

Angebot und Nachfrage
harmonisieren!

BME
AKADEMIE

BME-Masterclass

Sales & Operations Planning

Forecasting and Demand Planning nachhaltig gestalten!

7. – 8. März 2023 | ONLINE

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

Mit webbasiertem interaktivem Planspiel!

Früh-
bucherrabatt
200,- €
bis zum
15.01.2023

Fachliche Leiter:



Dirk Ungerechts
Abels & Kemmner
Supply Chain Engineers



Stefan Hoogervorst
PMI Production Management
Institute

Praxisreferenten:



Birthe Adams
TENTE-ROLLEN GmbH

Matthias Weyrauch
WMF Group



www.bme.de/sales-operations

INHALTE

Fachlicher Leiter:

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 Szenario Planning
- Umgang mit Veränderungen im Verhalten der Stakeholder

Praxisbericht: Controlling im S&OP-Prozess anhand eines Praxisbeispiels

- 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

Matthias Weyrauch,

Vice President Supply Chain Consumer, WMF Group

Praxisbericht: Der Faktor Mensch im S&OP Prozess – wie erreiche ich das richtige Mindset in den Köpfen aller Beteiligten?

- Wie wichtig ist das richtige Mindset in einer S&OP-Implementierung und im gelebten Prozess?
- Eine Reise durch die menschlichen Einflüsse: Skepsis, Euphorie, Ablehnung und Unterstützung wechseln sich oft ab
- Vertrauen schaffen in Systeme, errechnete Prognosen und Ergebnisse des S&OP-Prozesses

Birthe Adams,

Global SCM Manager,
TENTE-ROLLEN GmbH



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: 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 besser, Sicherheitsbestände aufzubauen? Auf den richtigen Strategie-Mix kommt es an!

Im Supply Chain Management konkurrieren – besonders in Krisenzeiten – die Ziele *Einhaltung der anvisierten Liefertermine und Erfüllung der Kundenwünsche* einerseits und *niedrige Bestände und Wirtschaftlichkeit* andererseits 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.

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.

Dirk Ungerechts M.SC. ist Geschäftsführer der Abels & Kimmner Supply Chain Engineers, einer Tochterfirma der Abels & Kimmner 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 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 leitende Mitarbeiter:innen aus den Bereichen: Sales & Operations (S&OP), Operations, Supply Chain Management, Supply Chain Planning, Supply Chain Design, Capacity Management, Bestandsmanagement, Strategischer Einkauf und Strategische Logistik.

VERANSTALTUNGSTERMIN UND -ORT

7. – 8. März 2023 | ONLINE



Tag 1: 09.00 – 17.00 Uhr

Tag 2: 09.00 – 16.00 Uhr

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

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!

ANSPRECHPARTNERINNEN

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/sales-operations

Folgen Sie uns auf



JETZT ANMELDEN!



Schnell sein lohnt sich:
Buchen Sie bis zum 15. Januar 2023 und sichern Sie sich 200,- € Frühbucherrabatt!

ANMELDUNG

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

Die Masterclass „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 an der Masterclass „Sales & Operations Planning“ teilnehmen:

☐ 7. – 8. März 2023 | ONLINE

8 382310301



Teilnehmer

Name		Vorname	
Position		Abteilung	
Telefon		E-Mail	
Firma			
Straße		PLZ/Ort	
Datum/Unterschrift			

Abweichende Rechnungsanschrift (optional)

Firma		Abteilung	
Straße		PLZ/Ort	

MCL-SOP

Teilnahmegebühr: Frühbucherrabatt von 200,- € bei Anmeldung bis zum 15.01.2023 → 1.295,- statt 1.495,- zzgl. MwSt. In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Ergebnisse aus den Vorträgen als Online-Tagungsunterlagen (soweit freigegeben), Kaffeepausen, Mittagessen und Pausengetränke. 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 und geben Sie für den weiteren Schriftverkehr unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmers an. Die Zugangsdaten zum Online-Training gehen Ihnen kurz vor Veranstaltung per E-Mail zu.

Änderungsvorbehalte: Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für den Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referenten im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referenten 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 Prozent 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. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich 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