet-business.de)

## **PrintPlanet GmbH**

Wilhelm Soll  
Baumarktstraße 10, 30823 Garbsen  
Tel.: +49 5137 8998-61, Fax: +49 5137 8998-68  
E-Mail: soll@printplanet.de, www.printplanet.de – www.printplanet-business.de



**Promitea GmbH** unterstützt mit ihrem cloud-basierten Source2Pay-System Einkäufer aller Unternehmensgrößen. Promitea automatisiert die Einkaufsprozesse bei Ausschreibungen & Auktionen sowie im SRM und P2P. Sie bietet spezielle Lösungen u.a. für Einkaufsverbände, Lebensmittel- und Automobilindustrie.

## **Promitea GmbH**

Jörg Hövel  
Calor-Emag-Straße 5, 40878 Ratingen  
Tel.: +49 2102 7036-510, Fax: +49 2102 7036-519  
E-Mail: sales@promitea.com, www.promitea.de



Bereits seit 1991 bietet die **PSG Procurement Services GmbH** hochprofessionelle operative Einkaufsdienstleistungen an und behauptet sich weltweit erfolgreich mit einer einmaligen Kombination aus Katalogplattform, PSG-Shop und Dienstleistungen im Bereich Sonderbeschaffung. Als Tail-Spend-Manager vereinfacht die PSG die Unternehmensbeschaffung: ein Lieferant im indirekten Bereich – statt tausender.

## **PSG Procurement Services GmbH**

Johannes Ohl  
Haus Sülz 6, 53797 Lohmar  
Tel.: +49 2205 9278-165, Fax: +49 2205 9278-200  
E-Mail: johl@ips-psg.de, www.ips-psg.de



# Partner und Aussteller

**REYHER** zählt zu den führenden Handelsunternehmen für Verbindungselemente und Befestigungstechnik in Europa und beliefert heute Kunden aus Industrie und Handel weltweit. Hohes Qualitätsbewusstsein, ausgeprägte technische Kompetenz und die Optimierung von Beschaffungsprozessen haben eine lange Unternehmenstradition. Neben einem Webshop sorgen vielfältige E-Business Lösungen wie z.B. EDI-Systemanbindungen und elektronische Stammdaten für eine effizientere Beschaffung.

## F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Thomas Seidel  
Haferweg 1, 22769 Hamburg  
Tel.: +49 40 85363-257  
E-Mail: thomas.seidel@reyher.de, www.reyher.de



**SCALUE** setzt mit seiner Einkaufscontrolling-Plattform den neuen Industriestandard. Die praxisorientierte SaaS-Lösung identifiziert auf Knopfdruck monetäre und prozessuale Einsparpotenziale im Einkauf von KMUs. Die Webapplikation ist branchenunabhängig einsetzbar und kompatibel zu allen ERP-Systemen.

## SCALUE

Thomas Teichmann  
Speditionstraße 15A, 40221 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 542 107-80  
E-Mail: t.teichmann@scalue.com, www.scalue.com



Die **Scheer GmbH** unterstützt als Consulting- und Software-Haus Unternehmen bei der Entwicklung neuer Businessmodelle, bei der Optimierung und Implementierung effizienter Geschäftsprozesse sowie beim verlässlichen Betrieb ihrer IT. Das Digital Solution House als integrierte Architektur von Beratungslösungen und Produkten bietet verlässliche Lösungen für die Digitalisierung von Geschäftsmodellen und Prozessen sowie für den Einsatz neuer Technologien im digitalen Business.

## Scheer GmbH

Sven Haustein  
Uni-Campus Nord, 66123 Saarbrücken  
Tel.: +49 681 93511231  
E-Mail: sven.haustein@scheer-group.com, www.scheer-group.com



Unsere Software hilft Ihnen, Vereinbarungen und Klauseln in Ihren Verträgen automatisiert aufzuspüren und zu extrahieren. Analysieren Sie Ihre Verträge laufend, lassen sich juristische Risiken in Vertragsentwürfen graphisch markieren, sparen Sie Zeit in den Verhandlungen. Finden statt Suchen!

## Seal Software Ltd

Mihály Gündisch, mihaly.gundisch@seal-software.com  
1-2 Hatfields, Waterloo, London SE1 9PG, United Kingdom  
Tel.: +44 203 735 9898  
E-Mail: info@seal-software.com, www.seal-software.de



**simple system** wurde im Jahr 2000 gegründet, um den Beschaffungsaufwand von C-Teilen zu reduzieren. Es werden hierfür Sortimente führender Lieferanten auf der Plattform unter [simplesystem.de](http://simplesystem.de) gebündelt. Die Sortiments- und Lieferkompetenz Ihrer gewählten Lieferanten, eine Anbindung an Ihre Warenwirtschaft und die fachliche Betreuung durch unseren persönlichen Berater sind Ihr großes Plus bei der täglichen Beschaffung von C-Teilen.

## simple system GmbH & Co. KG

Stefanie Lebuhn  
Haberlandstraße 55, 81241 München  
Tel.: +49 89 8208196-0, Fax: +49 89 8208196-20  
E-Mail: info@simplesystem.com, www.simplesystem.com



**SoftconCIS** ist seit über 20 Jahren führender Anbieter von Software-Lösungen für Einkaufscontrolling & strategischen Einkauf mit mehr als 300 KPI, Dashboards, Savings-Guide (über 100 einkaufsbezogene Fragen), eigenen Kalkulator, fertige Schnittstellen, Weiterbildung und Hosting (dt. Rechenzentrum). Die Anwendung ist auf mobilen Geräten nutzbar.

## SoftconCIS

Gesellschaft für Controlling-Informationssysteme mbH  
Dietmar Schild  
Grünwalder Weg 28g, 82041 Oberhaching  
Tel.: +49 89 69399-501, Fax: +49 89 69399-519  
E-Mail: info@softconcis.de, www.softconcis.de, www.einkaufscontrolling.de



**Staples** ist der weltweit führende Lieferant für Büro- und Verbrauchsmaterial. Mit uns finden Sie die richtige Lösung für Ihr Unternehmen. Ein einziger Lieferant für Büromaterial, Papier, Technologie, Waschraum- & Catering-Lösungen sowie Dienstleistungen erleichtert Ihnen das Leben und spart Zeit und Geld.

## Staples Deutschland GmbH & Co. KG

Gropiusplatz 10, 70563 Stuttgart  
Tel.: +49 711 90676-0, Fax: +49 711 90676-196  
E-Mail: info@staplesadvantage.de, www.staplesadvantage.de



**Sweet-One** agiert als Ihr Partner, um Ordnung in Ihre Vertragswelt zu bringen oder Ihre Lieferanten zu evaluieren. Intuitiv und ohne Hürden präsentieren sich unsere beiden Produkte, Sweet-One Rating und Sweet-One Contract, und helfen schnell und unkompliziert Daten einzutragen und auszuwerten.

## Sweet-One (ein Unternehmen der MSC Munich Strategy Consulting GmbH)

Christian Tabernig, Geschäftsführer  
Münchener Straße 15a, 82319 Starnberg  
Tel.: +49 151 405 22 810, Fax: +49 8151 95969-299  
E-Mail: c.tabernig@sweet-one.com, www.sweet-one.com



**TALENT-net** unterstützt Unternehmen bei allen Themen rund um den Erfolgsfaktor Mensch in Einkauf, Logistik und Supply Chain. Wir finden Ihren Spezialisten, die visionäre Führungskraft. Wir ermitteln den Reifegrad Ihrer Organisation oder einzelner Mitarbeiter und entwickeln diese für 4.0 weiter.

## TALENT-net GmbH

Dr. Hugo Ecksele  
Heimdalstraße 8, 51107 Köln  
Tel.: +49 221 9626-5111, Fax: +49 221 9626-1862  
E-Mail: info@talent-net.org, www.talent-net.org



Seit über 17 Jahren entwickelt die **veenion GmbH** Lösungen für die Beschaffung von indirektem Material und Leistungen. Kataloge, Freitext und RFQ sowie die kpl. automatische Bestellabwicklung mit Lieferschein, Wareneingang und Rechnungsfreigabe.

## veenion GmbH

Carsten Blaha  
Europaallee 11-13, 67657 Kaiserslautern  
Tel.: +49 631 52 08 46 50  
E-Mail: carsten.blaha@veenion.de, www.veenion.de



**Wucato** ist eine Beschaffungsplattform für mittelständische Industrie- und Handwerksunternehmen. Den Kern des Angebots bildet das umfangreiche lieferantenübergreifende Produktsortiment. Für den optimalen Einsatz der Plattform setzt Wucato auch in der digitalen Welt auf persönliche Betreuung.

## WUCATO Marketplace GmbH

Simone Kunz  
Rotebühlstraße 87 A, 70178 Stuttgart  
Tel.: +49 711 4599769-0, Fax: +49 711 4599769-199  
E-Mail: info@wucato.de, www.wucato.de



# Partner und Aussteller

## Medienpartner

**Best in Procurement** ist das Fachmagazin für Manager in Einkauf, Logistik und Supply Chain Management. Herausgeber ist der Bundesverband Materialwirtschaft Einkauf und Logistik e.V. (BME), Frankfurt. „BIP“ erscheint kostenlos sechs Mal pro Jahr (Auflage: 15.000 Exemplare). Beliefert werden alle 9.500 BME-Mitglieder sowie weitere 5.500 Geschäftsführer, Vorstände, CPOs und CFOs. „BIP“ arbeitet die strategisch entscheidende Vernetzung von Einkauf und Logistik redaktionell neutral auf. Rubriken: Barometer Konjunktur und Rohstoffe, Beschaffung, Business Logistik, Brain (Wissenschaft), Global Sourcing, Öffentliche Beschaffung, Beruf und Karriere, Begegnung (zentrales Interview), BIP bei ... (Redaktionsbesuch), News aus den BME-Regionen.

### BIP – Best in Procurement

Chefredaktion: Volker Haßmann

Tel.: +49 69 30838-114, E-Mail: volker.hassmann@bme.de

Mediadaten, Anzeigen: Christoph Kunz

Tel.: +49 69 30838-105, E-Mail: christoph.kunz@bme.de



**digitalbusiness Cloud** ist das lösungsorientierte Fachmagazin für den IT-Entscheider in kleineren, mittleren und großen Unternehmen und Organisationen. Das Magazin fungiert im besten Sinne des Wortes als persönlicher Berater und bietet konkrete Unterstützung bei der Bewältigung komplexer Problemstellungen in den Telekommunikations- und Informationstechnologien. digitalbusiness CLOUD ist die Pflichtlektüre all derer, die für die internen und unternehmensübergreifenden Geschäftsprozesse sowie die IT-Infrastruktur in Unternehmen und Organisationen verantwortlich sind. Dazu zählen Geschäftsführer, CEOs, CIOs, das obere Management sowie IT-Leiter und Prozess-Verantwortliche. Dabei löst digitalbusiness CLOUD den Widerspruch auf zwischen dem akuten Lösungsbedarf für aktuelle Tagesthemen, zukunftsgerichteter strategischer Arbeit sowie dem Informationsbedarf für die erfolgreiche Führung des Unternehmens, indem alle drei Bereiche ganzheitlich im Heft miteinander verbunden sind. Hierzu bietet das Fachmagazin eine Strukturierung, die die Schwerpunkte lösungsorientiert in Branchen, Business Solutions, IT-Solutions und strategischen Partnerschaften präsentiert und so Inhalte für den Leser anschaulich vermittelt.

Mehr Informationen finden Sie unter:

<http://www.digitalbusiness-cloud.de/abonnement-dbm>



Das **e-commerce Magazin** ist die Pflichtlektüre all derer, die im Internet werben, suchen, auswählen, kaufen und bezahlen möchten – kurz: einen Handel von Dienstleistungen und Produkten im Internet abwickeln wollen. Unser Blickwinkel ist dabei die Sales- und Marketingperspektive, denn wir wollen unsere Leser schließlich dabei unterstützen, mit Hilfe digitaler Transaktionen Geld zu verdienen. Wir richten uns an Unternehmensführer sowie Abteilungsleiter aus den Bereichen Marketing und Vertrieb sowie Berater, die sich quer über alle Themen informieren müssen und wollen ihnen mit Hintergrundberichten, Trendanalysen, Fallbeispielen, Interviews und Kurzmeldungen praxisnah und zielgerichtet das Wissen vermitteln, das ihnen hilft, denn unternehmerischen Alltag besser zu gestalten.

Mehr Informationen finden Sie unter:

[www.e-commerce-magazin.de](http://www.e-commerce-magazin.de)



**iBusiness** ist Ihr Zukunftsforscher für interaktives Business: Hier erfahren Sie nicht nur, was die Interaktiv-Branche heute bewegt. iBusiness analysiert auch, welchen Einfluss aktuelle Ereignisse und langfristige Trends auf die digitale Wirtschaft und Medienzukunft haben.

HighText Verlag Graf und Treplin OHG

Wilhelm-Riehl-Str. 13, 80687 München

Tel.: +49 89 578387-0, [www.ibusiness.de](http://www.ibusiness.de)



**IT-DIRECTOR** ist als Business-Magazin konzipiert und berichtet über wirtschaftliche Lösungen durch den Einsatz modernster Informations- und Kommunikationstechnologien im gehobenen Mittelstand sowie in Großunternehmen und Konzernen. Der Fokus liegt auf Kosten-Nutzen-Optimierung und Investitionssicherheit.

IT-DIRECTOR nimmt durch seine hochwertige Aufmachung, die exklusive Berichterstattung und attraktive Verbreitung eine führende Rolle unter den IT-Magazinen auf den Chefetagen und in IT-Abteilungen ein.

Mehr Informationen zu IT-DIRECTOR finden Sie unter: [www.it-director.de](http://www.it-director.de)



**IT-MITTELSTAND** ist das große Magazin für moderne und erfolgsorientierte mittelständische Unternehmen. Im Mittelpunkt der Berichterstattung stehen sämtliche für den Aufbau und die Nutzung von ITK-Infrastrukturen und -Ressourcen relevanten Aspekte – von der Planung über die Einführung bis zum Betrieb.

IT-MITTELSTAND informiert die IT-Investitionsentscheider: Geschäftsführer, IT-Chefs und Bereichsleiter. Das Fachmagazin spricht die Sprache seiner Kernzielgruppe und bildet so die praxisnahe Schnittstelle zwischen IT und mittelständischer Wirtschaft.

Mehr Informationen zu IT-MITTELSTAND finden Sie unter:

[www.itmittelstand.de](http://www.itmittelstand.de)



Das Dienstleisterverzeichnis **marketing-BÖRSE** ist das größte deutschsprachige Spezialverzeichnis für Marketing. Rund 20.000 Anbieter von Außenwerbung über Social Media bis Zielgruppenanalyse sind vertreten. Zu jedem Unternehmen werden Details wie Pressemeldungen, Fachartikel, Verbands-Mitgliedschaften und Auszeichnungen angezeigt. Projektausschreibungen und Stellenangebote sind ebenfalls online.

Mehr Informationen finden Sie unter:

[www.marketing-boerse.de](http://www.marketing-boerse.de)



**Supply Chain Media** has broad experience in supply chain management publications and takes the supply chain management profession to the next level with the ability to connect people, combined with a strong commitment to spread unique content. This enables the partner network to use best practices. There are also custom-made opportunities to develop co-creations which draw on a partner's in-depth expertise. The company is best known for its publications supply chain magazine, supply chain movement.

Mehr Informationen finden Sie unter:

<https://www.supplychainmedia.eu>



**TECHNIK+EINKAUF** beschäftigt sich als Fachzeitschrift für die verarbeitende Industrie ganzheitlich mit dem Beschaffungsprozess und all seinen Entscheidern. Dabei schlägt TECHNIK+EINKAUF als abteilungsübergreifender Team-Titel die Brücke zwischen den am „System Beschaffung“ beteiligten Entscheidern in Einkauf, Konstruktion und Produktion. Mit Kosten-, Zeit- und Qualitätsdruck wächst die Bedeutung dieser System-Entscheider ständig. Damit wächst auch der Anspruch an ihre Fähigkeiten: TECHNIK+EINKAUF verschafft der Technik zu diesem Zweck mehr Einkaufskompetenz, dem Einkauf mehr Technik-Wissen und dem ganzen Entscheider-Team mehr Effizienz. Als verbindendes Element zieht sich das System-Konzept Total-Cost-of-Ownership durchs ganze Blatt: Aktuelle Trend-Berichte, Markt-Analysen und Produkt-Infos liefern die Hard-Facts. Die Soft-Facts informieren über Experten-Tipps, Praxis-Beispiele und Hintergrund-Berichte.

Mehr Informationen finden Sie unter:

[www.technikundeinkauf.de](http://www.technikundeinkauf.de)



## Kooperationspartner

**EuroCloud Deutschland eco e. V.** ist seit 2009 der Verband der Cloud-Computing-Wirtschaft am Marktplatz Deutschland und Teil des europäischen EuroCloud-Netzwerks. Er ist dem größten Verband der Internetwirtschaft in Europa – eco – angegliedert. EuroCloud setzt sich für die Förderung des Cloud-Marktes ein und sorgt mit Orientierungshilfen für mehr Vertrauen in die Cloud sowie eine bessere Markttransparenz. Der Branchenverband schafft die Basis, damit Anwender und Anbieter von Cloud Services passgenau zusammenfinden und unterstützt bei zahlreichen Fragen rund um Datenschutz und Sicherheit, Interoperabilität und Standards sowie Recht und Compliance. Er fördert Innovationen für alle Geschäftsfelder und Lebensbereiche auf Basis von Cloud-Plattformen und arbeitet kontinuierlich an rechtlichen und technischen Rahmenbedingungen auf nationaler sowie internationaler Ebene mit, um diese weiterzuentwickeln und zu harmonisieren.

**EuroCloud Deutschland eco e. V.**

Lichtstraße 43h, 50825 Köln

Tel.: +49 221 70 00 48-0, Fax: +49 221 70 00 48-111

E-Mail: [info@eurocloud.de](mailto:info@eurocloud.de), [www.eurocloud.de](http://www.eurocloud.de)



**eco – Verband der Internetwirtschaft e. V.** ist mit rund 1.000 Mitgliedsunternehmen der größte Verband der Internetwirtschaft in Europa. Seit 1995 gestaltet der eco Verband maßgeblich die Entwicklung des Internets in Deutschland, fördert neue Technologien, Infrastrukturen und Märkte, formt Rahmenbedingungen und vertritt die Interessen der Mitglieder gegenüber der Politik und in nationalen sowie internationalen Gremien. In den eco Kompetenzgruppen sind alle wichtigen Experten und Entscheidungsträger der Internetwirtschaft vertreten und treiben aktuelle und zukünftige Internetthemen voran. Unabhängige Gütesiegel, kostenneutraler Datenaustausch oder Anlaufstelle bei Schadprogrammen und illegalem Content – die eco Services und Initiativen unterstützen den Markt, Unternehmen und Internethalter. Beratungsangebote erhöhen die Sicherheit und verbessern den Jugendmedienschutz.

**eco – Verband der Internetwirtschaft e. V.**

Lichtstraße 43h, 50825 Köln

Tel.: +49 221 70 00 48-0, Fax: +49 221 70 00 48-111

E-Mail: [info@eco.de](mailto:info@eco.de), [www.eco.de](http://www.eco.de)



Jetzt anmelden per Fax: +49 69 30838-299 oder unter:  
[www.bme.de/eloesungstage](http://www.bme.de/eloesungstage)

## Internet

**Ja, ich nehme an den 9. BME-eLÖSUNGSTAGEN 2018** – inkludiert sind der Besuch der Fachmesse und die Abendveranstaltung – **wie folgt teil:**

**Für Fachexperten aus Einkauf, SCM und Logistik aus Industrie und öffentl. Institutionen**

- 13. – 14. März 2018 **995,- €**
- 13. März 2018 **695,- €**
- 14. März 2018 **695,- €**

**Für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel\***

- 13. – 14. März 2018 **1.995,- €**
- 13. März 2018 **1.495,- €**
- 14. März 2018 **1.495,- €**

\* Bitte haben Sie Verständnis, dass eine Teilnahme an den Workshops für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel aufgrund der begrenzten Kapazitäten leider nicht möglich ist und die Teilnahme am Kongress geprüft wird.

## Belegungsplan 9. BME-eLÖSUNGSTAGE 2018

**Dienstag, 13. März 2018**

- Fachforum 1  Fachforum 2  Fachforum 3  Workshop 1\*  Workshop 2\*
- Workshop 3\*  Workshop 4\*  Workshop 5\*

**Mittwoch, 14. März 2018**

- Fachforum 4  Fachforum 5  Fachforum 6  Workshop 6\*  Workshop 7\*
- Fachforum 7  Fachforum 8  Fachforum 9
- Workshop 8\*  Workshop 9\*  Workshop 10\*

\* Bitte beachten Sie, dass die Plätze in den Workshops begrenzt sind und eine Voranmeldung grundsätzlich erforderlich ist. Bei freien Kapazitäten erhalten Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail bis zum 02.03.2018. Im Falle eines bereits ausgebuchten Workshops empfehlen wir Ihnen, den Workshop vor Ort auf ggf. kurzfristig frei gewordene Plätze zu prüfen. Bitte beachten Sie, dass pro Workshop max. zwei Teilnehmer aus demselben Unternehmen teilnehmen können.

**Ja, ich besuche nur die Fachmesse der 9. BME-eLÖSUNGSTAGE 2018:**

- 13. März 2018 95,- € zzgl. MwSt. (inkl. Verpflegung, exkl. Abendveranstaltung)
- 14. März 2018 95,- € zzgl. MwSt. (inkl. Verpflegung)

**Ja, ich nehme als Young Professional/Studierender teil:**

- 13. – 14. März 2018 195,- €/75,- € zzgl. MwSt. (inkl. Verpflegung und Abendveranstaltung)
- 14. März 2018 95,- €/25,- € zzgl. MwSt. (inkl. Verpflegung)

**Ja, ich interessiere mich für eine Marketingplattform als Partner oder Aussteller. Bitte informieren Sie mich unverbindlich.**

## Teilnehmer 1:

Name  Vorname

Position/Abteilung  Geburtsdatum (nur Young Professionals und Studierende)

Telefon  E-Mail

## Teilnehmer 2:

Name  Vorname

Position/Abteilung  Geburtsdatum (nur Young Professionals und Studierende)

Telefon  E-Mail

## Teilnehmer 3:\*\* (kostenfrei)

Name  Vorname

Position/Abteilung  Geburtsdatum (nur Young Professionals und Studierende)

Telefon  E-Mail

## Firma:

Firma

Straße/Postfach  PLZ/Ort

Datum  Unterschrift

## Abweichende Rechnungsanschrift (falls gewünscht):

Name  Vorname

Position  Abteilung

Straße/Postfach  PLZ/Ort

\*\*Bei gleichzeitiger Anmeldung von drei Teilnehmern aus demselben Unternehmen ist die günstigste Teilnahme kostenfrei. Bereits eingegangene Anmeldungen können leider nicht berücksichtigt werden.

# Veranstaltungshinweise

## Veranstaltungstermin:

13. – 14. März 2018

## Veranstaltungsort:

MARITIM Hotel Düsseldorf  
Maritim-Platz 1, 40474 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 5209-0  
Fax: +49 211 5209-1000  
E-Mail: info.dus@maritim.de  
www.maritim.de  
EZ: ab 144,- € inkl. Frühstück, abrufbar bis 12. Februar 2018

Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur bis zum genannten Abfrüstermin im Rahmen des verfügbaren Kontingents möglich sind. Die Zimmerreservierungen nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

## Teilnahme Kongress:

### Für Fachexperten aus dem Einkauf

2-Tageskarte: 995,- €  
1-Tageskarte: 695,- €

### Für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel

2-Tageskarte: 1.995,- €  
1-Tageskarte: 1.495,- €

Bitte haben Sie Verständnis, dass eine Teilnahme an den Workshops für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel aufgrund der begrenzten Kapazitäten leider nicht möglich ist und die Teilnahme am Kongress geprüft wird.

### Der 3. Teilnehmer ist kostenfrei!

Bei gleichzeitiger Anmeldung von drei Teilnehmern aus demselben Unternehmen ist die günstigste Teilnahme kostenfrei. Bereits eingegangene Anmeldungen können leider nicht berücksichtigt werden. Dieses Angebot gilt nicht für Besucher der Fachmesse.

### Vorzugspreis für Young Professionals und Studierende\*

	Young Professionals (bis einschl. 30 Jahre)	Studierende (bis einschl. 27 Jahre)
13. + 14 März 2018	195,- €	75,- €
14. März 2018	95,- €	25,- €

\* Das Angebot für Studierende gilt nur mit Vorlage einer gültigen Immatrikulationsbescheinigung. Das Angebot gilt nicht für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel. Rechnungen von Studierenden können nur an eine Privatschrift ausgestellt werden. Weitere Informationen zur Young Professional Initiative unter [www.bme.de/yp-eloesung](http://www.bme.de/yp-eloesung).

## Leistungen

Teilnahme an den Fachveranstaltungen, Besuch der Fachmesse, Kaffeepausen, Mittagessen und Getränke, Abendveranstaltung, Frühstücksimbiss am 14. März 2018, Online-Tagungsunterlagen

## Teilnahme Fachmesse:

In der Teilnahmegebühr von 95,- € pro Tag zzgl. MwSt. sind der Besuch der Fachmesse, Round Tables, Solution Foren und die Pausenverpflegung inkludiert (exkl. Abendveranstaltung).

Dieses Angebot gilt nicht für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel sowie Mitarbeiter von Ausstellern und Partnern. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir uns vorbehalten, die Teilnahme an der Fachmesse zu prüfen. **Anmeldeschluss für Besucher der Fachmesse ist am 09.03.2018!**

## Öffnungszeiten:

Für reine Fachbesucher der Ausstellung ohne Teilnahmeberechtigung an den Vorträgen und Workshops

**13. März 2018** 10.00 – 18.15 Uhr

**14. März 2018** 10.00 – 16.15 Uhr

## Rücktritt:

Der Rücktritt von der Veranstaltung ist nur in Schriftform – auch per Telefax und E-Mail möglich. Der Rücktritt kann ohne Angabe von Gründen bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei erfolgen. Bei Rücktritt innerhalb von 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Stornierungsgebühr von 20 % des Veranstaltungspreises zurückerstattet. Erfolgt der Rücktritt innerhalb von 2 Wochen vor dem Veranstaltungsbeginn wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet. Stornogebühren entstehen nicht, wenn ein Ersatzteilnehmer in das Vertragsverhältnis eintritt. Gelten für Veranstaltungen gesonderte Rücktrittsregelungen, weist der BME im Einzelfall darauf hin. Bei Nichterscheinen ohne vorherige Rücktrittserklärung fällt der volle Veranstaltungspreis an.

## Programm:

Der Veranstalter behält sich Änderungen am Programm vor.

## AGB

Es gelten die AGB des BME e.V., abrufbar unter [www.bme.de/agb](http://www.bme.de/agb)

## Ihre BME-Ansprechpartner:



**Inhaltliche Fragen:**  
Anja Lange  
Tel.: +49 69 30838-223  
E-Mail: [anja.lange@bme.de](mailto:anja.lange@bme.de)



**Organisatorische Fragen und Anmeldungen:**  
Jacqueline Berger  
Tel.: +49 69 30838-200  
E-Mail: [jacqueline.berger@bme.de](mailto:jacqueline.berger@bme.de)

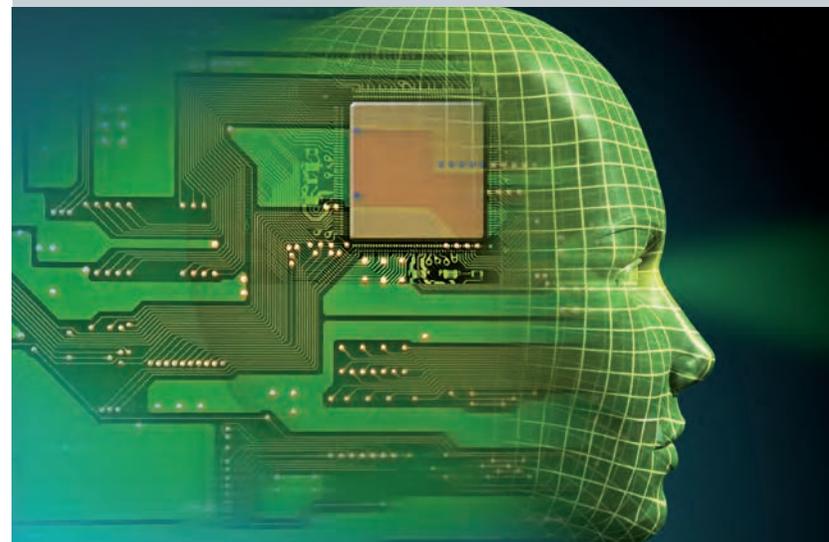


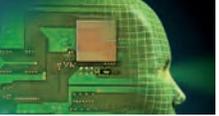
**Partner/Aussteller:**  
Ilka Schaper  
Tel.: +49 69 30838-152  
E-Mail: [ilka.schaper@bme.de](mailto:ilka.schaper@bme.de)



## Veranstalter:

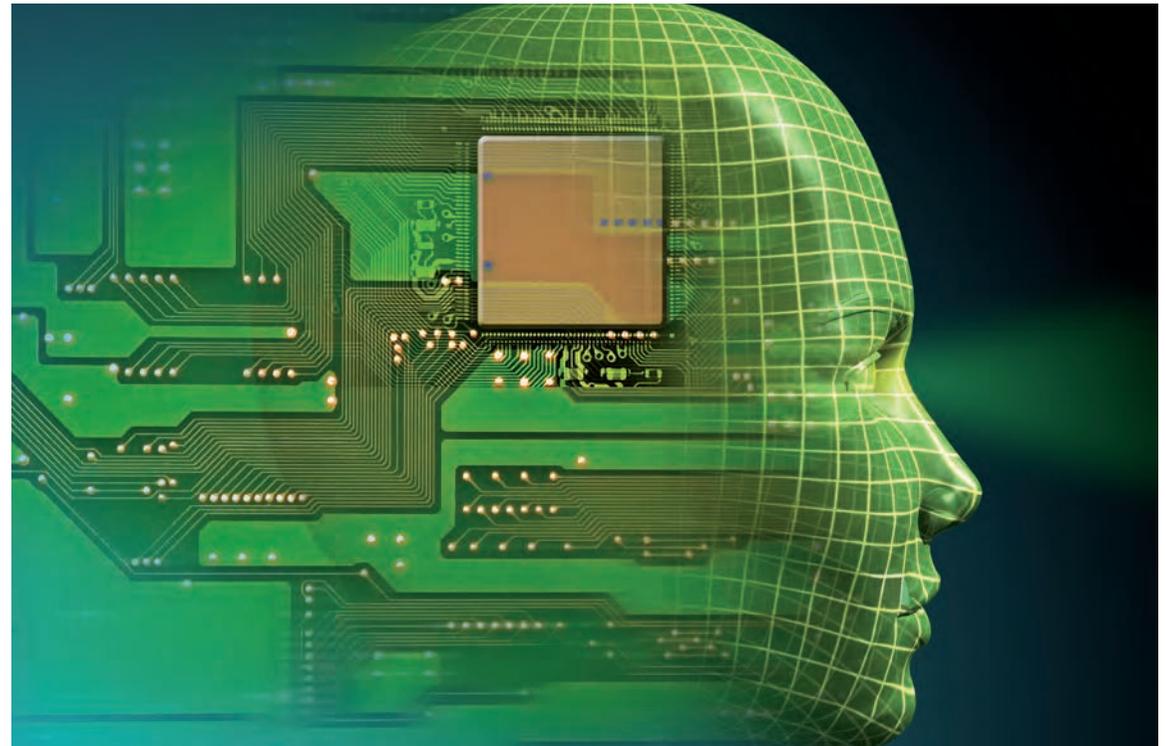
Bundesverband Materialwirtschaft,  
Einkauf und Logistik e.V. – BME  
Bolongarstraße 82  
65929 Frankfurt  
Tel.: +49 69 30838-200  
Fax: +49 69 30838-299  
E-Mail: [anmeldung@bme.de](mailto:anmeldung@bme.de)  
[www.bme.de](http://www.bme.de)





**DIALOGPOST**  
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé



Internet



Verfolgen Sie den BME in den sozialen Netzwerken: [www.bme.de/social](http://www.bme.de/social)



verband

Bundesverband  
Materialwirtschaft,  
Einkauf und Logistik e.V.

[www.bme.de/eloesungstage](http://www.bme.de/eloesungstage)