

4. DISRUPTING PROCUREMENT 2021!

Disrupt or be disrupted? It's your decision!



20. – 21. APRIL 2021 | DIGITAL



Digitale Konferenz ohne Grenzen – erhalten Sie Impulse von Referenten aus Dänemark, Japan und den USA

- **In Geschäftsmodellen denken** – Einkäufer*innen als Intrapreneure
- **Vorträge und Erfahrungsaustausch rund um die digitale Strategie in Einkauf und Supply Chain** – denn RPA, KI, Blockchain & Co. sind kein Selbstzweck
- **Organisationsstruktur, Mindset und Skills** – wie sieht der Einkauf in der Zukunft aus?

Digitale Konferenz

Vom Schreibtisch zum Vortrag. Ohne Reisezeit, Reisekosten, CO₂-Ausstoß und ohne sich zu bewegen – bis auf den Finger auf der Maus, dem Tablet oder dem Smartphone! Ihre Vorteile im Überblick finden Sie auf der nächsten Seite.

VERANSTALTER



#BMEdisrupt



www.bme.de/disrupting



DISRUPT OR BE DISRUPTED? IT'S YOUR DECISION!

Selten wurden Gesellschaft und Wirtschaft die Tragweite von **Disruption und Volatilität** so offenkundig vor Augen geführt wie kurz nach dem Ausbruch der Pandemie. Die Welt hat sich schlagartig verändert. Dadurch stehen viele Unternehmen und dessen einzelne Organisationseinheiten vor großen Herausforderungen. In Zeiten, in denen **Cash und Profitabilität in den Fokus** rücken, werden alle Funktionen und deren Mehrwert innerhalb des Unternehmens hinterfragt. Damit steht auch der **Einkauf auf dem Prüfstand**. Während der Krise sind zwei Fragen in vielen Unternehmen noch stärker in den Fokus gerückt. Wie können Kosten eingespart werden? Und wie kann Gewinn erwirtschaftet werden?

So herausfordernd die aktuelle Zeit ist, können Einkaufsorganisationen die Krise gleichzeitig für ihre **strukturelle Weiterentwicklung** nutzen. Gerade jetzt besteht die **Chance**, mit innovativen Konzepten über den Tellerrand hinaus zu schauen, zu wachsen und anzugreifen. Dafür benötigt der Einkauf flexible Mitarbeiter mit einem **agilen Mindset** und eine Organisationsstruktur, die **schnelle Anpassungen** zulässt.

DIE 4. DISRUPTING PROCUREMENT 2021 DIGITAL

Lauschen Sie den Fachvorträgen, tauschen Sie sich mit anderen strategischen Einkäufer*innen und CPOs aus und diskutieren Sie über Ihre Themen. Geht das online überhaupt? Mit unserer digitalen Eventplattform ist das alles möglich!

Ihre Vorteile im Überblick:



Moderiertes B2B-Matchmaking: Knüpfen Sie innerhalb weniger Minuten neue Kontakte zu anderen Entscheidern.



Meet the Speaker: Treffen Sie die Referent*innen in den Breakout-Räumen und stellen Sie Ihre Fragen.



Start-up Pitches: Hören Sie, welche neuen Lösungen die Start-up-Szene für Einkauf und Supply Chain aktuell in Deutschland und aus anderen Ländern für Sie bereithält.



Intensiv-Workshop: Lauschen Sie nicht nur den Vorträgen, sondern kreieren Sie auch selbst – zum Beispiel Ihren eigenen Bot!



Erhalten Sie alle freigegebenen Präsentationen im Nachgang.

WARUM SIE TEILNEHMEN SOLLTEN

Pioniere aus der Einkaufspraxis, Vordenker und brillante Start-ups geben Ihnen an zwei Konferenztagen Einblicke in die **neuesten Trends & Innovationen für Einkauf und Supply Chain**. Erfahren Sie, wie Sie die unterschiedlichen Technologien, wie RPA, AI, Blockchain & Co. wertsteigernd für das Unternehmen in eine **effektive Einkaufsstrategie für technologieorientierte Prozesse** überführen können. Bringen Sie das **Zusammenspiel von Mensch und Maschine** in Einklang, stellen Sie Ihre Einkaufsorganisation digital auf und verändern Sie zeitgleich Ihr Mindset.

Wir widmen uns auf der Konferenz u.a. folgenden Themen:

- **In Geschäftsmodellen denken:** Was hat das mit dem Einkauf zu tun?
- Vorträge und Erfahrungsaustausch rund um die **digitale Strategie in Einkauf und Supply Chain** – denn RPA, KI, Blockchain & Co. sind kein Selbstzweck
- **Organisationsstruktur, Mindset und Skills** – wie sieht der Einkauf in der Zukunft aus?
- Die Rolle der CPOs im Weg durch die Krise und die Welt nach Corona

WEN SIE AUF DER KONFERENZ TREFFEN

Die Konferenz richtet sich an Führungskräfte und Fachexperten aus den Bereichen Einkauf, Supply Chain Management, Logistik, Produktion und Unternehmensstrategie produzierender sowie nicht produzierender Unternehmen, die gerade beginnen, sich mit den neuen Technologien und deren Einsatzmöglichkeiten zu beschäftigen oder bereits Use-Cases haben und den Austausch suchen.

1. KONFERENZTAG: DIENSTAG, 20. APRIL 2021

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Jan-Henner Theißen, Interim Manager und Transformations-Experte im Einkauf

Michael Schürmann, Vice President Indirects, Körber AG

09.00 Eröffnung und Einstimmung auf die Highlights des Tages

In Geschäftsmodellen denken – Einkäufer*innen als Intrapreneure

09.15 Blinded by the Light – How can Procurement step out of “old school” thinking?

Vortrag
in Englisch!

- There will be new things that will disrupt the way you do procurement – are you next?
- Think big and multiple by ten – fighting the Corporate Immune System
- Crazy idea catalogue: Contribute on a much wider basis than you usually do!

Bo Dungal, Disruptional Evangelist – Group Procurement, Danske Bank

09.50 Querdenken im Einkauf und dadurch die Businessmodelle des Unternehmens beeinflussen – Wie geht das?

- Einkauf = Inhouse Consulting: Weg vom „Dorfpolizisten“ und hin zum Berater für die Fachbereiche
- Wissen aus dem Einkauf mit unternehmerischem Denken kombinieren: „Wir bauen ein Krankenhaus“
- Der Einkauf als ein Teil der Produktentwicklung: Digital Innovation Board „Digitalisierung Messeprodukte“

Heiko Sailer, Senior Vice President Corporate Purchasing, Messe Berlin GmbH

10.25 Virtuelles B2B-Matchmaking

10.50 Networking-Pause – Treffen Sie sich online auf eine Tasse Kaffee

11.05 Do-It-Yourself: Digitale Pioniere im Einkauf?!

- Die digitale Transformation von innen: digitale Geschäftsmodelle oder Produkte mit eigenen MitarbeiterInnen entwickeln (Überblick digitale Geschäftsmodelle)
- „Mach dein Ding“ digital! Motivationen und Eigenschaften von Intrapreneuren
- Wie finden Sie Ideen für digitale Produkte bzw. Geschäftsmodelle? Open & User-centred Innovation, Überblick Design-Thinking

Prof. Dr. Maren Borkert, Professorin für Digital Entrepreneurship und Innovationsmanagement, XU Exponential University of Applied Sciences GmbH

11.40 Meet the Speaker

Vertiefung und Erfahrungsaustausch mit den Referenten **Bo Dungal**, **Heiko Sailer** und **Prof. Dr. Maren Borkert** in den Breakout-Räumen

12.00 Analoge Lunchpause

RPA und Artificial Intelligence in Einkauf und Supply Chain

13.00 Digitalisierung im Einkauf – RPA als wichtiger Beitrag zur Gesamtstrategie

- Roadmap digitaler Einkauf bei Edscha: von den Anfängen über RPA bis hin zu KI
- RPA im Fokus: Videovorführung Programmierung eines Bots
- Proof of Concept RPA: Erkenntnisse über den Einkauf hinaus

Stefan Wutscherk, Leiter Prozesse & Methoden Einkauf, Edscha Holding GmbH

13.35 Start-up Pitches

Die tägliche Dosis Künstliche Intelligenz – Wettbewerbsvorteile schaffen mit Hyperautomation

Patrick Ratheiser, CEO & Co-Founder, Leftshift One Software GmbH

Datengetriebener Einkauf im Mittelstand: Einloggen, aufsetzen & automatisiert durchstarten

André Petry, CEO & Co-Founder, Tacto Technology GmbH

Vortrag
in Englisch!

A new look at an old problem: value leakage in enterprise wireless Telecom

Richard Martin, Co-Founder, Thinking Machine Systems Ltd



13.55 **Gekühlter Champagner und Cash-Flow-Analysen – wie künstliche Intelligenz dabei hilft**

- Kundenzufriedenheit mit AI messen und verbessern – ein Best-Practice-Beispiel von Lufthansa
- AI Re-Useability: Dieselbe AI, unterschiedliche Gebiete – von Kühlproblemen bis hin zum Liquiditätsmanagement
- AI Operationalisierung: Der Weg von Proof of Concept zur Enterprise Ready Lösung

Dr. Alexander Motzek, Head of AI Lab, Lufthansa Industry Solutions

14.30 **Networking-Pause – Treffen Sie sich online auf eine Tasse Kaffee**

14.50 **Data Analytics: Wie Sie aus Daten Geld machen**

- Best-Practice Data Analytics: Prognose optimieren und Out-of-Stocks vermeiden – oder wer trinkt wieviel Bier zu welcher Zeit?
- Big Data richtig interpretieren: Korrelation vs. Kausalität – warum die Biernachfrage so schwierig zu prognostizieren ist
- Data Analytics Pitfalls: Das sollten Projektverantwortliche unbedingt vermeiden

Daniel Küster, Leiter Supply Chain Management, Warsteiner Gruppe

15.25 **Meet the Speaker**

Vertiefung und Erfahrungsaustausch mit **Stefan Wutscherk** und **Daniel Küster** in den Breakout-Räumen

15.45 **Disrupting Procurement: Die Rolle der CPOs im Weg durch die Krise**

- Perspektivenwechsel: der Abschwung 2020 aus Sicht der CEOs vor und nach der Pandemie
- Die neue Erwartungshaltung an die CPOs 2020+
- Was in der Krise entscheidend sein wird

Koray Köse, Senior Director Supply Chain Research, Gartner

16.20 **Zusammenfassung**

16.30 **Ende des ersten Konfereztages**

15.25 – 16.30 Uhr **Intensiv-Workshop**

Einen Bot entwickeln – in nur 45 Minuten! (begrenzte Teilnehmerzahl – Vorabanmeldung notwendig)
Möglichkeiten und Grenzen von Robotic Process Automation (RPA) erfahren: „Bauen“ Sie selbst Ihren ersten Bot



Maik Müller, Head of Global Transaction Center Procurement & IT,
KWS Berlin GmbH

In 6 Tagen zum

CERTIFIED DIGITAL PROCUREMENT MANAGER

**Wir entwickeln Sie zum strategischen
Werttreiber in der digitalen Transformation!**

BME
akademie
BME Akademie GmbH

07. – 09.06.2021, Heidelberg
+ 14. – 16.06.2021, Heidelberg



**6 Module in
2 x 3 Tagen**



**Spielstrategisches
Intensiv-Training**



Mit Zertifikatsprüfung



Infos und Anmeldung unter:
bme.de/digital_procurement_manager

2. KONFERENZTAG: MITTWOCH, 21. APRIL 2021

09.00 **Warm-up Networking**

Organisationsstruktur, Mindset und Skills – wie sieht der Einkauf in der Zukunft aus?

09.20 **Work, Blood and Culture. Was Strukturen, Werte und Purpose zusammenhält.**

- Warum „Culture“ mehr ist als das Buzzword 2020
- Wie Culture die Themen Agilität, Mindset, Leadership & Skillset verbindet
- Worauf es bei einer Digital Culture ankommt

Julia Zerbin, Head of Cultural Change, Deutsche Bank

09.55 **Eintritt in den Club der klugen Einkäufer - Mindset im Einkauf**

- Skills & Tools: Welche Anforderungen kommen auf die Einkäufer zu und welche Tools werden benötigt?
- Teambuilding & Training: Wie finden wir die besten Mitarbeiter und was bringen wir den Einkäufern bei?
- Organisationsstruktur auf dem Prüfstand: Brauchen wir in Zukunft noch Einkaufsleiter?

Peter Köhne, Vice President Procurement, Viessmann Climate Solutions

10.30 **Networking-Pause – Treffen Sie sich online auf eine Tasse Kaffee**

10.50 **Global Procurement – Erfolgreich in einem jungen, agilen und technologieorientierten Unternehmen**

- Woran bemisst sich der Erfolg einer Einkaufsfunktion in einem New Economy Unternehmen?
- Welche Fähigkeiten und Denkweisen sind im Einkauf erforderlich, um die Vorteile eines solchen Unternehmens zu nutzen und die Herausforderungen zu meistern?
- Einfach, nahtlos und benutzerorientiert – Prozesse und Lösungen anders denken

Dr. David Beyer, Vice President Global Procurement, Delivery Hero SE

11.35 **Meet the Speaker**

Vertiefung und Erfahrungsaustausch mit den Referenten **Julia Zerbin**, **Peter Köhne** und **Dr. David Beyer** in den Breakout-Räumen

11.55 **Analoge Lunchpause**

13.00 **Zeit für Erfahrungsaustausch – anregende Diskussionen und neue Denkanstöße**

Coffee Talk A – Methodik für die digitale Strategie – denn RPA, KI, Blockchain & Co. sind kein Selbstzweck

Julian Hillebrand, Podcast Host, Realtalk Blockchain Podcast

Coffee Talk B – Befruchtung von Start-up und Corporate – Wie geht's wirklich?

Florian Hildebrand, Co-Founder, Qualifyze GmbH

Coffee Talk C – Die Rolle der CPOs im Weg durch die Krise

Koray Köse, Senior Director Supply Chain Research, Gartner

13.30 **Wechsellpause – Treffen im Plenum**

13.35 **Vorstellung der Ergebnisse im Plenum**

13.55 **Elefant trifft Zebra – Kann die Zusammenarbeit mit Start-ups wirklich gelingen?**

- Suchen oder gefunden werden? Wie finden Start-ups und der Einkauf zusammen?
- Szenen einer Ehe – was sind die Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit?
- Eine deutsch-finnische Erfolgsgeschichte

Tobias Leisgang, Leiter Innovationsmanagement / Einkauf Brose Gruppe, Brose Fahrzeugteile GmbH & Co. Kommanditgesellschaft

14.30 **Networking-Pause – Treffen Sie sich online auf eine Tasse Kaffee**





14.50 Start-up Pitches

Vortrag
in Englisch!

CargoLedger, data driven logistics with blockchain – Saving 58 cents on the €1 in supply chain and logistics on order handling and administration

Hjalmar van der Schaaf, CEO & Founder, CargoLedger

Vortrag
in Englisch!

Laying the Foundation for Successful Supplier Collaboration

Richard C. Dunne, Co-Founder, CommonPage

Mit Blockchain den CO₂-Fußabdruck Ihrer Lieferkette messen und reduzieren

Gunther Walden, Co-Founder & CEO, CircularTree GmbH

15.10 Podiumsdiskussion: Disrupt or be disrupted? It's your decision!

- Zeit für Reflektion: Was sagen CPOs über ein Jahr nach dem Ausbruch der Pandemie in Europa?
- Hand aufs Herz: Wie stark wird disruptives Denken in Ihrem Unternehmen gefördert?
- Wünsch dir was! Für welche Themen wünschen sich CPOs mehr Zeit?

15.40 Die Schlüssel der Zukunft: Trends, die Sie nicht verpassen sollten!

- Zukunft nach Corona: New, Better oder doch Back-to-Normal
- Die Vermessung der Welt
- Mit Vollgas in die Experience Economy

Prof. Dr. Heiko von der Gracht, Lehrstuhl für Zukunftsforschung, School of International Business and Entrepreneurship, Steinbeis-Hochschule

16.15 Zusammenfassung

16.25 Ende der Disrupting Procurement 2021!

BME-ANSPRECHPARTNER

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Vanessa Timter
Tel.: +49 6196 5828-220
E-Mail: vanessa.timter@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:

Jacqueline Berger
Tel.: +49 6196 5828-200
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Roland Knoor
Tel.: +49 6196 5828-113
E-Mail: roland.knoor@bme.de

MEDIENPARTNER

DIGITAL BUSINESS
DAS EXPERTENMAGAZIN FÜR DIE SMART COMPANY
CLOUD

ecommerce magazin
GESCHÄFTSERFOLG IM INTERNET

iBusiness ONE to ONE
Zukunftsforschung für interaktives Business NEW MARKETING MANAGEMENT
Versandhausberater

IT BUSINESS · PEOPLE · COMPANIES
DiRECTOR

IT MITTEL
STAND



So melden Sie sich an:

Fax: +49 6196 5828-299 | Tel.: +49 6196 5828-200

www.bme.de/disrupting

Jetzt anmelden!



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

253021041

Ja, ich möchte an der Konferenz „Disrupting Procurement 2021!“ teilnehmen

Digitale Konferenz

Einen Bot entwickeln – in nur 45 Minuten! **Die Teilnehmerplätze sind begrenzt.**

Teilnehmer 1:

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"/>		

Teilnehmer 2: -25%

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"/>		

Teilnehmer 3: -25%

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

Straße/Postfach	<input type="text"/>	PLZ/Ort	<input type="text"/>
Telefon Fax	<input type="text"/>		
Datum/Unterschrift	<input type="text"/>		

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	<input type="text"/>		
Straße/Postfach	<input type="text"/>	PLZ/Ort	<input type="text"/>

KON-DIS

www.bme.de/social



INFORMATIONEN

Veranstaltungstermin

Dienstag, 20. April 2021 · 09.00 – 16.30 Uhr
Mittwoch, 21. April 2021 · 09.00 – 16.20 Uhr

Teilnahmegebühren

495,- € pro Person
Ab dem zweiten Teilnehmer gewähren wir 25% Rabatt. Rabatte sind nicht kombinierbar.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Teilnahme an beiden Konferenztagen Online-Veranstaltungsunterlagen (soweit vom Referenten zur Veröffentlichung freigegeben)

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung ist die Rechnung beigelegt.

Bitte beachten Sie, dass bei der Anmeldung die Angabe der E-Mail-Adresse des Teilnehmers für die Zusendung des Einwahllinks erforderlich ist! Der Link wird Ihnen erst nach Begleichung der Rechnung zugesandt.

Referentenwechsel

Fällt ein Referent aus Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann der Veranstalter, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Referenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Rücktritt/Stornierung

Bei Absagen innerhalb von 4 Wochen vor dem Veranstaltungsbeginn bitten wir um Verständnis, dass eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 20% des Veranstaltungspreises berechnet wird. Bei Rücktritt innerhalb von 2 Wochen vor dem Veranstaltungsbeginn oder Nichterscheinen wird die volle Gebühr berechnet. Ersatzteilnehmer werden akzeptiert. Absagen sind schriftlich mitzuteilen.

Datenschutz

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

AGB

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

Änderungen vorbehalten.

Bildquelle: iStock.com/liuzishan