

6. BME-FORUM

Sales & Operations Planning

5. SEPTEMBER 2018 | WIESBADEN



Supply and Demand Side ausbalancieren

- Lebenszyklus und Struktur von Produkten erfolgreich handhaben
- Der interne Dialog von „Supply Problem“ hin zu „Demand Opportunity“
- Mit passgenauen S&OP-Tools zur Digitalisierung
- Ein Forecastsystem als Grundlage einer nachhaltigen S&OP-Kultur
- S&OP im Projektgeschäft

GETRENNT BUCHBARER WORKSHOP AM 4. SEPTEMBER 2018

Planspiel Sales & Operations Planning

- Erhöhen Sie Ihre Prognosequalität signifikant!
- Reagieren Sie schneller auf Marktveränderungen!
- Reduzieren Sie Ihre Supply-Chain-Risiken!

**Interaktives
Planspiel!**

PLANSPIEL

SALES & OPERATIONS PLANNING

WORKSHOPZIEL

Die Komplexität von Supply Chains hat im Umfeld volatiler Marktstrukturen deutlich zugenommen. Mehr denn je müssen Planungsprozesse, besonders der S&OP-Prozess zur Verknüpfung von Operations-, Finance-, Marketing- und Vertriebsstrategie, ein hohes Maß an Qualität und Flexibilität aufweisen. Durch das webbasierte, interaktive Planspiel „The Fresh Connection“ erhalten Sie an einer praxisgerechten Simulation die Möglichkeit, in verschiedene Rollen zu schlüpfen, den S&OP-Prozess zu optimieren und „Ihr“ Unternehmen aus der Krise zu führen.

ZIELGRUPPE

Alle an S&OP-Prozessen Beteiligte, die anhand dieses realistischen Planspiels wertvolle Anregungen für ihr individuelles S&OP-Projekt erhalten wollen.

INHALTE

Erfahren Sie, wie Sie durch einen guten S&OP-Prozess

- Ihre Prognosequalität signifikant erhöhen
- Ihren Customer Service verbessern
- Bestände senken
- Schneller auf Veränderungen am Markt reagieren
- Supply-Chain-Risiken reduzieren
- Ihren Umsatz steigern

METHODIK

Das webbasierte Value-Chain-Planspiel „The Fresh Connection“ rückt Sie als Teilnehmer in den Mittelpunkt des Workshops. In Verbindung mit kurzen Fachvorträgen haben Sie die Möglichkeit, theoretische Konzepte unmittelbar an praxisrelevanten Problemstellungen umzusetzen. Die Konsequenzen Ihrer Entscheidungen werden in der Analyse des Planspiels sofort sichtbar.

Voraussetzung zur Teilnahme: Ein eigenes, WLAN-fähiges Laptop

WORKSHOPLEITER

Stefan Hoogervorst ist Director of Education & Research bei PMI Production Management Institute für Operations und Supply Chain Management. Er verfügt über Trainererfahrung in den Bereichen SCM, S&OP, CSCP und der Supply Chain Simulation „The Fresh Connection“. Stefan Hoogervorst war zuvor u.a. als Regional Sales and Operations Planner bei Philips Consumer Electronics in Amsterdam tätig.

WORKSHOPZEITEN

10.00 – 17.00 Uhr

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

In Kooperation mit:



Fachliche Leitung und Vorsitz:

Prof. Dr.-Ing. Götz-Andreas Kemmer, Honorarprofessor für Unternehmenslogistik und Supply Chain Management, Westsächsische Hochschule Zwickau

- 09.15 Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung der Veranstaltung
- 09.20 **Achten Sie auf Ihr Produktportfolio, sonst scheitert Ihr S&OP-Prozess!**
- Warum Ihr Produktportfolio regelmäßig gepflegt werden muss
 - Stufen der Portfoliooptimierung
 - Produktportfolios systematisch optimieren
 - Lebenszyklus und Struktur von Produkten erfolgreich handhaben
- Prof. Dr.-Ing. Götz-Andreas Kemmer**
- 10.15 Kaffee- und Teepause
- 10.45 **Erfolgreiches Projekt- und Prozessmanagement bei der Einführung eines Forecast- und Planungstools**
- Auswahlprozess und -kriterien für ein geeignetes Forecast- und Planungstool
 - Mögliche Stolperfallen während der Implementierung
 - Mit neuer Technologie verändern sich die Anforderungen
 - Ein Forecast- und Planungssystem als Grundlage einer nachhaltigen S&OP-Kultur
- Andreas M. Werner**, Head of Global Supply Chain Planning, Novocure GmbH, Luzern, Schweiz
- 11.30 **Von Demand Planning über S&OP zu Integrated Business Planning Lite – eine Reise durch den Dschungel einer Organisation!**
- Praktische Handlungsempfehlungen zu Veränderungsprozessen
 - Wie verändert man den internen Dialog von „Supply Problem“ zu „Demand Opportunity“?
 - Was funktioniert, was funktioniert nicht, was funktioniert gar nicht und wie erklärt man das einer Organisation, die andere Zielvereinbarungen hat?
 - Leadership-Herausforderungen und Anforderungen an den partner in crime
- Andreas Dannenberg**, Director Customer Supply Chain Europe, Asia, Middle East & Africa (EAMEA), Logitech Ltd., Hong Kong
- 12.15 Mittagessen
- 13.30 **Der Erfolgsfaktor in S&OP liegt in der Anpassung an die Unternehmensstruktur, Kommunikation und effektivem Change Management am Beispiel von einem FMCG Unternehmen**
- Darstellung des Evaluierungsprozesses über den Umfang der S&OP
 - Implementierung mit oder ohne externe Hilfe
 - Fragestellung zur Anzahl der zusätzlichen Meetings
 - Herausforderungen in der Organisation lokal und international
 - Integration des Innovations-, Allokations- und Promotionsprozesses in die S&OP Meetings
 - Umstellung von einem „Mengen Forecast“ auf einen „Financial Forecast“
- Holger Daub**, Supply Chain Director Germany, Austria, EMEA 3rd Party Markets, Beam Suntory Deutschland GmbH
- 14.15 Kaffee- und Teepause
- 14.45 **Erfolgskriterien für die Einführung von S&OP im Projektgeschäft von Raumfahrt und Verteidigungsindustrie**
- Besonderheiten der Raumfahrt und Verteidigungsmärkte im Bereich Demand Planning
 - Vorgehensweise zur Einführung des Prozesses
 - Change Management im Rahmen der Einführung
 - Ausblick: Digitalisierung der Methode mit Hilfe von kommerziellen S&OP Tools
- Robert Hartan**, Vice President, Sales & Operations Planning, TO/Operations, Airbus Defence and Space
- 15.30 **Reifegradanalysen im S&OP-Prozess – vom unterschiedlichen Niveau einzelner Bereiche zur Erhöhung des Gesamt-Reifegrades**
- Es diskutieren die Referenten unter Einbezug des Auditoriums.
- 16.30 Zusammenfassung der Ergebnisse und Gelegenheit für abschließende Fragen
- 16.45 Ende des Forums

VERANSTALTUNGSINHALT

Mit zunehmender Komplexität der Supply Chains sind auch die Anforderungen an den S&OP-Prozess deutlich gestiegen. Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sind im S&OP-Prozess mehr denn je gefragt, um passgenau auf Marktveränderungen reagieren zu können. Diskutieren Sie auf dem 6. BME-Forum „Sales- & Operations Planning“ die Fragen und Strategien zur Ausbalancierung von Supply and Demand Side:

- Wie stimmen Sie Ihr Produktportfolio mit Ihrem S&OP-Prozess optimal ab?
- Wie stellen Sie sicher, dass Ihr S&OP-Prozess nah an den operativen Zielen ist?
- Wie finden Sie einen geeigneten Strategiemix für eine möglichst wirtschaftliche Marktversorgung?
- Wie realisieren Sie einen unternehmensindividuellen, umsetzbaren Kompromiss für alle Bereiche, die von den Ergebnissen des S&OP-Prozesses betroffen sind?
- Mit welchen Methoden und Tools lässt sich eine nachhaltige S&OP-Kultur im Unternehmen implementieren?

Wir freuen uns darauf, Sie am 5. September 2018 in Wiesbaden zu begrüßen!

ZIELGRUPPE

Diese Veranstaltung richtet sich an Leiter und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen:

- S&OP
- Operations
- Supply Chain Management
- Supply Chain Planning
- Supply Chain Design
- Capacity Management
- Strategischer Einkauf
- Strategische Logistik

ANSPRECHPARTNER

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Anita Engelmann
Tel.: 069 30838-240
E-Mail: anita.engelmann@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:

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

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Ilka Schaper
Tel.: 069 30838-152
E-Mail: ilka.schaper@bme.de

BME Akademie GmbH · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main

Informationen**Termin und Ort****Workshop:**

Dienstag 4. September 2018 10.00 – 17.00 Uhr

Forum:

Mittwoch 5. September 2018 09.15 – 16.45 Uhr

Dorint Hotel Pallas Wiesbaden

Auguste-Viktoria-Strasse 15, 65185 Wiesbaden

EZ: 130,- € inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis zum 06.08.2018 gültig ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Teilnahmegebühren**Forum + Workshop**

1.495,- € zzgl. MwSt.

Forum

Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik aus Industrie, Handel und öffentlichen Institutionen

1.095,- € zzgl. MwSt.

Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel

2.195,- € zzgl. MwSt.

Workshop

895,- € zzgl. MwSt.

Bitte beachten Sie, dass eine Teilnahme an dem Workshop für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel nicht möglich ist und die Teilnahme am Forum geprüft wird. Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.**

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Fax-Nummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- € zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb.

Änderungen vorbehalten

321809020

Ja, ich möchte am 6. BME-Forum „Sales & Operations Planning“ teilnehmen:☐ Forum + Workshop☐ Forum☐ Workshop

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

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

Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Teilnehmer 2**-10 %** gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	

FOR-SOP

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

Internet