

12. BME-FORUM

Der Einkauf 2030

16. – 17. FEBRUAR 2022 | ONLINE



- **Der strategische Einkauf der Zukunft**
Disruptive Trends und die digitale Entwicklung des Einkaufs
- **Vertikale Wertschöpfung und Integration von Start-ups in die Lieferkette**
Wie Sie Start-ups als strategischen Innovationspartner nutzen können
- **Nachhaltigkeit durch Kooperation entlang der Supply Chain**
Nachhaltigkeit als strategische Win-Win-Partnerschaft?
- **Digitalisierung und Automatisierung in Einkauf und Logistik**
Welche Technologien bringen Ihre Einkaufsorganisation voran?
- **Die Sicherung und Optimierung von strategischen Einkaufsprozessen**
Wie kann sich der Einkauf besser vorbereiten?

ZUSÄTZLICH BUCHBARER WORKSHOP

18. FEBRUAR 2022 | ONLINE

Change Management im Einkauf

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Klaus Pause, ehem. Leiter Operativer Einkauf und stv. Einkaufsleiter, adidas

09.00 Eröffnung und Einstimmung auf die Highlights des Tages

09.15 Eröffnungs-Keynote: Der Einkauf 2030

- Die aktuellen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen
- Was bewegt den strategischen Einkauf in 2022+? Wohin wird die Reise gehen?
- Lessons learned 2020/21: Welche Entwicklungen und Herausforderungen werden bleiben?

Klaus Pause, ehem. Leiter Operativer EK und stv. Einkaufsleiter, adidas

Benjamin Herb, Head of Global Purchasing, SGL Carbon

09.45 Networking-Session: Lernen Sie die Teilnehmenden und Referent:innen bereits vor dem ersten Vortrag kennen

VERTIKALE WERTSCHÖPFUNG: BRÜCKEN SCHLAGEN ZWISCHEN UNTERNEHMEN UND START-UPS

10.00 Start-up Pitches – Seien Sie gespannt auf 6-minütige Start-up Pitches zu innovativen Ideen junger Unternehmen!

Das Lieferkettengesetz und seine Umsetzung: Erhöhung von Social Compliance in der Lieferkette

Sonja Westphal, Geschäftsführerin, SUSTIFY GmbH

Der indirekte Einkauf – eine Vision für 2030!

Henning Hatje, Managing Director & Co-Founder, Lhotse

Automatisierte Lieferantensuche: Durch den Einsatz neuester Technologien auf Knopfdruck weltweit passgenaue Lieferanten entdecken und tiefgreifende Einblicke in Lieferketten erhalten

Aiko Wiegand, Co-Founder & CEO, Matchory GmbH

10.30 Riding the Wave – erzielte Erfolge weiter nutzen

- Digitalisierungswille in Umsetzungskraft verwandeln
- Auf erfolgreichen Projekten gezielt aufbauen

Kerstin Hahn, Prozessexpertin Einkauf, HENRICHSEN4s GmbH & Co. KG

10.40 Kaffeepause und digitales Networking

11.15 Strategische Partnerschaften mit Start-ups: Wie die Industrie von digitalen Beschaffungslösungen profitieren kann

- Frischer Wind für den Einkauf: Diese Herausforderungen lösen Start-ups
- Erfolgreich Brücken schlagen: Besonderheiten bei der Integration von neuen Lösungen ins eigene Ökosystem
- Konzepte der vertikalen Wertschöpfung zur besseren Integration von neuen Partnern

Referent:in in Abstimmung



12.00

Vertikale Wertschöpfung: Auf dem Weg zur Smart Factory

- Innovation steigern und Kosten reduzieren durch die Integration von Partnern entlang der Wertschöpfungskette
- Wettbewerbsvorteile generieren durch die Schaffung von kundenorientierter Innovation innerhalb eines Öko-Systems mit Partnern und Start-ups

Referent:in in Abstimmung

12.45

Analoge Mittagspause

14.00

Parallele Round Tables

Round Table A

Business Resilienz – Wie bereitet man sich auf Krisenfälle als Teil der Einkaufsstrategie vor?

Inna Engel, Corporate Manager Supplier Development & Quality Systems bei Freudenberg Home and Cleaning Solutions GmbH

Round Table B

Wie hat die Pandemie die Gesellschaft verändert und was heißt das für den Einkauf: Wie man in Zeiten der Krise mit seinen Lieferanten umgeht, um nach der Krise einen Mehrwert zu haben.

Benjamin Herb, Head of Global Purchasing, SGL Carbon

14.45

Vorstellung der Ergebnisse

NACHHALTIGKEIT DURCH KOOPERATION ENTLANG DER LIEFERKETTE

15.00

Transparenz und Nachhaltigkeit in der Supply Chain – ein Beispiel aus dem Mittelstand

- Nachhaltigkeit: Was sind die Voraussetzungen für KMUs und Lieferanten? – Erste Ansätze, Einbindung der Lieferanten
- Wie kann eine Umsetzung erfolgreich erfolgen? – Ziele, Zeitpfad, Monitoring
- Wie profitieren KMUs und Lieferanten von der Nachhaltigkeit? – Beispiele aus der Praxis

Hans-Walter Trepper, Leiter Materialwirtschaft, Anton Debatin GmbH

15.45

Kaffeepause und digitales Networking

16.30

Nachhaltigkeit in der Lieferkette sichern: Wie nehme ich meine Lieferanten auf die „Nachhaltigkeitsreise“ mit?

- Transparente Lieferketten: Der größte Hebel liegt im Einkauf
- Welche Anforderungen ergeben sich aus dem Lieferkettengesetz und wie verändert sich der Einkauf?
- Wie kann der Einkauf Lieferanten bei der Einhaltung der Nachhaltigkeitsstandards unterstützen?

Prof. Dr. habil. Elisabeth Fröhlich, President, Professor of Strategic Supply Management, CBS International Business School

17.15

Die Top 5 Schlüsselerkenntnisse des Tages

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Klaus Pause, ehem. Leiter Operativer EK und stv. Einkaufsleiter, adidas

09.00

Es geht weiter: Einstimmung auf die Highlights des zweiten Tages

DIGITALISIERUNG UND AUTOMATION

09.15

Next Level Digitalisierung: Welche Schritte kommen noch auf den Einkauf zu?

- Welche Entwicklung wird die Digitalisierung im Einkauf im nächsten Jahrzehnt durchleben und welche disruptiven Technologien werden eine führende Rolle übernehmen?
- Anwendung von KI in der strategischen Beschaffung
- Strategien zur erfolgreichen Automatisierung von Beschaffungsvorgängen

Ralph Ulmer, Head of HGR Corporate Purchasing - Executive Vice President,
HOERBIGER Deutschland Holding GmbH

10.00

Kaffeepause und digitales Networking

10.45

Das 1x1 des digitalen Mentorings für Frauen von Frauen

- Die Vorstellung verschiedener Engagement-Strategien
- Eine professionelle Verhandlungsvorbereitung
- Verschiedene Verhandlungsstile
- Zahlreiche Praxiseinblicke: Verhandlung im echten Leben

Karina S. Klähn, Einkaufsleiterin Europa, Heraeus Deutschland GmbH & Co. KG,
Heraeus Medical Components

Charlotte de Brabandt, ISM

11.30

Podiumsdiskussion: Einkauf 2030 im Mittelstand

- Welche besonderen Herausforderungen kommen auf den strategischen Einkauf im Mittelstand zu?
- Wie kann der Mittelstand vermeintliche Nachteile zu Stärken ausbauen?
- Technologien der Zukunft und die erfolgreiche Implementierung bei KMU

Axel Müller, Manager Strategic Purchasing – Supply Chain Division, Sennheiser electronic GmbH & Co.

Andrea Münch, Leiterin Einkauf, terranets bw GmbH

Oliver Steiner, Einkaufsleiter, OBO Bettermann

Hans-Walter Trepper, Leiter Materialwirtschaft, Anton Debatin GmbH

12.15

Analoge Mittagspause

13.30

Parallele Round Tables

Round Table A

Change Management im Einkauf

Klaus Pause, ehem. Leiter Operativer EK und stv. Einkaufsleiter, adidas

Round Table B

Integration von proaktivem Risikomanagement in die Steuerungs- und Planungsprozesse

Andrea Münch, Leiterin Einkauf, terranets bw GmbH

Round Table C

Digitalisierung im Mittelstand – Erfolgskonzepte

Axel Müller, Manager Strategic Purchasing – Supply Chain Division, Sennheiser electronic GmbH & Co.

14.15

Vorstellung der Ergebnisse



14.30 Kaffeepause und digitales Networking

DIE SICHERUNG UND OPTIMIERUNG VON STRATEGISCHEN EINKAUFSPROZESSEN

15.15 Veränderung mit oder durch das Virus? Transformation von Einkaufsprozessen am Beispiel des Global Change Management bei Vileda / FREUDENBERG HOME AND CLEANING SOLUTIONS GMBH

- Die Transformation des Einkaufs: Change Management wird zum Tagesgeschäft
- Gestaltung des „Change-Masterplans“ zur optimalen Transformation der Einkaufsprozesse
- Vom Silodenken in 8 Schritten zum Change-Erfolg

Inna Engel, Corporate Manager Supplier Development & Quality Systems, Freudenberg Home and Cleaning Solutions GmbH

16.00 Risikomanagement im Einkauf – ein Beispiel aus dem Mittelstand

- Welche Sichtweisen gibt es beim Risikomanagement innerhalb der Beschaffung?
- Was haben wir aus der Pandemie für die Zukunft gelernt?
- Wie kann der Einkauf das Risikomanagement in den täglichen Ablauf etablieren?

Oliver Steiner, Einkaufsleiter, OBO Bettermann Holding GmbH & Co. KG

16.45 Die Top 5 Schlüsselerkenntnisse des zweiten Tages

17.00 Ende der Veranstaltung

IHRE ANSPRECHPARTNER:INNEN BEIM BME

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Pascal Dumont du Voitel



Tel.: 06196 5828-249

E-Mail: pascal.dumontduvoitel@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:

Melanie Baum



Tel.: 06196 5828-201

E-Mail: melanie.baum@bme.de

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Svea Oschmann



Tel.: 06196 5828-125

E-Mail: svea.oschmann@bme.de

Change Management im Einkauf

WORKSHOPZIEL

Veränderungen im Einkauf vollziehen sich durch die digitale Transformation immer schneller und tiefgreifender. 70 % aller Change-Projekte scheitern, die meisten bereits in der Anfangsphase. Verantwortlich sind hauptsächlich zwei Faktoren: der Widerstand gegen die Veränderung unter den Mitarbeitern und das Zurückfallen in alte Muster. Nicht die Technik, sondern der Mensch stellt also das größte Hindernis für den Wandel dar.

In diesem eintägigen Intensiv-Workshop lernen Sie, wie Sie Veränderungsprojekte in Ihrer Einkaufsorganisation besser managen. Zunächst wird der theoretische Rahmen des Change Managements vermittelt, anschließend erfahren Sie, welche Schlüsselfaktoren besondere Wichtigkeit haben, um Ihre Projekte erfolgreich umzusetzen. Zuletzt werden Sie dazu befähigt, Strategien für die eigene Praxis zu entwickeln. Sie erhalten am Ende ein praktikables „Toolkit“ zum Managen von Veränderungen.

ZIELGRUPPE

Auslöser und Betroffene: Einkaufsleiter, Geschäftsführer sowie alle, die für die strategische Ausrichtung des Einkaufs und Aufstellung der Einkaufsorganisation verantwortlich sind.

INHALTE

Verständnis von Veränderungsprozessen

- Die wichtigsten Change Management Modelle im Vergleich
- Die Phasen eines Veränderungsprozesses und ihre Bedeutung heute
- Strategic-, Transition-, Change Management – was ist was und wie hängt es zusammen
- Verständnis für Rahmenbedingungen, Auswirkungen, Nebeneffekte, Chancen

Schlüsselfaktoren für den Erfolg

- Kommunikation als zentrales Medium
- Typen des Widerstandes und der richtige Umgang damit
- Die Rollen (bes. der Führungskräfte) in Veränderungen
- Integration, Visionen, Ziele, Messbarkeit

„Toolkit“ – Ihr Handwerkszeug für Ihr nächstes (oder laufendes) Projekt

- Ihr individuelles Change Modell
- Change Agent Konzept
- Stakeholder Analyse
- Kommunikationsplan
- Analyse der Kräftefelder
- Change Style Indicator
- Umgang mit Widerstand und Emotion

Von der Strategie zur Organisation von Veränderungsprojekten – Umsetzung in der Praxis

- Fähigkeit, Strategien für die eigene Praxis entwickeln
- Identifizierung der richtigen Strategie für den Einzelfall
- Kompetenz, Schwachpunkte zu identifizieren
- Nachhaltige Lösungen entwickeln
- Konkrete Einleitung und Steuerung von Veränderungsprozessen im eigenen Unternehmen

METHODIK

Fachvortrag, Workshops, Übungen und gemeinsame Entwicklung von Lösungen

WORKSHOPLEITER

Klaus Pause blickt auf 40 Jahre Industrieerfahrung in Einkauf und auch im Vertrieb, zuletzt als stv. Einkaufsleiter bei adidas, verantwortlich für den operativen Einkauf (Indirekt), den Aufbau der EK-Abteilungen in den Shared Service Centern und die Leitung der EK-Projekte. Heute treibt der Verhandlungs-, Change- und Organisations-Experte die Themen als Lehrbeauftragter und im BME.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 17.00 Uhr

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



Der Einkauf 2030

ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Der strategische Einkauf wird heutzutage auf vielen Ebenen stark gefordert. Wachsende Ansprüche durch Nachhaltigkeit, neue Technologien, die Digitalisierung der Lieferkette und die Zusammenarbeit mit neuen Partnern, wie beispielweise Start-ups, bergen viele Herausforderungen. Die Analyse sowie Implementierung neuer Prozesse benötigt Zeit und Know-how. Gleichzeitig führen Rohstoffknappheit und Risiken innerhalb der Supply Chain dazu, dass der Einkauf weniger Zeit hat, sich den strategischen Fragen zu widmen.

All diese Herausforderungen bringen aber auch neue Möglichkeiten und Optimierungspotenziale mit sich. Die Integration von neuen Partnern entlang der Lieferkette verstärkt das Innovationspotenzial und erleichtert es, Nachhaltigkeit innerhalb der gesamten Supply Chain sicherzustellen. Neue Technologien und die Digitalisierung führen zu einer Effizienzsteigerung und Automatisierung von Prozessen innerhalb der Wertschöpfungskette.

Welche Entwicklung wird der strategische Einkauf durchleben? Wie kann er den wachsenden Ansprüchen gerecht werden und einen Mehrwert für das eigene Unternehmen generieren?

Diskutieren Sie auf dem 12. BME-Forum „Der Einkauf 2030“ gemeinsam mit Einkäufer:innen und weiteren Expert:innen über die neuesten wirtschaftlichen, politischen und technologischen Entwicklungen und deren Einfluss auf den Einkauf der Zukunft. Hören Sie zudem Best-Practice-Vorträge, um Impulse und Ansätze für das eigene Unternehmen zu gewinnen.

ZIELGRUPPE

Einkaufsleiter:innen, Geschäftsführer:innen sowie alle, die für die strategische Ausrichtung des Einkaufs und Aufstellung der Einkaufsorganisation verantwortlich sind.

PARTNER

Die **HENRICHSEN4s GmbH & Co. KG** ist Spezialist für die Digitalisierung kaufmännischer Geschäftsprozesse in den Bereichen Einkauf und Finanzen auf Basis SAP. Dies sowohl mit klassischen On Premise-Lösungen als auch mit Hilfe moderner Cloud-Technologie. Dabei steht die HENRICHSEN4s GmbH & Co. KG für smarte SAP Lösungen zur Transaktionskostenreduzierung im Bereich Purchase to Pay, gepaart mit einer ausgeprägten Beratungskompetenz und Exzellenz in der Umsetzung.

HENRICHSEN4s GmbH & Co. KG

Kerstin Hahn
Prozessexpertin Einkauf
Carl-Zeiss-Ring 19
85737 Ismaning
Tel.: 089 962282-53
E-Mail: kerstin.hahn@henrichsen4s.de
www.henrichsen4s.de



Fax: 06196 5828-299
E-Mail: anmeldung@bme-akademie.de



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Ja, ich möchte am 12. BME-Forum „Der Einkauf 2030“ teilnehmen:

322202001

- Forum + Workshop
- Forum

- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshop) zum Preis von 99,- € zzgl. MwSt. auf USB-Stick zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).
- Ja, ich möchte diese Veranstaltung als Marketingplattform nutzen und bitte um Kontaktaufnahme.

Teilnehmer:in 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Teilnehmer:in 2

gleichzeitige Buchung -20%

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	
Mitarbeiter: <input type="checkbox"/> bis 50 <input type="checkbox"/> 51-100 <input type="checkbox"/> 101-250 <input type="checkbox"/> 251-500 <input type="checkbox"/> 501-1000 <input type="checkbox"/> über 1000	

FOR-EIN

www.bme.de/social



Informationen

Termine

Forum:		
Mittwoch	16. Februar 2022	09.00 – 17.30 Uhr
Donnerstag	17. Februar 2022	09.00 – 17.00 Uhr
Workshop:		
Freitag	18. Februar 2022	09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühren

Forum + Workshop
895,- € zzgl. MwSt.
Forum
Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM, und Logistik aus Industrie, Handel und öffentlichen Institutionen
695,- € zzgl. MwSt.

Bitte beachten Sie, dass eine Teilnahme am Workshop für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel nicht möglich ist und die Teilnahme am Forum geprüft wird. Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmenden werden nur bei Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Online-Teilnahme an der Veranstaltung
- Vortragsunterlagen (soweit von Referierenden 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 Rechnung beigelegt.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmende nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn eine Ersatzperson 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.

Bildquelle: iStock.com/Erikona
Änderungen vorbehalten