

# 10. BME-eLÖSUNGSTAGE

## Sourcing – Procurement – Integration

12. – 13. März 2019 | Maritim Hotel Düsseldorf

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

- Smart Procurement – zwischen Wunsch und Wirklichkeit
- Spend, Contracts und Market Intelligence – alle Informationen auf einen Blick
- Supplier Relationship Management: Die Supply Chain digital vernetzen
- Change Management & systematischer Roll-out – Mindset & Skalierung forcieren
- Entscheidungskriterien für die Auswahl von Providern und Lösungs-Suites

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

### Hochkarätige Keynotes



**Dr. Christian Schlögel**  
Chief Digital Officer und  
Mitglied des Vorstandes,  
Körber AG



**Markus Hartmann**  
Oberstaatsanwalt als Hauptabteilungsleiter und  
Leiter der Zentral- und Ansprechstelle  
Cybercrime Nordrhein-Westfalen (ZAC NRW),  
Staatsanwaltschaft Köln



**Douglas Rohn**  
Vice President  
Global Procurement,  
Aliaxis



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, 12.03.2019

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, Solution Foren und Workshops					
	<b>FACHFORUM 1</b> Elektronische Ausschreibungen: Neue Wege gehen	<b>FACHFORUM 2</b> Warengruppenmanagement digital: S2C & Guided Buying als Motoren nutzen	<b>FACHFORUM 3</b> Lieferantenanbindung: Die digitale Supply Chain gestalten	<b>SOLUTION FOREN 1 – 4</b> Siehe Seite 5	<b>WORKSHOP 1</b> Procurement Transformation – der Einkauf wird Manager eines digitalisierten "End-to-End Value Added Network"	<b>WORKSHOP 2</b> Effektive Nutzung eines Business Netzwerks – die Zukunft des eProcurement!
16.00	Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachmesse					
16.30	Parallele Round Tables, Solution Foren und Workshops					
	<b>ROUND TABLES 1 – 7</b> Siehe Seite 6	<b>SOLUTION FOREN 5 – 8</b> Siehe Seite 7	<b>WORKSHOP 3</b> Einsatz von Smart-Data- Technologien zur Erweiterung eines modernen internationalen Lieferantenmanagements	<b>WORKSHOP 4</b> Simply shifting SRM – Transformation nach S/4HANA	<b>WORKSHOP 5</b> Den Einkauf intelligenter machen – durch volle Aus- schöpfung des Potenzials von KI	
18.20	Abendveranstaltung					

SPECIAL  
BME-Karriereberatung  
10.00 – 16.00 Uhr

Mittwoch, 13.03.2019

08.15	Frühstücksimbiss im Rahmen der Fachmesse				
09.00	Parallele Fachforen und Workshops				
	<b>FACHFORUM 4</b> Cloud Readiness: Erfolgreiche Migrationsstrategien entwickeln	<b>FACHFORUM 5</b> eProcurement: Patchwork zur integrierten Lösung führen	<b>FACHFORUM 6</b> Operativer Einkauf: Prozesse der Bestell- und Auftrags- bestätigung optimieren und automatisieren	<b>WORKSHOP 6</b> Der Digitale Assistent in der Praxis – welche Anwendungs- fälle sind wirklich sinnvoll?	<b>WORKSHOP 7</b> Implementierung einer unter- nehmensspezifischen eProcure- ment-Strategie für indirekte Güter und Leistungen
10.45	Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachmesse				
11.15	Parallele Round Tables, Solution Foren und Workshops				
	<b>ROUND TABLES 8 – 14</b> Siehe Seiten 8 + 10	<b>SOLUTION FOREN 9 – 14</b> Siehe Seite 11	<b>WORKSHOP 8</b> Implementierung einer unter- nehmensspezifischen eProcure- ment-Strategie für indirekte Güter und Leistungen	<b>WORKSHOP 9</b> Digitalisierung in Supply Chains – Status Quo und zukünftige Entwicklung	
13.00	Mittagspause und Networking im Rahmen der Fachmesse				
14.15	Parallele Fachforen				
	<b>FACHFORUM 7</b> Ausschreibungen und Vergaben: Anbindung an ERP-System und Onlinemarktplätze gestalten	<b>FACHFORUM 8</b> Erfolgsfaktoren für die Digitalisierung der Einkaufs- prozesse	<b>WORKSHOP 10</b> Wie schlau ist Ihre Lieferkette?		
16.00	Ende der Veranstaltung				

SPECIAL  
Business Speed Dating  
11.00 – 13.00 Uhr

## Fit für die Zukunft: eLösungen konsequent ausrollen

eLösungen gehören heute unbestritten zum Arsenal der modernen Einkaufs- und Supply-Management-Organisation. Gleichwohl ist der Stand ihrer Implementierung und Nutzung in den Unternehmen sehr unterschiedlich. Zu oft dominiert noch ein Patchwork von Stand-alone-Lösungen. Es fehlt an integrierten Workflows und vor allem an einer Digitalstrategie, die Einkauf und Supply Management fit macht für zukünftige Herausforderungen.

In der ersten Welle der Digitalisierung ist die Automation des operativen Einkaufs schon weit vorangekommen. E-Procurement und auch Procure2Pay (P2P)-Lösungen werden in immer mehr Unternehmen mit gutem Erfolg umgesetzt. Der operative Einkauf unterliegt einem fundamentalen Wandel, der noch dadurch forciert wird, dass Plattformen und Business Networks immer mehr an Bedeutung gewinnen.

In der zweiten Welle geht es darum, auch die strategischen Einkaufsaktivitäten mit eLösungen zu hinterlegen. Viele Projekte adressieren daher den Zyklus Source2Contract (S2C). Im Fokus stehen smarte, intelligente und end-to-end-integrierte Prozesse, die die Einkäufer und Supply Manager in die Lage versetzen, agil die Marktchancen zu nutzen und Risiken proaktiv zu managen.

Auf den 10. BME-eLÖSUNGSTAGEN erhalten Sie das Rüstzeug für die Digitalisierung Ihrer Geschäftsprozesse sowie einen einzigartigen Marktüberblick über die neuesten Lösungen. Erarbeiten Sie hiervon ausgehend Ihre Roadmap für den Einstieg in oder die Perfektionierung Ihrer Digitalstrategie für die nächsten Jahre!

### Im Mittelpunkt stehen u.a. so zukunftsweisende Themen wie

- Transparenz über Spend, Contracts und Risiken
- Integrierte P2P-Lösungen für den operativen Einkauf
- Lieferantenmanagement über Plattformen und Business Networks
- S2C-Lösungen für den strategischen Einkauf
- Change Management: Mitarbeiter mitnehmen, Begeisterung schaffen

Wir freuen uns darauf, Sie vom 12. – 13. März 2019 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**  
Hauptgeschäftsführer des BME e.V.,  
Eschborn



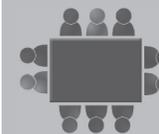
## Spannende Fachforen



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 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 10. BME-eLÖSUNGSTAGE, Leiter Management-Forschungs-Team, Köln



## 09.30 Eröffnung der Veranstaltung

**Dr. Silvius Grobosch**, Hauptgeschäftsführer des BME e.V., Eschborn



## 09.45 From Digital Tech to Digital Life: Wie wird die digitale Transformation eine Erfolgsstory?

**Dr. Christian Schlögel**, Chief Digital Officer und Mitglied des Vorstandes, Körber AG



## 10.15 Strategien gegen Cybercrime – warum die Vernetzung mit den Strafverfolgungsbehörden für Unternehmen überlebenswichtig ist

**Markus Hartmann**, Oberstaatsanwalt als Hauptabteilungsleiter und Leiter der Zentral- und Ansprechstelle Cybercrime Nordrhein-Westfalen (ZAC NRW), Staatsanwaltschaft Köln



## 10.45 Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachmesse

## 11.30 Leveraging eSolutions for Global Purchasing Organizations: More Transparency, More Synergies

**Douglas Rohn**, Vice President Global Procurement, Aliaxis



## 12.00 Die alte und die neue Welt des eProcurement – was ist Realität, was Vision?

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



## 12.30 Preisverleihung „Excellence in eSolutions 2019“

## 13.00 Mittagspause und Networking im Rahmen der Fachmesse

## 14.15 Parallele Fachforen, Solution Foren und Workshops

### FACHFORUM 1

#### Elektronische Ausschreibungen: Neue Wege gehen

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

#### ausschreiben24.com: Von der Idee zur App – die neue „Mitmachplattform“ für elektronische Ausschreibungen und Auktionen

- Anspruch: Sourcing einfach. schnell. digital.
- Lösung: Online verfügbare Business App zur Digitalisierung der Anfrage- und Ausschreibungsprozesse
- Erfahrungen in der Praxis: Intuitive Bedienbarkeit, geringe Organisationskosten, reversionssichere Prozesse

**Markus Fleisch**, Chief Procurement Officer, Walser GmbH

15 Minuten Wechselpause

## 15.15 Reverse Sourcing – ein innovativer Weg, um elektronische Ausschreibungen effizienter zu gestalten

- Anfrageprozesse via e-Marketplace
- Vorteile von Reverse Sourcing
- Vom Konzept zur Realisierung

**Dr. Jozef Majchrak**, Purchasing Council Director – Castings Aluminium, Pooling Organization der Siemens AG

### FACHFORUM 2

#### Warengruppenmanagement digital: S2C & Guided Buying als Motoren nutzen

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

#### Digitalisierung des Vergabeprozesses in einem komplexen und internationalen Umfeld

- Standardisierung eines globalen Source2Contract-Prozesses als „Backbone“ für die globale Einkaufsorganisation der TÜV SÜD-Gruppe
  - Erzielbare Savings mit Supplier Value Management: Globales Lieferantenmanagement als Basis für ein professionelles Warengruppenmanagement
  - Der globale Rollout als Erfolgsstory
- Thomas Sjöberg**, Bereichsleiter Governance, Analytics und operativer Einkauf, TÜV SÜD Business Services GmbH

15 Minuten Wechselpause

#### Guided Buying via Warengruppen über Cloud mit zahlreichen ERP Backends

- Digitalisierung vorhandener Backend-Prozesse über hybride Cloud-Lösungen
- Cloud Search Engine und User Interface als wichtiges Erfolgskriterium
- Einbindung von Lieferanten in den Beschaffungsprozess über voll integrierte Anfrage- und Angebotsroutinen
- Buyer Bypass und Automatisierung in der Matrixorganisation des Einkaufs

**Thomas Göller**, Manager Procurement Governance & Infrastructure, Deutsche Lufthansa AG

### FACHFORUM 3

#### Lieferantenanbindung: Die digitale Supply Chain gestalten

Moderation: **Dr. Thomas Andreßen**, Global Head of Operations Excellence and Digitalization, K+S Aktiengesellschaft

#### ALD Vacuum Technologies – unser Weg zur durchgängigen digitalen Supply Chain

- Reduktion von Systembrüchen durch Vernetzen von Systemen und Optimieren von Abläufen
- Einfache An- und Einbindung aller Lieferanten über ein intuitiv zu bedienendes System
- Businessprozesse einfach und ohne Einbeziehung externer Unterstützung anlegen und modifizieren

**Albrecht Höfler**, Leiter Einkauf, ALD Vacuum Technologies GmbH

15 Minuten Wechselpause

#### Zukunftsfähiger Einkauf: Digitale Lieferantenanbindung und automatisierte Belegflüsse durch KI und flexible Belegerkennung

- Hohe Automatisierungsgrade und Effizienzgewinne durch vollelektronische AB- und Rechnungseingabe ohne aufwendiges Mapping
- Schnelle Lieferantenanbindung inklusive Datentransport von PDF, DXF usw.
- Tool zur kompletten Steuerung der gesamten elektronischen Eingangspost (PDF)

**Christian Bauer**, Head of Operative Procurement, teamtechnik Maschinen und Anlagen GmbH

## Solution Foren

14.15 – 14.35

### SOLUTION FORUM 1

**Unternehmensweite Nachhaltigkeit im Einkauf mittels künstlicher Intelligenz (KI)**

- Vermeidung von Dubletten in Materialstämmlen und unnötigen Freitextbeschaffungen
- Immer die passende Warengruppe für alle Transaktionen
- Selbstlernende Suche für Ihre ERP- und eProcurement-Systeme

**Andreas Held**, General Manager, Creactives GmbH

14.45 – 15.05

### SOLUTION FORUM 2

**1 Mrd. Nachrichten am Tag – so überwacht man seine Lieferanten heute**

- Risiko und Chance von Social Media
- Durch automatisiertes Monitoring die relevanten Nachrichten herausfiltern
- Compliance-Verstöße und Reputationsrisiken erkennen

**Simon Jaehnig**, Head of Sales and Partner Management / Co-Founder, Integrity Next GmbH

15.15 – 15.35

### SOLUTION FORUM 3

**Mit durchgängigen Abläufen smarte Entscheidungen treffen**

- Verbesserung Ihrer Datenqualität und Ihres Automatisierungsgrads
- Transparenz über Ausgaben, Prozesse und Zahlungen
- Iterative Optimierung basierend auf tagesaktuellen Informationen

**Dr. Jörg Schramm**, Vice President, Product and Business Management (DACH, Scandinavia), Basware GmbH

15.45 – 16.05

### SOLUTION FORUM 4

**Win-win: Beschaffungsprozesse für Weiterbildung und Fachmedien digitalisieren und Anwender begeistern**

- Potenziale bei der Beschaffung von Weiterbildung und Fachmedien erkennen
- Gemeinsam zum Projekterfolg: Was Haufe anders macht
- Einblicke in die eProcurement-Lösungen von Haufe

**Timo Scheja**, Experte für E-Procurement, Haufe Group

jeweils 10 Minuten Wechselpause

## WORKSHOP 1

**Procurement Transformation – der Einkauf wird Manager eines digitalisierten “End-to-End Value Added Network”**

### Zielsetzung

In diesem Workshop werden die strategischen Handlungsfelder und Erfolgsfaktoren der digitalen Transformation des Einkaufs herausgearbeitet. Es wird aufgezeigt, welche Zielsetzung und Strategie der Einkauf für diese Transformation aufstellen, verfolgen und anpassen sollte. Die Teilnehmer erhalten praktische Handlungsempfehlungen je nach Phase der Transformation für die Auswahl und Implementierung von eLösungen.

### Themen

- Die strategischen Handlungsfelder für eine erfolgreiche digitale Transformation des Einkaufs
- Für jedes Problem eine eLösung? Bandbreite und Leistungsfähigkeit von eLösungen im Einkauf
- Management der Implementierung von eLösungen für den Einkauf
- Mitnahme aller Betroffenen auf dem Weg des digitalen Wandels im Einkauf

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

14.15

## WORKSHOP 2

**Effektive Nutzung eines Business Netzwerks – die Zukunft des eProcurement!**

### Zielsetzung

SAP Ariba bietet eine sehr userfreundliche Benutzeroberfläche und erlaubt es den Usern und Genehmigern, mit mobilen Geräten einfach und schnell zu arbeiten. Hinzu kommt, dass die digitale Anbindung gerade für die kleinen Lieferanten sehr einfach ist. Dies eröffnet Perspektiven für die Neugestaltung des Einkaufs.

### Themen

- Ariba Guided Buying: Vereinfachung und Automatisierung des operativen Einkaufs
- Effiziente Beschaffung durch die Anbindung von Lieferantenkatalogen
- Ariba Netzwerk: Cloud-basierter B2B-Marktplatz für Katalog-, Angebots-, Verkaufs- und Rechnungsverwaltung
- Integration von eInvoicing: Automatisierung der Rechnungsbearbeitung

**Ralf Blankenberg**, Managing Partner, Deutsche Business Consulting GmbH  
**Dr. Peter Drescher**, Partner, Deutsche Business Consulting GmbH

16.00 Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachmesse

16.30 Parallele Round Tables, Solution Foren und Workshops

## ROUND TABLE 1

**Plattformökonomie: Ist unser Wirtschaftsraum noch zu retten?**

- 97% aller Plattform-Wertschöpfung entsteht außerhalb unseres Kontinents
- Was sind die Chancen und Risiken für unsere Wirtschaftsstruktur?
- Wege nach vorn: Plattform machen statt Plattform nutzen!

**Dr. Bernd Schönwälder**, Vorstand, Mercateo

15 Minuten Wechselpause

17.30

## ROUND TABLE 4

**Change Management als Schlüssel für eine erfolgreiche Vendor-Management-System (VMS)-Einführung**

- Welche Möglichkeiten zur optimierten Beschaffung externer Ressourcen gibt es?
- Wie kann Sie ein VMS dabei unterstützen?
- Welche Arten von Veränderungen im Unternehmen müssen Sie bei der Einführung eines VMS berücksichtigen?
- Brauche ich Change Management überhaupt?

**Rene Nitschke**, Consultant Technology, Hays Talent Solutions

**Imke Schabel**, Change Management Consultant, Hays Talent Solutions

## ROUND TABLE 2

**Der intelligente Einkauf: Wie Technologie schon heute den Einkauf verändert**

- Intelligentes Total Spend Management – end-to-end
- Die Schlüsselrolle von Ariba und der SAP-Netzwerke
- Überzeugende User Experience für Einkäufer und Lieferanten
- Next Generation Einkauf

**Dr. Martin Kotula**, SAP Ariba Chief Value Advisor for Strategic Customers, SAP SE

15 Minuten Wechselpause

## ROUND TABLE 5

**5 Killerargumente für Risikomanagement in Ihrem Unternehmen**

- Wie Sie Ihr Top Management und die internen Stakeholder überzeugen
- Wie Sie den Wertbeitrag und ROI von Risikomanagement für das gesamte Unternehmen aufzeigen
- Wie Ihre bestehenden Prozesse im Einkauf und in angrenzenden Abteilungen von Risikomanagement profitieren
- Wie Sie interne Ressourcen, moderne Technologien, Big Data & AI effizient nutzen

**Stefan Papenberg**, Leitung Materialwirtschaft/Mitglied der Geschäftsleitung, Hesse GmbH & Co. KG

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

## ROUND TABLE 3

**Beschaffung und Verwaltung externer Dienstleister und Freelancer optimieren, standardisieren und automatisieren**

- Sourcing – Onboarding – Steering: Neue Rollenverteilung zwischen Fachabteilung, Einkauf und externen Ressourcen entwickeln
- Welche Faktoren bestimmen die erfolgreiche Implementierung des Steuerungs-Cockpits?
- Facts and Figures: Vorteile der Zusammenarbeit mit einem Smart-MSP (Managed Service Provider) finanziert durch Pool-Lieferanten/Agenturen

**Christopher Abendroth**, Referent External Resources Sourcing IT/Non-IT Central Procurement, ERGO Group AG

15 Minuten Wechselpause

## ROUND TABLE 6

**Künstliche Intelligenz und Vertragsmanagement: Fluch oder Segen?**

- Status quo: Vertragsmanagement und Analyse in den Unternehmen heute
- KI-basierte Analyse im Vertragsmanagement: Reibungslos und effizient oder noch nicht ausgereift?
- Blick in die Zukunft: Sind intelligente Systeme und lernende Algorithmen die neuen „Vertragsmanager“ – oder ist alles nur ein Hype?

**Mihály Gündisch**, General Manager DACH, Seal Software

## ROUND TABLE 7

**Smart Logistics System – Digitalisierung des Transportprozesses**

- Wie sieht der optimale Informationsfluss zwischen Produzent, Spediteur und Händler aus?
- Welche Informationen/Events sind relevant?

**Steven van Cauterem**, Head of Key Account Management & Solutions, TIMOCOM GmbH

18.20 Abendveranstaltung

## ABENDVERANSTALTUNG

Freuen Sie sich darauf, den ersten Kongresstag in gemütlicher, kommunikativer Atmosphäre ausklingen zu lassen und genießen Sie einen abwechslungsreichen Abend bei leckerem Essen und Cocktails.

Liefern Sie sich ein spannendes Duell in der Kicker-Lounge und nutzen Sie die Möglichkeit zum Austausch mit Ihren Fachkollegen und weiteren Experten.

## 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

### Einsatz von Smart-Data-Technologien zur Erweiterung eines modernen internationalen Lieferantenmanagements

#### Zielsetzung

In Zeiten steigender globaler Unsicherheit wird die schnelle Verfügbarkeit aktueller, relevanter Informationen noch wichtiger. Frühwarnsysteme müssen leistungsfähiger werden. Daher sollten traditionelle Informationsquellen – die weiterhin als Referenz- und Recherchebasis unverzichtbar sind – um internetbasierte Informationsquellen ergänzt werden. Durch die Verwendung von künstlicher Intelligenz und selbstlernender Algorithmen liefern diese nach einer Phase des Einlernens automatisierte „Trigger“-Informationen, die – im Lieferantenmanagement eingesetzt – eine deutliche zeitliche Verbesserung und eine erweiterte Abdeckung erreichen können.

#### Themen

- Chancen durch den Einsatz von Smart-Data-Technologien
- Typische Vorgehensweise/Besonderheiten von Smart-Data-Projekten
- Ideen und Beispiele zum Einsatz in der Praxis

**Michael Seifert**, Senior Manager Business Consulting, BISNODE DEUTSCHLAND GmbH

**Thomas Grau**, Senior Business Intelligence Analyst, BISNODE DEUTSCHLAND GmbH

**Thomas Mavroudis**, Senior Business Consultant, BISNODE DEUTSCHLAND GmbH

**Christian Schöpfel**, Director Value Added Services, BISNODE DEUTSCHLAND GmbH

## WORKSHOP 4

### Simply shifting SRM – Transformation nach S/4HANA

#### Zielsetzung

In diesem Workshop erfahren Sie Lösungswege zur Transformation von SAP SRM zu S/4HANA Procurement sowie zur optionalen Erweiterung mit SAP Ariba Komponenten.

Der Workshop wendet sich an alle, die noch am Beginn der Transformation ihrer bestehenden Einkaufslandschaft auf Basis von SAP SRM stehen und den Weg in die Zukunft gestalten wollen.

#### Themen

- Generelle Transformationsmodelle anhand von Einstufungen der Einkaufslandschaften nach T-Shirt Größen M, L, XL
- Abdeckung S/4HANA und Ariba, Alternativen
- Vorbereitende Maßnahmen und generelle Elemente der S/4HANA Transformation

**Thomas Mailänder**, Senior SAP Pre-Sales Consultant, T-Systems International GmbH

**Johannes Schneider**, Portfolio Owner, Sourcing & Procurement, T-Systems International GmbH

## WORKSHOP 5

### Den Einkauf intelligenter machen – durch volle Ausschöpfung des Potenzials von KI

#### Zielsetzung

KI bietet ein enormes Potenzial für den Einkauf, um informiertere, strategischere Entscheidungen treffen zu können. KI kann Kapazitäten freisetzen, neue Erkenntnisse ableiten und diese in Echtzeit zur Verfügung stellen, je nachdem wann und wo sie benötigt werden. Dennoch gibt es nur wenige wahre Erfolgsgeschichten. Wie können Unternehmen die Potenziale von KI ausschöpfen, um den Einkauf nachhaltig zu transformieren?

#### Themen

- Wo kann KI den größten Wert für den Einkauf schaffen?
- Welche Faktoren stellen heute noch die Grenzen von KI dar?
- Wie können Unternehmen das volle Potenzial aktueller und zukünftiger KI-Innovationen realisieren?
- Wie können Datenprobleme angegangen werden, um eine bessere Entscheidungsfindung zu ermöglichen?

**Bertrand Maltaverne**, Solutions Consultant, Ivalua

## Solution Foren

16.30 – 16.50

### SOLUTION FORUM 5

#### Ausschreibung und Abwicklung von Dienstleistungen in einem voll integrierten eProcurement-Umfeld im operativen Einkauf effizient durchführen

- Ausschreibung generell und Ausschreibung von Dienstleistungen mit unterschiedlichen Formularen
- Abwicklung von Dienstleistungen bis zur Zahlung
- Generelle Einsatzmöglichkeiten einer formularbasierten Workflow Engine

**Marco Schirmer**, Produktmanager, DIG GmbH

17.00 – 17.20

### SOLUTION FORUM 6

#### 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/Executive Vice President, Synertrade

17.30 – 17.50

### SOLUTION FORUM 7

#### Integrated Procurement Power – eProcurement und Ad-hoc-Beschaffung in einer Plattform

- Beschaffung sämtlicher B- und C-Teile über eine Plattform
- Reduzierung Maverick Buying
- Optimierung Working Capital

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

18.00 – 18.20

### SOLUTION FORUM 8

#### Ersparnisse im indirekten Einkauf durch die digitale Transformation des Tail Spend

- Rechenmodell zur Berechnung von Tail-Spend-Ersparnissen
- Praxisbeispiel einer erfolgreichen Transformation
- Diskutieren Sie, wie andere Amazon Business als Teil ihrer digitalen Beschaffungsstrategie implementieren

**Florian Böhme**, Director, Amazon Business DACH and CEE

## 08.15 Frühstücksimbiss im Rahmen der Fachmesse

## 09.00 Parallele Fachforen und Workshops

### FACHFORUM 4

#### Cloud Readiness: Erfolgreiche Migrationsstrategien entwickeln

Moderation: **Ivonne Ietia**, Procurement Specialist, Stabilus GmbH

#### Von der Mindset-Transformation zur Einkaufsdigitalisierung – ein Praxisbericht

- Mit welcher innerlichen Vorbereitung wird eine IT-Organisation „cloud-ready“?
  - Welchen internen Widerständen und Herausforderungen begegnet man bis zum Roll-out?
  - Wie gelingt das Zusammenspiel zwischen Fachbereichen, Implementierungspartner und Lösungsanbieter?
  - Außerdem: Wie die Flint Group vor dem Hintergrund einer US-amerikanischen Logik ihre Warengruppenhierarchie aufgestellt hat
- Göktürk Simsekol**, Senior Manager IT Projects, Flint Group

15 Minuten Wechselfpause

## 10.00 Auf dem Weg zur Procure-to-Pay-Factory von morgen: Erkenntnisse, Impulse und die Antwort auf die Frage „Wie weit muss ich heute schon sein?“

- Neue Savingpotenziale erschließen durch konsequente Digitalisierung des P2P-Prozesses
  - Die Plattform als zentraler Enabler für Purchasing Data Driven Use Cases
  - Auswirkungen disruptiver Technologien auf die Einkaufsorganisation der Zukunft
- Simon Brandt**, IT-Projektleiter Einkauf, Robert Bosch GmbH

### FACHFORUM 5

#### eProcurement: Patchwork zur integrierten Lösung führen

Moderation: **Christian Staab**, VP Global Purchasing & Global Supply Chain, BorgWarner Turbo Systems

#### Nutzung eines integrierten eProcurement-Systems unter Berücksichtigung unterschiedlicher Prozessstrukturen in einer sehr heterogenen Unternehmenslandschaft

- Kleinster gemeinsamer Nenner in einem heterogenen Umfeld?
- Umgang mit unterschiedlichen Prozessstrukturen und dadurch entstehende Sonderanforderungen
- Think global, act local

**Sabine Behrens**, Purchasing Manager, Magna International (Germany) GmbH

15 Minuten Wechselfpause

### eProcurement in der Praxis: Vom Einzelkatalog zum B2B-Marktplatz

- Ablösung von SAP SRM durch eine Procurement Suite als benutzerfreundliches ERP Add-on
- Fokussierung auf maximale Effizienz und Effektivität beim indirekten Einkauf
- Umsetzung der digitalen Roadmap im Einkauf mit Professionalisierung der P2P-Prozesse

**Jens Berberich**, Einkaufsleiter, Radeberger Gruppe

### FACHFORUM 6

#### Operativer Einkauf: Prozesse der Bestell- und Auftragsbestätigung optimieren und automatisieren

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

#### Optimierung der Einkaufsprozesse durch den Einsatz von SAP Add-on Produkten bei der Maschinenfabrik Reinhausen

- Einsatzbereiche für SAP Add-On Software im Einkauf: Operativer Einkauf, Projekteinkauf, Rechnungsprüfung
- Durchgängige Abwicklung von Prozessen im Projekteinkauf
- Herausforderungen und Anforderungen bei der Verarbeitung von Bestellbestätigungen
- Fazit und Ausblick

**Michael Rudolf**, Leiter Einkauf, Maschinenfabrik Reinhausen GmbH

15 Minuten Wechselfpause

#### Smarter Antrieb im Einkauf – wie eingehende Auftragsbestätigungen digitale Fahrt aufnehmen

- Automatisierte, in SAP integrierte Bearbeitung der Auftragsbestätigungen
- Effizientere und vollständig papierlose Abwicklung
- Mehr Transparenz durch aktuellen Status jeder Auftragsbestätigung im Eingangsbuch

**Sandra Hoch**, Department Manager Purchasing Tools and Processes, AVL LIST GmbH

## 10.45 Kaffeepause und Networking im Rahmen der Fachmesse

## 11.15 Parallele Round Tables, Solution Foren und Workshops

### ROUND TABLE 8

#### Plattformökonomie: Strategische Möglichkeiten für den Einkauf

- Kooperation oder Wettbewerb: Wohin entwickelt sich die Einkaufswelt?
- Welche Möglichkeiten eröffnen sich? Wie mit Risiken umgehen?
- Der Weg als Ziel: Vom Experiment zum Return-on-Invest

**Siegfried Hakelberg**, Vertriebsleiter, Mercateo

15 Minuten Wechselfpause

### ROUND TABLE 9

#### Digitaler Einkauf für kleine und mittlere Unternehmen: Wie geht es und was bringt es?

- Spend Management und Contract Compliance – einfach und effizient
- Eliminierung von Paperwork und PDFs
- Implementierung – plug and play

**Klaus Tenderich**, SAP Ariba Vertriebsleiter Deutschland, SAP SE

15 Minuten Wechselfpause

### ROUND TABLE 10

#### Beschaffung und Verwaltung externer Dienstleister und Freelancer optimieren, standardisieren und automatisieren

- Sourcing – Onboarding – Steering: Neue Rollenverteilung zwischen Fachabteilung, Einkauf und externen Ressourcen entwickeln
- Welche Faktoren bestimmen die erfolgreiche Implementierung des Steuerungs-Cockpits?
- Facts & Figures: Vorteile der Zusammenarbeit mit einem Smart-MSP (Managed Service Provider) finanziert durch Pool-Lieferanten/Agenturen

**Christopher Abendroth**, Referent External Resources Sourcing IT/Non-IT Central Procurement, ERGO Group AG

15 Minuten Wechselfpause

08.15

## WORKSHOP 6

### Der Digitale Assistent in der Praxis – welche Anwendungsfälle sind wirklich sinnvoll?

#### Zielsetzung

Ein wichtiges Resultat der Digitalisierung ist die Etablierung von digitalen Assistenten, die immer mehr Aufgaben übernehmen können und mit der Verfügbarkeit von immer mehr Daten auch immer besser werden. Sie versprechen nicht nur mehr Prozesseffizienz und objektivere Entscheidungen, sondern auch eine bessere Umsetzung von (Einkaufs-)Strategien. Ziel des interaktiven Workshops ist es, gemeinsam Use Cases zu entwickeln und diskutieren, die auf Basis von vorhandenen Daten möglich sind und einen wesentlichen Mehrwert in der realen Welt des Einkaufs schaffen.

#### Themen

- Was sind digitale Assistenten und welchen Nutzen bringen sie?
- Welche Anwendungsfälle wären für Ihr Unternehmen interessant?
- Welche Informationen sind bereits vorhanden, welche Daten fehlen noch?
- Wie könnte mein Einkauf im Jahr 2020 durch digitale Assistenten unterstützt werden?

**Thomas Dieringer**, CEO,  
JAGGAER Austria GmbH

09.00

## WORKSHOP 7

### 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**, Zentraleinkauf – Prozesse/Methoden/Tools,  
SIGNAL IDUNA Gruppe

10.45

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**, Zentraleinkauf – Prozesse/Methoden/Tools,  
SIGNAL IDUNA Gruppe

11.15 – 13.00

## WORKSHOP 9

### Digitalisierung in Supply Chains – Status Quo und zukünftige Entwicklung

#### Zielsetzung

Die Zielsetzung des Workshops ist, das oftmals abstrakte Thema „Digitalisierung in Supply Chains“ zu beleuchten. Wir diskutieren mit Ihnen die Ergebnisse der aktuellen BME-Logistikumfrage und leiten daraus die wichtigsten Anforderungen für eine erfolgreiche Implementierung ab.

#### Themen

- Digitalisierungstechnologien: Welche gibt es?
- Aktueller Stand der Umsetzung
- Welche Technologien befinden sich in den Startlöchern?
- Sponsoren und Hemmschwellen für eine erfolgreiche Implementierung

**Prof. Dr. Michael Huth**, Fachbereich Wirtschaft, Hochschule Fulda  
**Carsten Knauer**, Leiter Sektion Logistik, BME e.V.

## 12.15 Parallele Round Tables, Solution Foren und Workshops

### ROUND TABLE 11

#### Change Management als Schlüssel für eine erfolgreiche Vendor-Management-System (VMS)-Einführung

- Welche Möglichkeiten zur optimierten Beschaffung externer Ressourcen gibt es?
- Wie kann Sie ein VMS dabei unterstützen?
- Welche Arten von Veränderungen im Unternehmen müssen Sie bei der Einführung eines VMS berücksichtigen?
- Brauche ich Change Management überhaupt?

**Rene Nitschke**, Consultant Technology,  
Hays Talent Solutions

**Imke Schabel**, Change Management Consultant,  
Hays Talent Solutions

15 Minuten Wechselpause

### ROUND TABLE 12

#### 5 Killerargumente für Risikomanagement in Ihrem Unternehmen

- Wie Sie Ihr Top Management und die internen Stakeholder überzeugen
- Wie Sie den Wertbeitrag und ROI von Risikomanagement für das gesamte Unternehmen aufzeigen
- Wie Ihre bestehenden Prozesse im Einkauf und in angrenzenden Abteilungen von Risikomanagement profitieren
- Wie Sie interne Ressourcen, moderne Technologien, Big Data & AI effizient nutzen

**Stefan Papenberg**, Leitung Materialwirtschaft/Mitglied der Geschäftsleitung, Hesse GmbH & Co. KG

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

15 Minuten Wechselpause

### ROUND TABLE 13

#### Künstliche Intelligenz und Vertragsmanagement: Fluch oder Segen?

- Status quo: Vertragsmanagement und Analyse in den Unternehmen heute
- KI-basierte Analyse im Vertragsmanagement: Reibungslos und effizient oder noch nicht ausgereift?
- Blick in die Zukunft: Sind intelligente Systeme und lernende Algorithmen die neuen „Vertragsmanager“ – oder ist alles nur ein Hype?

**Mihály Gündisch**, General Manager DACH,  
Seal Software

15 Minuten Wechselpause

### ROUND TABLE 14

#### Der digitale Umgang mit Laderaumknappheit

- Wie fangen Sie heute Überhänge auf?
- Welche Verschiebungen erwarten Sie auf dem Kontrakt- und Spotmarkt?
- Best Practice

**Steven van Cauteren**, Head of Key Account Management & Solutions, TIMOCOM GmbH

15 Minuten Wechselpause

## 13.00 Mittagspause und Networking im Rahmen der Fachmesse

## 14.15 Parallele Fachforen

### FACHFORUM 7

#### Ausschreibungen und Vergaben: Anbindung an ERP-System und Onlinemarktplätze gestalten

##### Digitalisierte Strom- und Gasbeschaffung mit innovativem Onlineportal

- Ein effizientes Werkzeug für cloudbasierte Energiebeschaffung
- Automatisierte Aufbereitung aller Energiedaten
- Transparente Energiebeschaffung mit über 620 Lieferanten auf einem Online-Marktplatz

**Andreas Gerescher**, Kaufmann, Objektmanager,  
ERGO Group AG

15 Minuten Wechselpause

## 15.15 Ausschreibungen nach EU-Vergaberecht integriert mit SAP

- Öffentliche Ausschreibung mit AI Vergabemanager
- Herausforderung: Anbindung an SAP-Beschaffungsprozesse
- Konzeption und Umsetzung der Integration
- Einführung und Roadmap

**Bert Rauer**, Application-Manager IT,  
50Hertz Transmission GmbH

### FACHFORUM 8

#### Erfolgsfaktoren für die Digitalisierung der Einkaufsprozesse

Moderation: **Prof. Dr. Robert Fieten**, Fachliche Leitung

10. BME-eLÖSUNGSTAGE, Leiter Management-Forschungs-Team, Köln

##### Praxisbeispiele zu Datenanalysen und Datenmanagement bei der Semperit AG

- Schnelle und unkomplizierte Erstellung von Management Reports, Pareto, Regionen, Skonto
- Intelligente KI-gestützte Konsolidierung von Lieferanten und Materialien
- Überwachung der Compliance und Reduktion von Maverick Buying
- Nutzbarkeit und Mehrwert von „SpendControl Enterprise“ für den Einkaufsleiter

**Christoph Buchta**, Director Group Procurement & Logistics,  
Semperit AG Holding

15 Minuten Wechselpause

##### IT-Projekte richtig ausschreiben und aufsetzen

- Analyse der Beschaffungsstrategien für IT-Leistungen
- IT-Beschaffung, insbesondere Beratung und Projektunterstützung
- Wie man kritische Konstellationen vermeidet

Referent in Abstimmung

## 16.00 Ende der Fachforen

16.00

## 16.15 Ende der 10. BME-eLÖSUNGSTAGE 2019

16.15

## Solution Foren

11.15 – 11.35

### SOLUTION FORUM 9

**Corporate License Management – die Entdeckung einer neuen Warengruppe**

- Showcase: 20 Millionen € Spend neu unter Kontrolle
- Wie Unternehmen Daten und Informationen einkaufen
- Was Informations-Silos sind und wie man sie eliminiert
- Die Bündelung von Einkaufsprozessen in der Business Information Platform

**Alexander Graff**, Programmleitung Corporate,  
Schweitzer Fachinformationen

12.45 – 13.05

### SOLUTION FORUM 12

**Smart Sourcing: Einsatzmöglichkeiten von Pre-Owned Software**

- Welche Einsatzmöglichkeiten gibt es?
- Welche Einsparpotenziale bietet die Nutzung „gebrauchter“ Software?
- Compliance: Re-Lizenzierung von Software (Microsoft, SAP) durch rechtskonforme Übertragungen

**Alfred Girr**, Head of Consulting EMEA,  
ReLicense AG

11.45 – 12.05

### SOLUTION FORUM 10

**Mit zeitnahen, zuverlässigen Markt- und Unternehmensdaten den Blindflug des strategischen Einkaufs verhindern**

- Das Problem: Was tun, wenn ein globales Financial Reporting nicht möglich ist?
- Die Lösung: Zusammenführung und intelligente Verknüpfung von Markt- und Unternehmensdaten aus unterschiedlichsten Quellen per Knopfdruck
- Der nächste Schritt: Entwicklung von customizable Dashboard-Lösungen für mehr Transparenz über Spend und Supplier-Risiken

**Christian Völkel**, Key Account Manager,  
Bureau van Dijk Electronic Publishing GmbH

13.15 – 13.35

### SOLUTION FORUM 13

**Digitales Netzwerk im Einkauf: Wie die Cloud-Plattform Einkäufer und Lieferanten verbindet**

- Lieferantenbeziehungen erfolgreich digital managen
- Ganzheitliches eProcurement mit Supplier Management, Sourcing, Contract Management und Procure to Pay
- Transaktionales Beschaffungsnetzwerk: Registrieren, vernetzen, gewinnen

**Matthias Zwick**, Director Product & Innovation,  
Onventis GmbH

12.15 – 12.35

### SOLUTION FORUM 11

**S/4HANA Procurement und Guided Buying mit Catalog Cloud Services**

- Hybride Cloud-Lösung im vorhandenen ERP mit Katalogsuchmaschine, Marktplananbindung und integrierten Preisanfragen
- S/4HANA Procurement als führendes Inhouse-ERP für die Bedarfssteuerung und Genehmigung
- Vollständig integrierte State-of-the-Art-Einkaufslösung, anwenderfreundlich und intuitiv

**Chritoph Moll**, Geschäftsführer,  
BeNeering GmbH

13.45 – 14.05

### SOLUTION FORUM 14

**Fit für die digitale Transformation des Einkaufs:  
Wie Sie die Digitalisierung Ihres Einkaufs durch einen integrierten Plattform- und Dienstleistungsansatz vorantreiben**

- Warum neue digitale Technologien eine radikale Neugestaltung des Einkaufs erforderlich machen
- Neue Technologien (z.B. KI, Mobile, Blockchain, Big Data) – was ist der Mehrwert für den Einkauf?
- Real World Examples – Praxisbeispiele erfolgreicher Transformationen

**Sabine Smida**, Senior Consulting Manager,  
GEP Germany

jeweils 10 Minuten Wechselpause

14.15 – 16.00

## WORKSHOP 10

**Wie schlau ist Ihre Lieferkette?**

### Zielsetzung

Kann das überhaupt sein? Kann die Lieferkette Ihres Unternehmens selbst schlau sein? Kann sie Dinge wissen, die Sie selbst nicht oder noch nicht wissen? Wie wäre es, wenn Sie ihr das alles beibringen und dieses Wissen auch mit Ihren Partnern teilen könnten? Abläufe in Ihrem Unternehmen, aber auch über Unternehmensgrenzen hinaus? Alle Informationen also, die notwendig sind, wenn es um die Optimierung Ihrer Lieferkette geht.

Wissen Sie noch, welche Daten aktuell und richtig sind? Oder wie Sie die kritischen Situationen letztes Jahr gemeistert haben? Nein? Nicht so genau? Wer weiß es denn? Überlegen wir uns doch einige Situationen, bei denen Sie gerne früher reagiert hätten, die richtigen Personen und die relevanten, konsistenten Informationen rechtzeitig zur Hand gehabt hätten und sich einen erfahrenen Kollegen zur Seite gewünscht haben?

### Themen

- Die Vision einer Thinking Supply Chain
- Transparenz und Nachvollziehbarkeit durch Blockchain
- Die mitdenkende Supply Chain – wie hat die IBM das für sich selbst umgesetzt?
- Wie setzt man das Technologie-Puzzle zusammen?

**Eduard Erhart**, Architekt Watson Supply Chain DACH, IBM Österreich Internationale Büromaschinen Gesellschaft m.b.H.

SPECIAL

**BME**

**JOBSOURCE** LOUNGE

*Für Ihre berufliche  
Entwicklung im Einkauf*

### **BME-Karriereberatung**

Dienstag, 12. März 2019

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 Manuel Steckermayr ([manuel.steckermayr@bme.de](mailto:manuel.steckermayr@bme.de)) gerne entgegen.

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

SPECIAL

## Young Professionals *SPECIAL*

*Knüpfe neue Kontakte und nutze die einmalige Chance zur Erweiterung deines Netzwerkes!*

### **Business Speed Dating**

Mittwoch, 13. März 2019

11.00 – 13.00 Uhr

Netzwerke mit uns!

Das Ziel des Business Speed Datings ist es, in kurzer Zeit viele Kontakte zu knüpfen und im Anschluss zu vertiefen.

In 45 Minuten wirst du ca. 10-12 neue Kontakte schließen und dein persönliches Netzwerk erweitern. Bei einem gemeinsamen Mittagessen im direkten Anschluss gibt es die Möglichkeit, an vorherigen Gesprächen anzuknüpfen und sich weiter auszutauschen.

#### **Teilnahmegebühren eLÖSUNGSTAGE 2019 für Young Professionals und Studierende**

	12. – 13. März	13. März
Young Professionals bis einschließlich 30 Jahre	195,- €	95,- €
Studierende bis einschließlich 30 Jahre und Mitglieder der BME-Hochschulgruppe	75,- €	25,- €

Das Angebot für Studierende gilt nur bei Vorlage einer gültigen Studienbescheinigung. Rechnungen für Studierende werden nur an die private Anschrift ausgestellt. Diese Konditionen richten sich an Einkäufer. Lieferanten und Berater sind von diesem Angebot ausgenommen.

Bitte beachte, dass die Anzahl der Plätze limitiert ist (first come, first served). Die BME-Mitgliedschaft ist verpflichtend.

**Du kannst dich bequem online anmelden unter [www.bme.de/mitgliedschaft](http://www.bme.de/mitgliedschaft)**

Informationen und Anmeldung über: [derya.dikkaya@bme.de](mailto:derya.dikkaya@bme.de)

# Exklusiv-Partner und Gastgeber

**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 2019! 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 2019 gerne zur Verfügung!

**Besuchen Sie unsere Exklusiv-Partner, Gastgeber, Partner und Aussteller im Rahmen unserer Fachmesse.**



**Ihre BME-Ansprechpartnerin:**

Ilka Schaper  
Tel.: +49 6196 5828-152  
E-Mail: ilka.schaper@bme.de

## Exklusiv-Partner



### Integrity Next GmbH

Simon Jaehrig  
Salvatorplatz 3, 80333 München  
Tel.: +49 157 76801484  
E-Mail: simon.jaehrig@integritynext.com  
www.integritynext.com



### JAGGAER Austria GmbH

Thomas Dieringer  
Turm B, 29. OG  
Wienerbergstraße 11, 1100 Wien, Österreich  
Tel.: +43 1 80 490 80-0, Fax: +43 1 80 480 80-99  
E-Mail: dach\_sales@jaggaer.com  
www.jaggaer.com



### Kloepfel Operations GmbH

Christopher Messina  
Pempelforter Straße 50, 40211 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 882 594 0, Fax: +49 211 882 594 20  
E-Mail: c.messina@kloepfel-supply.com  
www.supply-group.com



### Schweitzer Fachinformationen

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



### wescale by WPS Management

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



### 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



### Mercateo Deutschland AG

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





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



**AFI Solutions GmbH**  
Anette Rexin  
Sigmaringer Straße 109, 70567 Stuttgart  
Tel.: +49 711 72842-100, Fax: +49 711 72842-4884  
E-Mail: anette.rexin@afi-solutions.com  
www.afi-solutions.com



**Amazon Business**  
Divina Bach  
Domagkstraße 28, 80807 München  
E-Mail: amazon-business@amazon.de  
www.amazon.de/business



**amc Group – a.m.consult GmbH**  
Joachim v. Lüninck  
Königswinterer Straße 418, 53227 Bonn  
Tel.: +49 228 76 381-0, Fax: +49 228 76 381-9  
E-Mail: office@amc-group.de  
www.amc-group.de



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



**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 GmbH**  
Jens Burmester  
Roßstraße 96, 40476 Düsseldorf  
Tel.: +49 211 41 55 95-50  
E-Mail: infode@basware.com  
www.basware.de



**BeNeering GmbH**  
Dr. Katrin Leistner  
Kirchhellener Allee 53, 46282 Dorsten  
Tel.: +49 2858 5959 000, Fax: +49 2858 5959 009  
E-Mail: vertrieb@beneering.com  
www.beneering.com



**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



BUREAU VAN DIJK

**Bureau van Dijk – A Moody's Analytics Company**  
Vincenz Behn  
Hanauer Landstraße 175-179, 60314 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 69 963665-0, Fax: +49 69 963665-50  
E-Mail: EventsFrankfurt@bvinfo.com  
www.bvinfo.com



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



**curecomp Software Services GmbH**  
Neue Werft – Industriezeile 35, 4020 Linz, Österreich  
Tel.: +43 732 9015 5566  
E-Mail: office@curecomp.com  
www.curecomp.com



**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



**Deutsche Business Consulting GmbH**  
Du Pont-Straße 6, 61352 Bad Homburg v.d. Höhe  
Tel.: +49 6172 850 10-0  
E-Mail: vertrieb@deutsche-bc.com  
www.deutsche-bc.com



**DIG GmbH**  
Michael Krenn  
Wildbergstraße 32, 4040 Linz, Österreich  
Tel.: +43 732 615119-0  
E-Mail: michael.krenn@dig.at  
www.dig.at



**enPORTAL GmbH**  
Wilfried Rademaker  
Schellerdamm 16, 21079 Hamburg  
Tel.: +49 40 2442429-55, Fax: +49 40 2442429-59  
E-Mail: rademaker@enportal.de  
www.enportal.de



**fruits GmbH**  
Anja Crecelius  
Rheinstraße 4m, 55116 Mainz  
Tel.: +49 6131 4997-171, Fax: +49 6131 4997-160  
E-Mail: anja.crecelius@fruits.com  
www.fruits.com



**GEP**  
Paul Blake  
100 Walnut Avenue, Clark, NJ 07066, USA  
Tel.: +1 732 382 6565, 4219  
Email: paul.blake@gep.com  
www.gep.com, www.smartbygep.com



**Haufe Group**  
Caroline Teuffel  
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg  
Tel.: +49 761 898 3244  
E-Mail: caroline.teuffel@haufe-lexware.com  
www.haufe.de



**Hays Talent Solutions GmbH**  
Esther Schlichte  
An der Welle 3, 60322 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 69 300 882 1334, Fax: +49 69 300 882 1299  
E-Mail: esther.schlichte@hays.de  
www.hays.de/talentsolutions



**IBM Deutschland GmbH**  
Katrin Marquardt  
IBM-Allee 1, 71137 Ehningen  
Tel.: +49 7034 2740300  
E-Mail: katrin.marquardt@de.ibm.com  
www.ibm.com/de-de/customer-engagement



**IVALUA SAS**  
Andreas Ritter  
Schumannstraße 27, 60325 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 69 5050 2726 2  
E-Mail: info@ivalua.com  
www.ivalua.com



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



**NEWTRON GmbH**  
Abteilung Marketing/PR  
Berliner Straße 3, 01067 Dresden  
Tel.: +49 351 43958701  
E-Mail: marketing@newtron.de  
www.newtron.de



**Onventis GmbH**  
Mireille Röver  
Gropiusplatz 10, 70563 Stuttgart  
Tel.: +49 711 686875-75, Fax: +49 711 686875-10  
E-Mail: m.roever@onventis.de  
www.onventis.de



**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  
www.orpheus-it.com



**prego services GmbH**  
Julian Müller  
Neugrabenweg 4, 66123 Saarbrücken  
Tel.: +49 681 95943-1205, Fax: +49 681 95943-1212  
E-Mail: julian.mueller@prego-services.de  
www.prego-services.de



**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  
www.relicense.eu



**riskmethods GmbH**  
Heiko Schwarz  
Balanstraße 49, 81669 München  
Tel.: +49 89 9901 648-0, Fax: +49 89 9901 648-10  
E-Mail: info@riskmethods.net  
www.riskmethods.net



**SAP Deutschland SE & Co. KG**  
Sofia Tadil  
Hasso-Plattner-Ring 7, 69190 Walldorf  
Tel.: +49 6227 7 54197  
E-Mail: sofia.tadil@sap.com  
www.ariba.com



**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

synertrade | econocom

#### 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  
www.synertrade.com

TIMOCOM

AUGMENTED LOGISTICS

#### TIMOCOM GmbH

Steven van Cauteren  
Timocom Platz 1, 40699 Erkrath  
E-Mail: svancauteren@timocom.com  
www.timocom.com

T-Systems

#### 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.com/sap

xft

#### 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

#### 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

- 11A. HR VENDOR MANAGEMENT System – eine Einheit der IMPACT Service GmbH
- Abocon GmbH
- ACANTIS GmbH
- ACT•1 Group - Agile•1 Germany GmbH
- actina-interchange AG
- A. Stein'sche Buchhandlung GmbH
- beka GmbH
- CMarit AG
- Conrad Elektronik SE
- Coupa Deutschland GmbH
- Crowdfox GmbH
- EFI-NET GmbH & Co. KG
- EFI Ordersystems GmbH
- entero AG
- Futura Solutions GmbH
- GLATZ Stempel GmbH
- HENRICHSEN AG
- HCM CustomerManagement GmbH
- IFCC GmbH
- ims Internationaler Medien Service GmbH & Co. KG
- INPOSIA Solutions GmbH
- Integra Internet Management GmbH
- LexisNexis GmbH
- MAIKI AG & Co. KG
- MARBEHO Solutions GmbH
- M-Exchange AG
- Mysupply Expertist Vertriebs GmbH
- Nicando Software GmbH
- Office Depot Deutschland GmbH
- One4Business Solutions GmbH
- OpenText
- OpusCapita Software GmbH
- otris software AG
- Paradine GmbH
- PIEL Die Technische Großhandlung GmbH
- PITMAN Solutions GmbH
- PrintPlanet GmbH
- Proactis
- PSG Procurement Services GmbH
- Resilience360
- retarus GmbH
- F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
- SCALUE
- Scheer GmbH
- Sigel smartpro
- simple system GmbH & Co. KG
- SoftconCIS Gesellschaft für Controlling-Informationssysteme mbH
- Staples Deutschland GmbH & Co. KG
- Tradeshift
- T-Systems International GmbH
- Übersetzungsbüro DialogTicket.com – Max Grauert GmbH
- veenion GmbH
- Wer liefert was? GmbH
- WMD Group GmbH
- WUCATO Marketplace GmbH

**Beschaffung aktuell**, das Fachmagazin für Einkaufsentscheider, begleitet die Industrie in Zeiten des digitalen Wandels, ohne klassische Themen zu vernachlässigen. Der multimediale Kommunikations-Mix von Managementinformationen und technischem Wissen hilft dem Einkäufer, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Berichte, Interviews und Meinungsbeiträge unterstützen den Einkauf, zeigen die Chancen des industriellen Wandels auf, verschweigen jedoch nicht dessen Risiken. Die Redaktion versteht sich als Impulsgeber, der Trends aus der Industrie aufgreift und kommentiert. Technologische Innovationen werden verständlich und kompetent beschrieben. Das Print-Magazin *Beschaffung aktuell* erscheint monatlich (Doppelausgaben 1-2 und 7-8) und hat eine Auflage von 18.100 Exemplare. Ein 14-tägiger Newsletter und ein Online-Portal vervollständigen die crossmediale Kommunikation.

Mehr Informationen unter:

<https://media.industrie.de/beschaffung-aktuell>

**Beschaffung**  
aktuell

**BIP – 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). BIP erscheint sechs Mal pro Jahr in einer Auflage von 15.500 Exemplaren. Beliefert werden alle 9.500 BME-Mitglieder sowie weitere 6.000 Geschäftsführer, Vorstände, CPOs und CFOs. BIP bereitet das Wissen der Besten auf – in Fachbeiträgen, Case Studies, Interviews, Analysen und Best Practices, nutzwertig und neutral für alle Beteiligten der Supply Chain. Rubriken sind: Barometer Konjunktur und Rohstoffe, Beschaffung (inkl. Global Sourcing und Öffentliche Beschaffung), Begegnung (großes Interview), Business Logistics, Brain (Wissenschaft), Beruf und Karriere, Recht, BIP bei ... (Redaktionsbesuch), News aus den BME-Regionen.

Kontakt:

Chefredaktion: Dr. Tobias Anslinger, Tel.: +49 6196 5828-107, E-Mail: [tobias.anslinger@bme.de](mailto:tobias.anslinger@bme.de)

Anzeigen/Advertorials/Online: Christoph Kunz, Tel.: +49 6196 5828-105, E-Mail: [christoph.kunz@bme.de](mailto:christoph.kunz@bme.de)

**BIP**  
Best in Procurement

**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 unter:

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

**DIGITAL BUSINESS**  
CLOUD  
DAS EXPERTEN MAGAZIN

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 unter:

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

**e-commerce** magazin  
Geschäftserfolg im Internet

**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 unter:

[www.it-director.de](http://www.it-director.de)

**IT DIRECTOR**  
BUSINESS · PEOPLE · COMPANIES

**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 unter:

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

**IT MITTELSTAND**

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 unter:

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

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

**TECHNIK+EINKAUF** ist das Leitmedium für alle am industriellen Beschaffungsprozess beteiligten Entscheider. Der Querschnittstitel bedient die Informationsbedürfnisse von Einkäufern, bietet aber auch Einkaufs-Prozess-Wissen für Leiter von Produktion und Konstruktion sowie die Unternehmensführung. Einkaufsprozesse, Innovationen, Technologien, Produkte, Beschaffungsmärkte sowie Anbieter- und Marktübersichten stehen dabei im Fokus der Berichterstattung. Das verschafft den am Einkaufsprozess Beteiligten einen informativen Vorsprung, den sie praxisnah im Job umsetzen können. Denn diese an Bedeutung gewinnende Leserzielgruppe muss sich täglich mit Zeit-, Kosten- und Qualitätsdruck auseinandersetzen. Die Redaktion fasst die exklusiven Inhalte dabei immer mit Blick auf die Zielgruppe und einem hohen journalistischen Anspruch. Dazu liefern Marktanalysen und Produktinfos die harten Fakten, während Expertentipps, Praxisbeispiele und Hintergrundinformationen diese Fakten für die Praxis und in das aktuelle Geschehen einordnen. Als verbindendes Element zieht sich dabei das Konzept der Total Cost of Ownership (TCO) durch das Magazin.

Mehr Informationen unter:

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

**TECHNIK  
EINKAUF**

Fax: +49 6196 5828-299  
E-Mail: anmeldung@bme.de  
Web: www.bme.de/eloesungstage

**Ja, ich nehme an den 10. BME-eLÖSUNGSTAGEN 2019** – inkludiert sind das Fachprogramm, der Besuch der Fachmesse und die Abendveranstaltung – **wie folgt teil:**

**Für Fachexperten aus Einkauf, SCM und Logistik aus Industrie und öffentlichen Institutionen**

- 12. – 13. März 2019 **995,- €**
- 12. März 2019 **695,- €**
- 13. März 2019 **695,- €**

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

- 12. – 13. März 2019 **1.995,- €**
- 12. März 2019 **1.495,- €**
- 13. März 2019 **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 10. BME-eLÖSUNGSTAGE 2019

### Dienstag, 12. März 2019

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

### Mittwoch, 13. März 2019

- Fachforum 4  Fachforum 5  Fachforum 6  Fachforum 7  Fachforum 8
- Workshop 6\*  Workshop 7\*  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 01.03.2019. 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 10. BME-eLÖSUNGSTAGE 2019:**

- 12. März 2019 **95,- € zzgl. MwSt.** (inkl. Verpflegung, exkl. Abendveranstaltung)
- 13. März 2019 **95,- € zzgl. MwSt.** (inkl. Verpflegung)

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

- 12. – 13. März 2019 **195,- €/75,- € zzgl. MwSt.** (inkl. Verpflegung und Abendveranstaltung)
- 13. März 2019 **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
<b>X</b> Datum	Unterschrift

### Abweichende Rechnungsanschrift (falls gewünscht):

Name	Vorname
Firma	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. Dieses Angebot gilt nicht für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel sowie Besucher der Fachmesse, Young Professionals und Studierende. Darüber hinaus gehende Rabattangebote sind nicht kombinierbar.

# Veranstaltungshinweise

## Veranstaltungstermin:

12. – 13. März 2019

## 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 154,- € inkl. Frühstück, abrufbar bis 11. Februar 2019

Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur bis zum genannten Abruftermin 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.

Weitere Hotelempfehlungen finden Sie unter [www.bme.de/eloesungst](http://www.bme.de/eloesungst) unter „Hotel & Anreise“.

## 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 Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel sowie Besucher der Fachmesse, Young Professionals und Studierende. Darüber hinaus gehende Rabattangebote sind nicht kombinierbar.

### Vorzugspreis für Young Professionals und Studierende\*

	Young Professionals (bis einschl. 30 Jahre)	Studierende (bis einschl. 27 Jahre)
12. + 13 März 2019	195,- €	75,- €
13. März 2019	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, Frühstücksbiss am 13. März 2019, Online-Tagungsunterlagen

## Teilnahme Fachmesse:

### 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 08.03.2019!**

### Öffnungszeiten:

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

**12. März 2019** 10.00 – 18.15 Uhr

**13. März 2019** 10.00 – 16.15 Uhr

## Rücktritt/Stornierung:

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.

## Datenschutz:

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter [www.bme.de/datenschutz](http://www.bme.de/datenschutz).

## 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 6196 5828-223  
E-Mail: [anja.lange@bme.de](mailto:anja.lange@bme.de)



**Organisatorische Fragen und Anmeldungen:**  
Jacqueline Berger  
Tel.: +49 6196 5828-200  
E-Mail: [jacqueline.berger@bme.de](mailto:jacqueline.berger@bme.de)

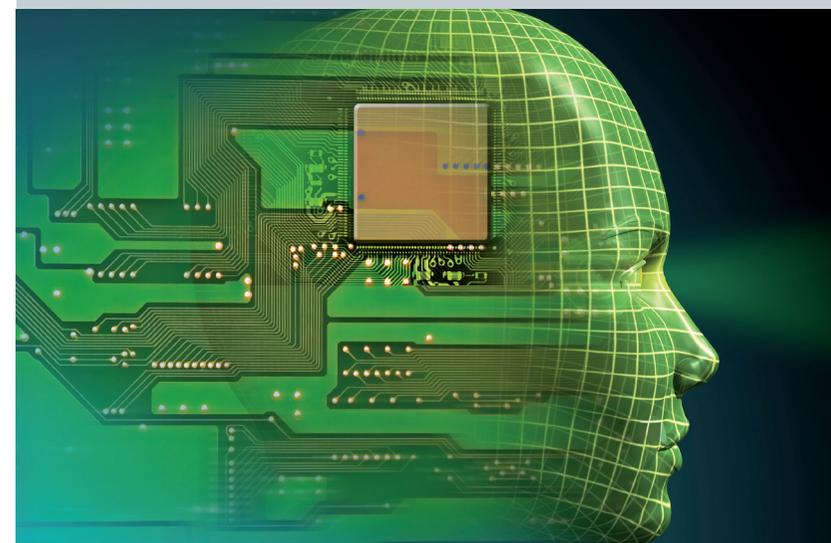


**Partner/Aussteller:**  
Ilka Schaper  
Tel.: +49 6196 5828-152  
E-Mail: [ilka.schaper@bme.de](mailto:ilka.schaper@bme.de)



### Veranstalter:

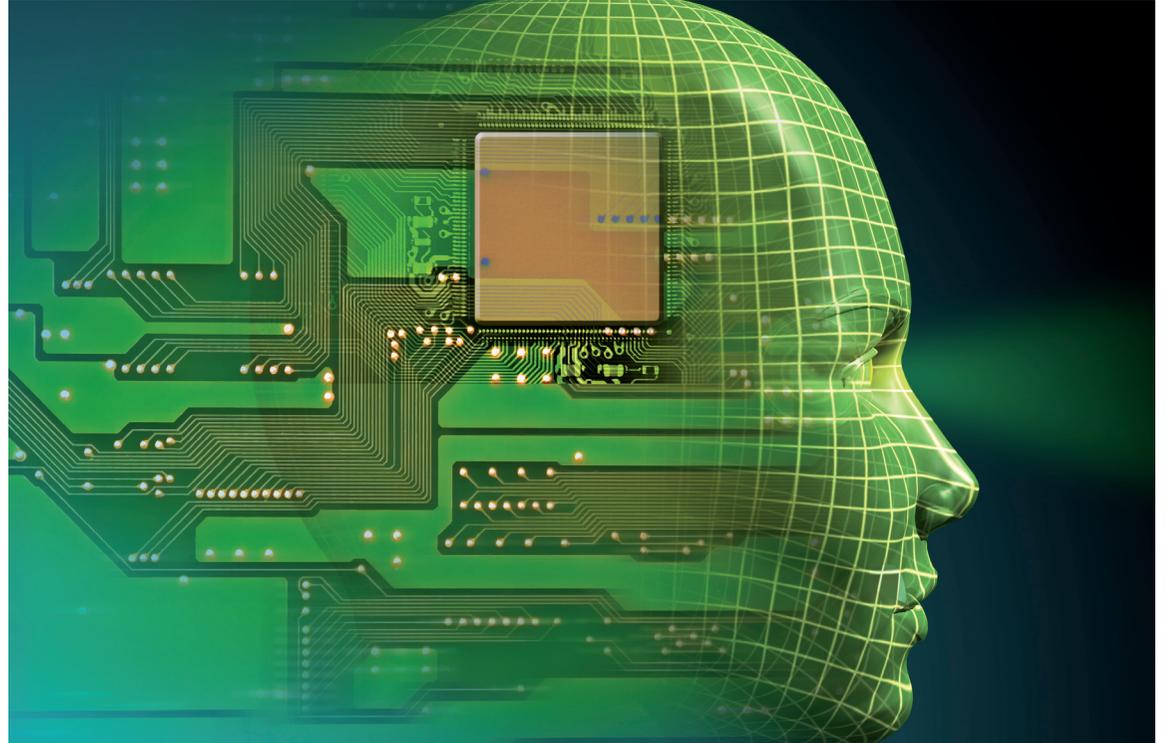
Bundesverband Materialwirtschaft,  
Einkauf und Logistik e.V. (BME)  
Frankfurter Straße 27  
65760 Eschborn  
Tel.: +49 6196 5828-200  
Fax: +49 6196 5828-299  
E-Mail: [info@bme.de](mailto:info@bme.de)  
[www.bme.de](http://www.bme.de)



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

BME e.V. | Frankfurter Straße 27 | 65760 Eschborn

Deutsche Post  
DIALOGPOST



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



**BME**  
verband  
Bundesverband  
Materialwirtschaft,  
Einkauf und Logistik e.V.