

13. BME-PRAXISFORUM

Indirekter Einkauf

24. SEPTEMBER 2024 | KÖLN

Bei Buchung
bis zum
31. Juli 2024
sparen Sie
bis zu 200,- €



- Digitalisierung des Indirekten Einkaufs – Vorgehensweise, Fallstricke und Lösungen
- Einführung einer Approved Supplier List für den IT-Einkauf
- Lieferantenmanagement im Zeitarbeitssektor: Compliance-basierte Ansätze für eine effektive Lieferantenkonsolidierung
- Nachhaltige Kostensenkung und Wertschöpfung erfolgreich umsetzen

BUCHEN SIE ZUSÄTZLICH ZUM PRAXISFORUM DIE WORKSHOPS

WORKSHOP A | MONTAG, 23. SEPTEMBER 2024

Hohe Wertbeiträge und systematisches Kostenmanagement im Indirekten Einkauf – Potenziale finden, strategisch planen und konsequent umsetzen

WORKSHOP B | MITTWOCH, 25. SEPTEMBER 2024

eLÖSUNGEN im Indirekten Einkauf – Überblick, Anwendung und Implementierung

Hohe Wertbeiträge und systematisches Kostenmanagement im Indirekten Einkauf – Potenziale finden, strategisch planen und konsequent umsetzen

Fokus: komplexe Dienstleistungen

Wirksam, bewährt und innovativ – starke Einkaufshebel & Strategien für IHRE Erfolgs-Story im Einkauf

WORKSHOPZIEL

Systematisches Kostenmanagement und die Realisierung von vorhandenen Potenzialen für Wertbeiträge sind immer relevant. Besonders wichtig und dringlich werden Sie in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten wie heute. Im Einkauf komplexer Dienstleistungen aus Beratung, Marketing, Legal und HR sind generell große Potenziale vorhanden – und dies nach wie vor in der großen Mehrheit der Unternehmen aller Größenordnungen.

Der Workshop bietet ein interaktives Forum, um im direkten Austausch mit Teilnehmenden anderer Unternehmen und der langjährigen thematischen Expertise des Workshopleiters tief in dieses Thema einzutauchen. Dabei lernen Sie ein breites Spektrum ergebnisbewährter und innovativer Hebel kennen. Mit hoher Praxisorientierung bekommen Sie mächtige Impulse und Instrumente in die Hand, um auch in Ihrem Bereich den Einkauf komplexer Dienstleistungen nachhaltig erfolgreich zu gestalten. Komplexe Inhalte werden durch konkrete Anwendungsbeispiele greifbar und somit in der eigenen Praxis direkt umsetzbar.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte aus dem Indirekten Einkauf, für die der Einkauf komplexer Dienstleistungen relevant ist und die wirksamen Strategien und Instrumente kennenlernen und diese zur nachhaltigen Stärkung Ihrer eigenen Erfolgs-Story im Einkauf anwenden wollen.

INHALTE

Komplexe Indirekte Einkaufskategorien:

„Welche Dienstleistungen stehen im Fokus?“

- Beratungsleistungen
- Rechtsberatungsleistungen
- Marketing-Dienstleistungen (Agenturen)
- HR-Services: Rekrutierung (Headhunting)
- FM: Facility Management

Indirekten Einkauf systematisch zum Erfolg entwickeln:

„Welches sind die Kernelemente? Wie hängt alles zusammen?“

- Value Story Einkauf: Positionieren, sichtbar machen – Business Partner werden
- Erfolg mit System: Systematisch steuern mit dem „Management-Navigator“ für den Indirekten Einkauf
- Kategorie Strategien: Kernelemente und Erfolgsfaktoren erfolgreicher Kategorie-Strategien

Mit starken Hebeln zur Umsetzung: „Instrumente für Ihren systematischen Erfolg!“

- Erfolgs-Hebel: 30 Hebel aus dem Spektrum – für Ihren erfolgreichen Einkauf komplexer Dienstleistungen
- Erfolgs-Booster: 10 starke Impulse + innovative Ideen für exzellente Wertschöpfung im Einkauf
- Top Success Stories: 10 Praxisbeispiele für herausragende Wertbeiträge – Das was und wie!
- Potenzial-Scan: Wertpotenziale + Chancen erkennen, bewerten und erfolgreich angehen
- Maverick Buying: Differenzierte Strategien gegen „Wildes Einkaufen“ – Einkauf stärken!
- BONUS: Sneak View – Innovatives Instrument STRIKE© für Analysen und Strategien, die auch für Sie als Game Changer funktionieren können!

METHODIK

Vortrag, Diskussion und Gruppenarbeit

IHR WORKSHOPLEITER

Olaf Kugeler verfügt über mehr als 23 Jahre Erfahrung im Indirekten Einkauf. Als langjähriger Head of Indirect Procurement Europe bei einem global aktiven Mittelstandsunternehmen sowie durch seine Rollen als Principal und Projektmanager in der Einkaufsberatung verfügt er über eine kombinierte Perspektive und Erfahrung aus Konzern- und Beratung. Diese Kombination ermöglicht sehr differenzierte Betrachtungsperspektiven, um durch individuell passende Strategien zu wirklich wertschöpfenden Lösungen zu gelangen. Er ist heute Geschäftsführer eines Beratungsunternehmens und unterstützt seine Kunden mit gezielter Beratung, individuellen Trainings und Coaching rund um die Themen des Indirekten Einkaufs.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 15.30 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmer:innen und dem Workshopleiter festgelegt.

Moderation und fachlicher Vorsitz: **Olaf Kugeler**, Geschäftsführer, Aquiscon

08.45 Begrüßung und Eröffnung der Veranstaltung

09.00 **Neuaufstellung des Indirekten Einkaufs**

- Analyse der Ist-Situation
- Entwicklung eines neuen Operating Models
- Start der Transformation, insbesondere Neuausrichtung Category Management, Outsourcing, Optimierung Prozesse und Aufbau-Organisation

Johannes Müller, Senior Vice President, Head of Global Procurement, Head of Procurement Europe & MEA, DB Schenker AG

09.45 **Die funkelnde Vision von Swarovski für die digitale Transformation des Source to-Pay-Prozesses**

- Übersicht über Systeme, Prozesse und Richtlinien
- Digitalisierung und Automatisierung im Source-to-Pay (vom Einkauf bis zur Buchhaltung)
- Tail Spend Management (inklusive Katalogmanagement, Marktplätze, Tail Spend Consolidator, P-Card usw.)
- Wohin geht die Reise?

Daniela Wieser, Senior Global Process Manager, Process Excellence & Automation, D. Swarovski KG

10.30 Kaffeepause mit Gelegenheit zum Networking

11.15 **Parallel laufende interaktive Round Tables – anregende Diskussionen, neue Denkanstöße**

Round Table A

Die Zukunft von Savings: Nachhaltige Einsparungen u.a. durch Optimierung von Anforderungen, Prozessen, Materialien oder Planung

- Nachhaltige Savings erreichen, über kommerzielle Hebel hinaus
- Austausch zu Erfahrungen und Herangehensweisen zur systematischen Optimierung von Bedarfen
- Zielführende Kommunikation und Abstimmungen mit allen relevanten Stakeholdern, um Erfolge sicherzustellen

Karsten Dedendorf,
Executive Director Corporate Procurement, Sixt SE

Round Table B

Aufbau von Warengruppenstrategien im Indirekten Einkauf

- Warengruppen einteilen: Methoden zur Identifizierung und Aufteilung von Warengruppen
- Bedarfsanalyse: Untersuchung des Einkaufsvolumens und der Lieferanten, um gezielte Strategien zu entwickeln

Katrin Hußmann,
Leiterin Indirekter Einkauf & Digitalisierung, LEMKEN GmbH und Co. KG

Round Table C

Indirekten Einkauf digital gemacht

- Indirekter Einkauf aus Sicht einer bestellenden Person – Führen statt Kontrollieren
- Integration der Lieferpartner als Wertbeitrag
- Welche Lösungsansätze sind sinnvoll für mich

Joachim Ritter,
Geschäftsführer, MARBEHO Solutions GmbH

Bernd Düring,
Geschäftsführender Gesellschafter, MARBEHO Solutions GmbH

12.15 **Einführung einer Approved Supplier List für den IT-Einkauf**

- Effizienz und Kontrolle
- Qualitätssicherung
- Risikominimierung und gleichzeitige Stabilisierung der Lieferkette

Dennis Schäfer, Vice President Indirects at Procurement & SCM, Körber Group

13.00 Mittagspause mit Gelegenheit zum Networking

14.00 **Digitalisierung des Indirekten Einkaufs – Vorgehensweise, Fallstricke und Lösungen**

- Fallstricke/Lessons Learnt/Best practises
- Widerstand gegen Veränderungen
- Geschwindigkeit in der Umsetzung/Einführung
- KAPA

Marco Schweizer, Leiter Materialwirtschaft, Atlanta Antriebssysteme GmbH

14.45 **Lieferantenmanagement im Zeitarbeitssektor: Compliance-basierte Ansätze für eine effektive Lieferantenkonsolidierung**

- Maßnahmen zur Gewährleistung verbindlicher Service Levels und zur Optimierung der Reaktionszeit und Besetzungsquote bei Zeitarbeitsfirmen
- Vermeidung von rechtlichen und operativen Risiken durch die Zusammenarbeit mit geprüften und gelisteten Zeitarbeitsfirmen
- Reduktion des administrativen Aufwands und Verbesserung der Prozessqualität durch zentralisierte Lieferantenmanagement-Strukturen

Jewgeni Gorokowski, Head of Procurement Indirects & Services, Compass Group Deutschland GmbH

15.30 Kaffeepause mit Gelegenheit zum Networking

16.15 **Dienstleistungseinkauf mit System: Analysen, Verhandlungen und Hebel-Baukasten erfolgreich kombinieren!**

- 360°-Lösung zur differenzierten Analyse von Verhandlungspartnern (Dienstleistern)
- Systematische Planung und Durchführung erfolgreicher Verhandlungen auf Basis strukturierter Informationen
- Erfolgsfaktor „Hebel-Baukasten“ – der starke Instrumentenkoffer für maximale Wirkung im Dienstleistungseinkauf

Olaf Kugeler, Geschäftsführer, Aquiscon

17.00 Zusammenfassung

17.15 Ende der Veranstaltung

eLÖSUNGEN im Indirekten Einkauf – Überblick, Anwendung und Implementierung

WORKSHOPZIEL

In diesem Workshop erhalten Sie praktische Tipps, welche eLÖSUNGEN für Ihren Indirekten Einkauf geeignet sind und wie diese praktisch angewendet werden. Ebenso erfahren Sie, unter welchen Rahmenbedingungen der Einsatz von P2P- und S2C-Lösungen wirklich sinnvoll bzw. nicht zu empfehlen ist. Wir zeigen auf, welche grundsätzlichen Implementierungsmöglichkeiten im Unternehmen berücksichtigt werden sollten.

Gemeinsam erarbeiten wir einen Leitfaden, wie eLÖSUNGEN im Unternehmen optimal ausgewählt und eingeführt werden. Sie erhalten wichtige Inputs, wie Zeitplanung, Kostenschätzungen, TCO-Betrachtung und Einbindung von Stakeholdern.

Der Workshop eignet sich hervorragend, um selbst den sinnvollen Einsatz von eLÖSUNGEN zu prüfen. Mit dem Workshop erhalten Sie eine Checkliste zur Vorbereitung eines internen Projekts zur Anbietersauswahl und Implementierung.

ZIELGRUPPE

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die für den Indirekten Einkauf und den Einsatz sowie die Implementierung von eLÖSUNGEN verantwortlich sind.

INHALTE

Überblick und wichtige Anforderungen

- Schematischer Überblick wichtigster standardisierter IT-Lösungen im operativen und strategischen Indirekten Einkauf
- Evaluierung der Best-Practice-Ansätze, um die P2P- bzw. S2C-Prozesse abzubilden
- Praktische Anwendungen eLÖSUNGEN im operativen Einkauf – Waren + Dienstleistungen richtig einkaufen
- Praktische Anwendungen eLÖSUNGEN im strategischen Einkauf
- Wie können wir das Projekt intern verkaufen? Ansätze zur ROI- und TCO-Betrachtung sowie ggf. weitere Projektnutzen

Projekt-Meilensteine

- Best-Practice-Planung – Dauer und Meilensteine der einzelnen Projektphasen – von der Strategie bis zum Roll-out
- Definition der Anforderungen zur Erstellung eines Lastenheftes
- Integration in Backend Systeme
- Wesentliche Projekt-Stakeholder: Wie sollte das Projektteam hinsichtlich fachlicher Qualifikation zusammengesetzt sein?
- Welche internen Ressourcen werden für das Projekt benötigt? Umsetzung und Change
- Best-Practice-Ansätze für Roll-Out und kritische Erfolgsfaktoren
- Mit welchen internen Widerständen sollten und können wir rechnen?
- Ausblick: eLÖSUNGEN in den Warengruppen des Indirekten Einkaufs
- Ausblick: Reifegrad Indirekter Einkauf – wichtiger Ansatz, um die Entwicklung des Einkaufs zu begleiten

METHODIK

Vortrag, Diskussion und Gruppenarbeit

IHRE WORKSHOPLEITER

Stefan Roggatz ist Experte für die digitale Transformation im Einkauf. Er hat 18 Jahre Erfahrung in der Automatisierung und Vereinfachung von Supply-Chain-Prozessen auf Anbieter- sowie auf Einkaufsseite. Spezialisiert ist er auf die Geschäftsprozessoptimierung und das Design.

Florian Steinkohl ist Mitglied der Geschäftsleitung eines strategischen Beratungshauses sowie Coach, Trainer im Indirekten Einkauf. Er hat 22 Jahre Erfahrung im strategischen Indirekten Einkauf und ist spezialisiert auf die digitale Transformation.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 15.30 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmer:innen und den Workshopleitern festgelegt.

ZUM FORUMSINHALT

Ein professionell aufgestellter Indirekter Einkauf ist in der heutigen Zeit eine Notwendigkeit, um die nationale und internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens zu stärken. Hierbei sorgt der im Indirekten Einkauf stärker ausgeprägte Prozesscharakter dafür, dass nicht nur signifikante Einsparungen, sondern insbesondere auch Prozesskosten und nicht zuletzt die Mitarbeiterzufriedenheit positiv beeinflusst werden können. Aus diesem Hintergrund eröffnet die Digitalisierung gerade im Bereich des Indirekten Einkaufs enorme Potenziale, die jedoch nur mit einer entwickelten Funktion gehoben werden können. Damit agiert der Indirekte Einkauf in professionellen Unternehmen auf Augenhöhe mit dem Direkten Einkauf und hat sein Nischendasein hinter sich gelassen.

Doch der Weg zu einem professionellen Indirekten Einkauf ist voller Herausforderungen. Nicht selten erschwert die hohe Anzahl der Schnittstellen mit verschiedensten Fachabteilungen, die Emotionalität in Bezug auf bestimmte Warengruppen sowie die mangelnde Existenz oder sogar das mangelnde Wissen über Spezifikationen seitens der Anwender die Professionalisierung der Funktion.

Mit welchen strategischen Schachzügen, Methoden und Tools die Einkäufer:innen von Indirekten Kategorien ausgestattet sein müssen, um nachhaltige Einkaufserfolge zu erzielen und somit zur Wertsteigerung des Unternehmens beitragen zu können, erfahren Sie im Rahmen des 13. BME-Praxisforums Indirekter Einkauf von unseren Praxisreferent:innen aus Großunternehmen und Mittelstand.

Wir freuen uns darauf, Sie am 24. September 2024 zu begrüßen!

WEN SIE AUF DER VERANSTALTUNG TREFFEN

Teilnehmendenkreis: Einkaufsleiter:innen, Category Manager:innen, Geschäftsführer:innen und IT-Expert:innen, die für die strategische Neu-Ausrichtung des Einkaufs von Nicht-Produktionsmaterial und Dienstleistungen verantwortlich sind

Unsere Top-Referent:innen aus Konzernen und KMU:

Atlanta Antriebssysteme GmbH, Compass Group Deutschland GmbH, DB Schenker AG, D. Swarovski KG, Körber AG, LEMKEN GmbH und Co. KG, Sixt SE

PARTNER



marbeho
smart supply solutions

www.marbeho.com

SPRECHEN SIE UNS AN

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:



Ulrike Wernig-Wenzlowski

📞 06196 5828-255

@ ulrike.wernig-wenzlowski@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:



Jacqueline Berger

📞 06196 5828-200

@ jacqueline.berger@bme.de

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:



Ilka Schaper

📞 06196 5828-152

@ ilka.schaper@bme.de



anmeldung@bme-akademie.de
bme.de/indirekter_einkauf

Jetzt anmelden!



DIALOGPOST

Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Informationen

Termine und Ort

Workshop A	Montag	23. September 2024	09.00 – 15.30 Uhr
Praxisforum	Dienstag	24. September 2024	08.45 – 17.15 Uhr
Workshop B	Mittwoch	25. September 2024	09.00 – 15.30 Uhr

Leonardo Royal Cologne Bonn Airport

Joseph-Broicher-Straße 11, 51145 Köln
EZ inkl. Frühstück: 128,- €

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis 26.08.2024 gültig ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmende verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es unter Umständen günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Teilnahmegebühren

Praxisforum + 2 Workshops
Bis zum 31.07.2024 Frühbucherrabatt von 200,- €
1.795,- € statt 1.995,- €

Praxisforum + 1 Workshop
Bis zum 31.07.2024 Frühbucherrabatt von 200,- €
1.295,- € statt 1.495,- €

Praxisforum
Bis zum 31.07.2024 Frühbucherrabatt von 100,- €
995,- € statt 1.095,- €

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 gleichzeitiger Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Teilnahme an der Veranstaltung
- Mittagessen, Kaffeepausen und Pausengetränke
- Online-Veranstaltungsunterlagen (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 sind die Anschrift, Telefon-/Fax-Nummer des Tagungshotels sowie die 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.

Änderungen vorbehalten

Bildquelle: istock.com/ipopba

322409002

Ja, ich möchte am 13. BME-Praxisforum „Indirekter Einkauf“ teilnehmen:

- Praxisforum + 2 Workshops
- Praxisforum + Workshop A
- Praxisforum + Workshop B
- Praxisforum



Teilnehmer:in 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

Teilnehmer:in 2

gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	



Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	

www.bme.de/social

FOR-IND