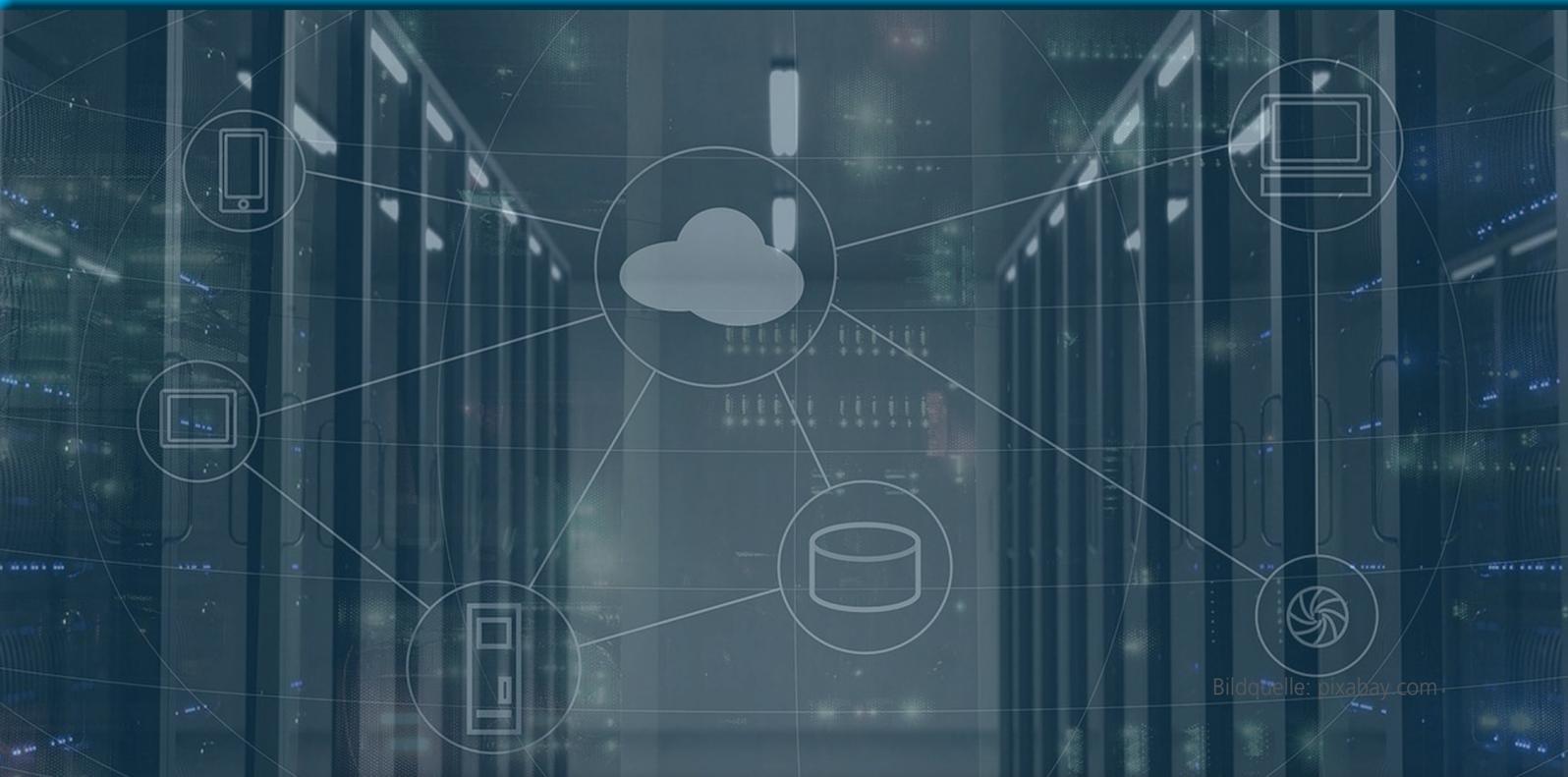


SRM Migration 2025

SAP S/4HANA®

Chance für den Einkauf – Optimieren oder Neuaufstellen

14. Oktober Workshoptag | 15. Oktober Forum



Bildquelle: pixabay.com

5 KEYNOTES AUS DER INDUSTRIE – INTERAKTIVE ROUNDTABLES – PRAXISWORKSHOP

Erfolgsfaktoren und Erfahrungen mit der Migration aus Sicht des Fachbereichs Einkauf und Supply Chain:

- Beleuchten Sie die Bedeutung von SAP S/4HANA und für die Digitalisierungsstrategie sowie die strategische Bedeutung aus Vorstandssicht, um Ihren Business Case zu machen
- Erfahren Sie, welche Vorteile hybride Szenarien während der Migration bieten und vergleichen Sie zukünftige Szenarien – „on-premise“ und cloudbasierte Lösungen
- Erfahren Sie, wie eine Potenzialanalyse aussieht, Analysieren der Prozesse im vorhandenen Einkaufssystem und Funktionsvergleich

Migration in das neue Einkaufssystem 2025 - Roadmap für S/4HANA entscheidet jetzt über Investitionen in die IT Landschaft – Positionierung des Einkaufs gegenüber CIO und CFO

Vom **Einkauf** wird heute mehr erwartet, als nur bessere Konditionen auszuhandeln. Die Abteilung soll Risiken entlang der gesamten Lieferkette identifizieren und ist mit dafür verantwortlich, zur Zufriedenheit der Endkunden beizutragen und sich zunehmend **wertschöpfend** zu positionieren.

Der Einkauf entwickelt sich also immer mehr zu einer **strategischen Funktion** – und die braucht die passende **IT-Unterstützung**. SAP S/4HANA Sourcing and Procurement unterstützt dafür alle **Kernprozesse** – von der eigentlichen Beschaffung per **Einkaufscockpit** über Lieferantenbewertungen bis zur Kontraktüberwachung.

Referenten

Edwin Maringka, Bereichsleiter Materialwirtschaft, HANSA-FLEX AG

Ralf Früchtnicht, SAP Modulbetreuer MM, Dussmann Service Deutschland GmbH

Olga Weggler, IT-Systeme SAP Beraterin, Dussmann Service Deutschland GmbH

Prof. Dr. Ayelt Komus, HS Koblenz

Yvonne Ietia, Procurement Professional, Vorstandsmitglied BME Region Koblenz

Frank Krüßmann, Projektmanagement Sortimentsprozess, GLOBUS SB-Warenhaus Holding GmbH & Co. KG

Jens Berberich, Hauptabteilungsleiter Einkauf, Radeberger Gruppe KG

Michael Liesfeldt, VP Global Supply Chain Management, ARLANXEO

Albrecht Höfler, Head of Purchase Department, Vice President Procurement, ALD Vacuum Technologies GmbH

Zielgruppe

Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Fach- und Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:

- Einkauf
- Supply Management/Supply Chain Management
- IT Sourcing
- Operativer Einkauf
- Einkaufsprozesse
- Procurement Operations
- IT-Architektur
- Lieferantenmanagement

Auf einen Blick – Das erwartet Sie beim Praxisforum

- Von Einkäufern für Einkäufer – Fokus auf Prozesse aus Ihrem Arbeitsalltag
- Interaktiver und themenbezogener Austausch an Roundtables
- Berichte direkt aus der Praxis – Von der Roadmap zur Datenmigration zum Systemwechsel
- Get-together am Vorabend zum informellen Networking
- Zusätzliche Einblicke in Kleingruppen im intensiven Workshop

Für weitere Informationen zu Sponsoring und Referententätigkeit kontaktieren Sie bitte:

Eva-Maria Winteroll

Konzeption & Sponsoring

Tel.: +49 6196 / 5828 141

E-Mail: eva-maria.winteroll@bme.de

14.30 Check-In der Workshop Teilnehmer

15.00 – 17.30 **Interaktiver Workshop zum Einstieg in die Konferenzinhalte**

Mit SRM Systemen der neuen Generation zum wertorientierten Einkauf – Aber wie?

Ziel des Workshops: Ein Einblick in die verschiedenen Phasen der SRM – Plattform-Auswahl und -Einführung – Wie spielen Strategie, Prozesse und Mitarbeiterentwicklung des Einkaufs mit der SRM-Plattform zusammen?

Wie sollen meine Prozesse aussehen? Welchen Softwarelieferanten wähle ich? Wie setze ich das Projekt im Unternehmen um (Kommunikationskultur & Stakeholder Management)? Wohin entwickeln wir unseren Einkauf?

Ice Breaker: Schnelltest – Wo steht ihr Einkauf?

1. „Wenn Sie einen Mist-Prozess digitalisieren haben Sie einen digitalen Mist-Prozess“
 - a. Von der Werkzeug-Denke zur Prozess- und Mehrwert-Denke:
Vorgehensweisen, praktische Erfahrungen, Dos und Don'ts
 - b. Passt Ihr Einkauf zu den Herausforderungen der Zukunft?
2. Den richtigen Partner finden – Ist SRM gleich SRM?
 - a. Pflicht & Kür: Was die Zukunft mit SAP S/4HANA für das SRM bedeutet und was die neue Generation von SRM leistet
 - b. Funktionalitäten und Systemansätze:
Was benötigen Sie?
Was sind die Big Points für Ihr SRM-System?

16.00 – 16.30 Gemeinsame Kaffeepause mit Networking Gelegenheit

3. Erfolgsfaktoren – SRM richtig nutzen
 - a. Projektorganisation als Basis des Erfolgs: Rosinen picken in der alten und neuen PM-Welt
 - b. Entwicklungspfad auf dem Weg zum Einkauf auf Augenhöhe

Prof. Dr. Ayelt Komus, HS Koblenz

Yvonne Ietia, Procurement Professional, Vorstandsmitglied BME Region Koblenz

18.00 Vorab Get-together und gemeinsames Abendessen in Bonn
Knüpfen Sie erste Kontakte und lernen Sie die Konferenzteilnehmer in lockerer Atmosphäre kennen!

09.30 Eröffnung des Programms durch den BME und den Vorsitzenden
Prof. Dr. Ayelt Komus, HS Koblenz

09.45 **Introductory Keynote: Überblick S/4HANA – Frühjahrsputz im Einkauf - Vorstellung aktueller Studienergebnisse**

- S/4HANA – neue IT Generation für eine neue Welt – Studienergebnisse und praktische Erfahrungen
- Einkauf gestern, heute, morgen: Warum der Einkauf an neuen Maßstäben gemessen wird
- Wie VUCA, Globalisierung und digitale Disruption die Spielregeln des Einkaufs verändern / erweitern
- Neue Chancen und neue Herausforderungen für den Einkauf in der cloud-basierten, digitalen VUCA Welt
- Einkauf gestern vs. Einkauf morgen: Vom operativen Ärgernis zum wertorientierten Enabler
- Von MM zu SRM: Von der Administration zu Big Data und Service in der Cloud
- Conways Gesetz: Warum ein neues SRM-System nur ein Teil des Puzzles ist – Change mit S/4HANA

Prof. Dr. Ayelt Komus, HS Koblenz

10.15 **Endstation SAP SRM – Neuausrichtung vom indirekten Einkauf und der S2C Prozesse für Fertigungsmaterialien**

- Einführung einer Procurement Suite als benutzerfreundliches SAP Add-on für den indirekten Einkauf
- Umsetzung der digitalen Road Map im Einkauf mit Professionalisierung der P2P Prozesse
- Konzeption und Anforderungen der S2C Prozesse für den direkten Einkauf

Jens Berberich, Hauptabteilungsleiter Einkauf, Radeberger Gruppe KG

10.45 **Prozessautomation und Digitalisierung im Einkauf - Was sind die relevanten Anforderungen eines mittelständischen Industrieunternehmens an ein SRM-System? Ein Praxisbericht der ALD Vacuum Technologies GmbH, Hanau**

Albrecht Höfler, Head of Purchase Department, Vice President Procurement, ALD Vacuum Technologies GmbH

11.15 Kaffeepause mit Networking Gelegenheit

11.45 **Interaktive Round Tables**
Wählen Sie zwei der jeweils 40-minütigen interaktiven Runden

Round Table 1:
Change mit S/4HANA – Warum ein neues SRM-System nur ein Teil des Puzzles ist

Referent: Prof. Dr. Ayelt Komus, HS Koblenz

Round Table 2:
Flexibilität und Investitionen in SAP SRM erhalten – die 2bits Procurement Suite als SRM Next mit S/4HANA

Referent: Jens Meyer-Beck, Leiter Produktmanagement, 2bits GmbH

Round Table 3:
Digitalisierung des Einkaufs in der Praxis – „simply shifting SRM“

Wie gestalten Sie Ihre individuelle Roadmap? Wie meistern Sie die Herausforderungen? T-Systems und apsolut schildern Transformationsansätze und Praxis-Insights

Referenten: Johannes Schneider, Offering Manager – SAP Sourcing & Procurement, T-Systems International GmbH
Tomas Matthes, Associate Partner S/4HANA Procurement Solutions, apsolut GmbH

12.25 Wechsel der Round Tables

12.30 **Round Table 4:**
S/4 GuidedBuying mit der BeNeering Cloud

Referent: Christoph Moll, Geschäftsführer, BeNeering GmbH

Round Table 5:
Wertorientierter Einkauf auf Augenhöhe – Wie der Einkauf die Chance S/4HANA zur Neuaufstellung nutzen kann

Referentin: Yvonne Ietia, Procurement Professional, Vorstandsmitglied BME Region Koblenz

Round Table 6:
SAP S/4HANA® und SAP® Ariba® - The power of AND Szenarien zum Umzug Ihres Einkaufs in die Cloud

Referent: Willem Scheerder, Transformation Architect TAP Team, SAP SE

13.10 Mittagspause mit Networking-Gelegenheit

- 14.40 **Praxisbericht: Wechsel auf SAP integrierte E-Procurement Lösung**
- Ausgangslage
 - Projektziele
 - Implementierung
 - Erzielte Verbesserungen
- Ralf Früchtnicht**, SAP Modulbetreuer MM, Dussmann Service Deutschland GmbH
Olga Weggler, IT-Systeme SAP Beraterin, Dussmann Service Deutschland GmbH
- 15.10 **Roadmap zum zukunftsfähigen Einkaufscockpit 2025 – Praxisbericht der GLOBUS SB-Warenhaus Holding GmbH & Co. KG**
- Auf dem Weg zu SAP S/4HANA - Erfolgsfaktoren und Erfahrungen mit SAP HANA
 - Lieferantenintegration und Anbindung eines Datenpools
 - Automatisierung der Einkaufsprozesse – Fluch und Segen
- Frank Krüßmann**, Projektmanagement Sortimentsprozess, selbständiger SAP Retail Consultant, Certified Scrum Master & agiler Coach, GLOBUS SB-Warenhaus Holding GmbH & Co. KG
- 15.40 Kaffeepause mit Networking Gelegenheit
- 16.10 **Die Vorbereitung entscheidet den Projekterfolg - Strategische Vorkonzeptionierung HANA**
- Organisatorische Gesamtausrichtung
 - Roadmap Erstellung – Priorisierung der Prozesse
 - Auswirkungen für den Einkauf
 - Ausblick und weitere Schritte
- Edwin Maringka**, Bereichsleiter Materialwirtschaft, HANSA-FLEX AG
- 16.40 **The role of S/4HANA implementation in digital transformation and its impact on supply chain process**
- What are the main drivers to change to S/4HANA now?
 - How to take the technology implementation from local to global scale
 - The impact on supply chain processes and new way of working
- Michael Liesfeldt**, VP Global Supply Chain Management, ARLANXEO
- 17.10 Ende der Konferenz

WIR BEDANKEN UNS BEI UNSEREN PARTNERN UND AUSSTELLERN

PREMIUM PARTNER

2bits ist Anbieter innovativer Software-Lösungen für den SAP-basierten Einkauf. Unsere Procurement- und Supplier Collaboration Suite kombinieren wir in SAP ERP und S/4HANA mit Prozess-, Technologie- und Integrations-Know-How, sowie einer agilen Projektmethodik. Kunden profitieren von effizienten Einführungsprojekten, durchgängiger Betreuung und zuverlässigem Support. Ebenso von einer einzigartigen Performance Ihrer SAP basierten Procurement-Lösung - intelligent, effizient und benutzerfreundlich.

2bits GmbH

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



PARTNER

Die **BeNeering GmbH** ist SAP Silver Partner mit Fokus auf Webshop Design im Konzern-Einkauf. Die auf SAP S/4HANA und SRM/MM zugeschnittenen und tief integrierten Lösungen Catalog Cloud Services, Dynamic Web Forms und Quotation Services bieten mit Guided Buying bisher nicht dagewesene Möglichkeiten, Einkaufsprozesse benutzerfreundlich im SAP zu optimieren. Besuchen Sie unseren Roundtable zum S/4 Guided Buying mit der BeNeering Cloud!

BeNeering GmbH

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



Mit der weltweit bei einer Vielzahl namhafter mittelständischer Unternehmen im Einsatz befindlichen SaaS-Lösung clevercure bietet **curecomp** eine umfangreiche SRM-Lösung für die Digitalisierung und Optimierung der operativen und der strategischen Beschaffungsprozesse. Clevercure verfügt über eine umfassende Standardschnittstelle für SAP (ERP 6.0 und S/4 HANA) und ist offen für viele ERP-Systeme. Ebenso können verschiedene unternehmensinterne und unternehmensexterne Datenquellen integriert werden.

curecomp Software Services GmbH

Nikolaus Kretz - Geschäftsführung
Industriezeile 45
A- 4020 Linz
Tel.: +43 732 9015-5566
E-Mail: sales@curecomp.com
www.curecomp.com



Mit den integrierten **SAP®, SAP Ariba® und SAP Fieldglass®-Lösungen** schaffen Sie nahtlose Abläufe über alle Ausgabenkategorien hinweg und erreichen ambitionierte Einsparziele- von direkten und indirekten Waren und Dienstleistungen bis hin zu externen Mitarbeitern. 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. Auf Ariba Network entdecken Einkäufer und Lieferanten neue Möglichkeiten, arbeiten bei Transaktionen zusammen, pflegen enge Beziehungen und bauen gesunde Lieferketten auf. Hier werden jedes Jahr mehr als 2,8 Billionen US-Dollar im Handel getätigt. SAP Fieldglass wird von Organisationen verwendet, um flexible Arbeitskräfte zu finden, zu beschäftigen und zu verwalten, zu denen auch Nicht-Lohnempfänger und Dienstleister gehören. Mit SAP Ariba und SAP Fieldglass verändern Unternehmen die Art und Weise, wie sie alle Ausgabenkategorien verwalten, und zwar mit verbesserter betrieblicher Effizienz und Compliance, höherer Flexibilität und beschleunigten Geschäftsergebnissen. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.ariba.com

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



T-Systems ist einer der weltweit führenden Digitaldienstleister mit Hauptsitz in Europa und bietet integrierte Lösungen für Geschäftskunden. Dabei kommt alles aus einer Hand: vom sicheren Betrieb der Einkaufssysteme und klassischen IT- und Telekommunikations-Services über die Transformation in die Cloud und zu SAP S/4HANA, bedarfsgerechte Infrastruktur, Plattformen und Software bis hin zu neuen Geschäftsmodellen und Innovationsprojekten im Internet der Dinge.

T-Systems International GmbH

Thomas Mailänder
Heuchelbergstraße 3
74360 Ilsfeld
Tel.: +49 170 45 18 700 (cell phone)
E-Mail: thomas.mailaender@t-systems.com
www.t-systems.de



WECO Software GmbH hat sich auf E-Commerce Lösungen für den Einkauf und Vertrieb spezialisiert, die vollständig in das SAP ERP und S/4HANA System integriert und von SAP SE zertifiziert sind. Mit mehr als 10 Jahren E-Commerce Erfahrung konnten wir noch jedem unserer Kunden ein optimales Lösungsportfolio für die digitale Transformation seiner Geschäftsprozesse bieten. Mittlerweile dürfen wir bereits über 100 Unternehmen zu unseren Kunden zählen, die unsere Produkte erfolgreich einsetzen.

WECO Software GmbH

Daniel Jurkic
Osterstein Puitweg 2
A-6471 Arzl im Pitztal
Tel.: +43 5412 61290-623
Fax: +43 5412 61290-55
E-Mail: d.jurkic@weco.at
www.wecosoftware.com



AUSSTELLER

apsolut ist SAP Gold-Partner & SAP Ariba-Partner für On-Premise-, Cloud- & hybride Lösungen (SAP S/4HANA Enterprise Management, SAP Ariba, SAP SRM). apsolut steht für maßgeschneiderte Systemarchitekturen & Transformations-Roadmaps, basierend auf Best Practices seit 2005. Im Bereich Procurement legt apsolut traditionell seinen Fokus auf das Design, die Implementierung und den Roll-Out von Lösungen und Programmen für den strategischen und operativen Einkauf.

apsolut GmbH

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



Anmeldeformular

Fax: +49 6196 5828-299

E-Mail: anmeldung@bme.de



Ja, ich melde mich/uns wie folgt zum **PraxisforumSRM Migration 2025** an.

- Workshop 259919071
 Konferenz
 Workshop + Konferenz

Ich nehme am Get-Together am 14.10.19 teil Ja Nein

1. Name, Vorname

Position, Abteilung

Telefon

E-Mail

2. Name, Vorname

Position, Abteilung

Telefon

E-Mail

Firma

Straße, Postfach

PLZ, Ort

Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung

Ansprechpartner

Straße/Postfach

PLZ/Ort

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



Veranstaltungstermin:

Workshoptag:

14. Oktober 2019
14.30 – 17.30 Uhr

Konferenz

15. Oktober 2019
09.30 – 17.10 Uhr

Veranstaltungsort:

Hilton Bonn
Berliner Freiheit 2
53111 Bonn

13. – 14.10.2019

EZ: **119,- €** inkl. Frühstück,
DZ: **134,- €** inkl. Frühstück,
abrufbar bis 15.09.2019

14. – 15.10.2019

EZ: **149,- €** inkl. Frühstück,
DZ: **164,- €** inkl. Frühstück,
abrufbar bis 16.09.2019

Im Tagungshotel haben wir für Sie Zimmerkontingente vom 13. – 14.10. und vom 14. – 15.10. zur Verfügung gestellt. Bitte nehmen Sie Ihre Reservierung unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierung und Umbuchung ist der Teilnehmer verantwortlich.

Teilnahmegebühr:

Konferenz **495,- €** pro Person

Workshoptag **295,- €** pro Person

Kombipaket Workshop & Konferenz: **745,- €**
(Frühbucherrabatt 15% bis 31.07.)

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

Konferenz **1.495,- €**

Preise für Dienstleister und Berater
(Teilnahme nur an Konferenz möglich)*

*Bitte haben Sie Verständnis, dass wir uns vorbehalten, die Teilnahme an der Veranstaltung zu prüfen.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Online-Tagungsunterlagen (soweit vom Referenten zur Veröffentlichung freigegeben), Kaffeepausen, Mittagessen, Tagungsgetränke.

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: anmeldung@bme.de

www.bme.de

Wir sind umgezogen – bitte beachten Sie unsere neue Adresse und Telefonnummer

Datenschutz:

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des BME e.V., zu finden unter www.bme.de/agb.

Änderungen vorbehalten