



VIRTUELLES TRAINING

Sales & Operations Planning

Forecasting and Demand Planning nachhaltig gestalten!

09. – 10. Februar 2021

Lernen Sie von Experten, mit welchen modernen Methoden Sie der Planungsdynamik jetzt wendig und reaktionsfähig begegnen!

Mit webbasiertem interaktivem Planspiel!



Stefan Hoogervorst
PMI Production
Management Institute



**Prof. Dr.-Ing. Götz-
Andreas Kemmner**
Abels & Kemmner
Gesellschaft für Unter-
nehmensberatung



Isabell Lisdorf
Voith Group



Yann Neifer
WMF Group



Dirk Ungerechts
Abels & Kemmner
Supply Chain Engineers

INHALTE

Fachliche Leiter:

Prof. Dr.-Ing. Götz-Andreas Kemmer



Dirk Ungerechts



TAG 1

Die neuen Normalitäten des Supply Chain Management und ihre Auswirkungen auf S&OP

- Zu erwartende Veränderungen auf der Supply-Seite
- Gemeinsame Diskussion der Konsequenzen für das Sales and Operations Planning
- Empfehlungen für die Praxis

S&OP-Einführung: Wie bringt man einen S&OP-Prozess ins Rollen?

- Praktischer Vorschlag für Meetingstruktur & Teilnehmer
- Typische Herausforderungen der ersten Planungszyklen
- Kontinuierliche Verbesserungen durchführen im S&OP-Prozess

Typische Tücken einer S&OP-Einführung

- Herausforderungen pro Maturitätsphase
- Welche Abkürzungen Sie nicht nehmen sollten

Die Chancen und Risiken von S&OP in unsicheren Zeiten, wie z.B. bei Corona

- Änderungen am und im S&OP-Prozess, wenn die Welt sich gerade völlig anders dreht
- Sinnhafte statistische Prognosen erzeugen bei Strukturbrüchen
- Der Mehrwert von gutem Scenario Planning
- Umgang mit Veränderungen im Verhalten der Stakeholder

Praxisbericht: 40 Prozent Bestandsreduzierung in drei Jahren

- Identifikation der richtigen Hebel zur Reduzierung der Bestände
- Controlling von Bestandsmaßnahmen – Methoden & Kennzahlen
- S&OP-Strategien als ganzheitlicher Ansatz zur Ableitung von Bestandsoptimierungsmaßnahmen



Yann Neifer,

Head of Supply / S&OP Planning,
WMF Group

Praxisbericht: S&OP next level – von der Kapazitätsvorschau zum integrierten und system-basierten S&OP-Prozess

- Prozess-Entwicklung und fit/gap-Analyse
- Organisatorisches Team-Building und Erwartungsmanagement
- Systemische Ansätze im S/4-Umfeld



Isabell Lisdorf,

Project Manager SAP S/4HANA Turbo
Supply Chain & Planning, Voith Group

Fachlicher Leiter:

Stefan Hoogervorst



TAG 2

PLANSPIEL SALES & OPERATIONS PLANNING

Die Komplexität von Supply Chains hat im Umfeld volatiler Marktstrukturen deutlich zugenommen. Mehr denn je müssen Planungsprozesse, insbesondere der S&OP-Prozess zur Verknüpfung von Operations-, Sales & Operations Planning, 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.

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

ÜBER DIE VERANSTALTUNG

Ist Ihre Planungssicherheit derzeit auf dem Prüfstand? Möchten Sie Angebot und Nachfrage kurzfristig aufeinander abstimmen? Oder finden Sie es doch besser, lieber Sicherheitsbestände aufzubauen? Auf den richtigen Strategie-Mix kommt es an!

Im Supply Chain Management und besonders in Krisenzeiten konkurrieren die Ziele Einhaltung der anvisierten Liefertermine und Erfüllung der Kundenwünsche einerseits und niedrige Bestände und Wirtschaftlichkeit andererseits oftmals miteinander. Mit der Implementierung eines umfassenden und nachhaltigen S&OP-Prozesses stellen Sie sicher, dass Angebot und Nachfrage in Ihrer Supply Chain optimal aufeinander abgestimmt sind. Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sind im S&OP-Prozess mehr denn je gefragt, um passgenau auf Marktveränderungen reagieren zu können.

Was ist das Besondere an der BME-Masterclass?

Eine BME-Masterclass ist eine zweitägige Veranstaltung mit fachlichen Leitern, die die Teilnehmergruppe interaktiv und praxisorientiert durch das Thema führen. Ergänzend gibt es mindestens zwei Praxisreferenten, die ihre Erfahrungswerte authentisch mit der Teilnehmergruppe teilen.

Eine BME-Masterclass ist also die perfekte Mischung aus Theorie und Praxis!

FACHLICHE LEITER

Stefan Hoogervorst ist Director of Education & Research für Operations und Supply Chain Management beim PMI Production Management Institute. Er verfügt über Trainererfahrung in den Bereichen SCM und S&OP und ist zertifizierter Instructor für CSCP und das Supply Chain Planspiel „The Fresh Connection (TFC)“. Stefan Hoogervorst war zuvor u.a. als Controller Purchasing Mainstream CE bei Philips Consumer Electronics in Eindhoven tätig.

Prof. Dr.-Ing. Dipl.-Wirt.-Ing. Götz-Andreas Kemmner ist geschäftsführender Gesellschafter der Abels & Kemmner Gruppe, Herzogenrath/Aachen und London und Honorarprofessor für Logistik und Supply Chain Management an der Westsächsischen Hochschule in Zwickau. Prof. Kemmner beschäftigt sich vorwiegend mit der Optimierung und Automatisierung des Supply Chain Managements. Er verfügt über langjährige Beratungs- und Umsetzungserfahrung bei der Optimierung und Automatisierung von Auftragsabwicklung und Logistik von den Lieferanten bis zu den Kunden und vom Portfoliomanagement bis zur IT-Unterstützung. Ein wesentliches Arbeitsgebiet stellt dabei auch das Sales and Operations Planning dar. Während seines beruflichen Werdegangs war Prof. Kemmner lange Jahre in der Restrukturierung und Sanierung von Unternehmen tätig, u.a. als Interim-Geschäftsführer zweier Automobilzulieferunternehmen und kennt die Herausforderungen von Logistik und Supply Chain Management auch aus der Perspektive anderer Fachbereiche.

Dirk Ungerechts M.SC. ist Geschäftsführer der Abels & Kemmner Supply Chain Engineers, einer Tochterfirma der Abels & Kemmner Gruppe (Aachen, London, Eindhoven). Dirk Ungerechts studierte Ökonometrie

an der Tilburg University, mit Schwerpunkt Quantitatives Supply Chain Management. Nach mehrjähriger Tätigkeit in der Supply Chain Beratung übernahm er diverse Führungspositionen im Bereich Supply Chain Management, u.a. bei einem US-amerikanischen Pharmaunternehmen, einem niederländischen Lebensmittelgroßhandel und einem britischen Unternehmen in der Textilbranche. In diesen Rollen war er u.a. verantwortlich für die Optimierung der gruppenweiten Supply-Chain-Planungsprozesse. Er verfügt über langjährige Beratungs- und Umsetzungserfahrung bei der Optimierung von Prozessen und Systemen im SCM-Bereich.

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, Bestandsmanagement, Strategischer Einkauf, Strategische Logistik

VERANSTALTUNGSTERMIN

09. – 10. Februar 2021 | jeweils 9.00 - 17.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und den fachlichen Leitern festgelegt.

ANSPRECHPARTNER

Für inhaltliche Fragen

Anita Engelmann

☎ 06196 5828-240

@ anita.engelmann@bme.de



Für Anmeldungen

Melanie Baum

☎ 06196 5828-201

@ melanie.baum@bme.de



www.bme.de/operations

www.bme.de/social



ANMELDUNG

+49 6196 5828-201 +49 6196 5828-299 @ anmeldung@bme-akademie.de www.bme.de/operations

Das Virtuelle Training „Sales & Operations Planning“ sollten Sie nicht verpassen, wenn Sie:

- ▶ Ihre Prognosequalität signifikant erhöhen möchten
- ▶ Strategien und Konzepte zur Reduzierung Ihrer Supply-Chain-Risiken diskutieren möchten
- ▶ Mit dem richtigen Instrumentenmix schneller auf Veränderungen am Markt reagieren möchten

Ja, ich möchte am Virtuellen Training „Sales & Operations Planning“ teilnehmen:

09. – 10.02.2021

382110021

Teilnehmer

Name	<input type="text"/>	Vorname	<input type="text"/>
Position	<input type="text"/>	Abteilung	<input type="text"/>
Telefon	<input type="text"/>	E-Mail	<input type="text"/>
Firma	<input type="text"/>		
Straße	<input type="text"/>	PLZ/Ort	<input type="text"/>
Datum/Unterschrift	<input type="text"/>		
Abweichende Rechnungsanschrift			
Firma	<input type="text"/>	Abteilung	<input type="text"/>
Straße	<input type="text"/>	PLZ/Ort	<input type="text"/>

MCL-SOP

Teilnahmegebühr: 1.295,- zzgl. MwSt. 20 % 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 Veranstaltungsortes sowie die Rechnung beigelegt.

Referentenwechsel: Fällt ein Dozent aus Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann der Veranstalter, 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.

AGB: Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb.

Änderungen vorbehalten!

Bildquelle: istock.com/Chattrawutt