

EXCELLENCE

BME-Masterclass

Digitaler Einkauf der Zukunft

19. – 20. September 2024 | ONLINE

Ganzheitlich & vernetzt denken: Strategie | Innovation | Geschäftsmodelle

- ▷ Landkarte der digitalen Einkaufstools: Was, Wofür, Wie & Wann?
- ▷ Innovationen und neue Technologien: Scouting und Geschäftsanbahnung
- ▷ Neue Positionierung: Strategie, Organisation, Skills und Change Management



Fachlicher Leiter:



Carsten Vollrath,
CEO, SWISS IPG
PARTNERS GROUP AG

Praxisreferent:innen:



Christine Cheminay,
Director Global Purchasing
Battery Systems, Webasto Group



Christoph Maier,
Digital Procurement Manager
Giesecke+Devrient

BME-Masterclass Digitaler Einkauf der Zukunft

INHALTE

Fachliche Leitung: Carsten Vollrath



Digitaler Einkauf der Zukunft

- ▷ Das digitale Prozesshaus für den Einkauf der Zukunft
- ▷ Rahmenkonzept Digitaler Einkauf der Zukunft
- ▷ Pulse Check mit den Teilnehmer:innen

Business Intelligence und Datenmanagement als Voraussetzung für den Digitalisierungserfolg

- ▷ Status der Digitalisierung im Einkauf
- ▷ Prozess- und Datenmanagement als wesentliche Erfolgsfaktoren
- ▷ Digitales Prozessmanagement und Einsatz von künstlicher Intelligenz
- ▷ Zentrale Tool Pattern, Anwendungsfälle, Use Cases, relevante Muster

Digitale Tools und Fallbeispiele zur Effizienzsteigerung

- ▷ Beyond eProcurement – Digitaler Tool Guide (Überblick)
- ▷ Bedarfsplanung optimieren, Kommunikation verbessern, Doppelarbeit vermeiden
- ▷ Transaction Champion: Minimierung von Komponenten- und Materialkomplexität in frühen Entwicklungsphasen
- ▷ Category Efficiency Leader: Digitale Automatisierung von P2P-Prozessen

Datenmanagement als strategische Schlüsselkompetenz für den zukunftsfähigen Einkauf

- ▷ Datenmanagement im Einkauf: wie anfangen, wie Geschwindigkeit aufnehmen
- ▷ Tools und Möglichkeiten zur Datensammlung und -verarbeitung
- ▷ Aufbereitung der Daten für eine faktenbasierte Entscheidungsfindung – Mehrwerte für interne Business Partner und den Einkauf selbst

Strategische Lieferantennetzwerke und Kooperationen gestalten

- ▷ Globale Trends und Herausforderungen in der Supply Chain
- ▷ Kooperationsmodelle jenseits traditioneller Lieferantenbeziehungen
- ▷ Durch Vernetzung Risiken minimieren und Agilität erhöhen

Lieferanten für neue Technologien gewinnen

- ▷ Unterwegs in unbekanntem Terrain – Suche, Identifizierung und Gesprächsaufnahme mit Lieferanten für neue Technologien
- ▷ Kriterien für die Auswahl – den größten und besten nehmen oder kleinere Lieferanten aufbauen? Wer ist der richtige Partner?
- ▷ Kapazitäten und Know-how für das Unternehmen sichern – was ist möglich



Christine Cheminay,
Director Global Purchasing Battery Systems,
Webasto Group

Digitale Vernetzung des Einkaufs nach innen und außen

- ▷ Value Chain Control Tower: Mitglieder der Wertschöpfungskette digital zusammenbringen
- ▷ Sustainability Manager: Von Regulierungsanforderungen zu nachhaltigen Lieferketten

Die strategische Digitalisierung des Unternehmens begleiten und treiben

- ▷ Industrie 4.0, künstliche Intelligenz und Digitalisierung
- ▷ Digitale Geschäftsmodelle ermöglichen
- ▷ Frühzeitige Einbindung des Einkaufs: Wie positioniert sich der Einkauf?

Etablierung agiler Beschaffungsprozesse für innovative Technologien

- ▷ Entwicklungspartner identifizieren und für das Unternehmen verpflichten
- ▷ Erfolgsfaktoren für Innovationsfähigkeit
- ▷ Der Einkauf im Kontext Digitaler Geschäftsmodelle

Digitale Innovation von außen

- ▷ Innovation Partner Manager: Business Innovation unterstützen und treiben
- ▷ Tools und Fallbeispiele

Zukunftskompetenzen für den Einkauf

- ▷ Einkauf und Supply Chain im Wandel – Positionierung von Unternehmen und Einkauf
- ▷ Ohne Digitalisierung geht nichts – was heißt das für den Einkauf und seine Aufgaben?
- ▷ Zukunftskompetenzen und Weiterentwicklung der Einkaufsorganisation

Die eigene Organisation neu ausrichten

- ▷ Ambidextrie als Zielbild für wandlungsfähige Organisationen
- ▷ Skill-Set, Anforderungsprofil an Menschen und Einkaufsorganisation

Eigene Digitalisierungs-Roadmap definieren

- ▷ Welche Rolle wollen Sie im Unternehmen ausfüllen?
- ▷ Welche Skills und Kompetenzen werden dafür benötigt?
- ▷ Wie müssen Sie die eigene Einkaufsorganisation weiterentwickeln?

Goodbye Old School Procurement – Welcome To Digital Supply Chain

- ▷ Von der Mission Impossible zu einer klaren digitalen Roadmap
- ▷ Welche Tools bringen welchen Mehrwert?
- ▷ Change Management und Organisationsentwicklung



Christoph Maier,
Digital Procurement Manager
Giesecke+Devrient

DIGITALISIERUNG STRATEGISCH VORANTREIBEN

Für eine ganzheitliche und systematische Optimierung Ihrer Einkaufsprozesse zeigen wir Ihnen anhand der Core-, Leadership- und Support-Prozesse, wie Sie die **Potenziale der Digitalisierung für einen effizienten Einkauf optimal ausschöpfen**. Sie diskutieren mit den Referent:innen die Möglichkeiten eines vernetzten Einkaufs sowie die Unterstützung neuer (digitaler) Geschäftsmodelle in Ihrem Unternehmen.

Die Schwerpunkte unserer Masterclass umfassen:

1. Landkarte der digitalen Einkaufstools

- Welche Tools sind für Ihre Prozesse geeignet?
- Welche Reihenfolge ist bei der Implementierung zu beachten?

2. Übersicht zu Kollaborationsmöglichkeiten

- Wie können Innovationsprozesse (digital) unterstützt werden?
- Welche Werkzeuge und Services stehen zur Verfügung?

3. Strategische Positionierung als Werttreiber im Unternehmen

- Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern
- Zukunftskompetenzen, Organisation, Change

Unser Ziel ist es, Ihnen umfangreiches Methoden- und Praxiswissen zur Verfügung zu stellen, um den Einkauf in Ihrem Unternehmen als **strategischen Treiber der digitalen Transformation und bei der Implementierung neuer Technologien** zu positionieren – auch **über die klassischen Einkaufsaufgaben hinaus!**

METHODIK

- Systematische Analyse entlang des Einkaufs-Prozesshauses
 - Aktuelle Studienergebnisse, Praxisberichte und Fallstudien
 - Impulsvorträge, Vorstellung von Methoden und Erfahrungsaustausch
 - Gemeinsame Reflektion & Standortbestimmung zu Schwerpunktthemen
- Eigene Beispiele und Fragestellungen** aus Ihrem Alltag sind willkommen!

ZIELGRUPPE

Wir richten uns an Fach- und Führungskräfte, die an der **strategischen Positionierung des Einkaufs in ihrem Unternehmen maßgeblich beteiligt** sind und digitale Prozesse sowie Geschäftsmodelle in ihrer Entstehung begleiten.

- Leitung Einkauf, Strategischer Einkauf
- Digitaler Einkauf, Digitalisierung im Einkauf
- Lieferanten- und Wertschöpfungsmanagement, Netzwerkgestaltung
- Technologie- und Innovationsmanagement im Einkauf

 www.bme.de/digital_excellence

Folgen Sie uns auf



FACHLICHE LEITUNG

Carsten Vollrath besitzt über 25 Jahre Industrie- und Beratungserfahrung. Seine Praxisschwerpunkte umfassen Strategie- und Geschäftsmodellinnovation sowie Kostenreduzierung, Effizienz- und Qualitätsverbesserung für Einkauf, Supply Chain und Produktion. Die Entwicklung und Umsetzung von innovativen Ansätzen im Bereich Business Transformation, digitaler und nachhaltiger Strategien und Betriebsmodelle sowie die Zukunft von Einkauf, Beschaffung und Supply Management bilden die zentralen Schwerpunkte seiner Tätigkeiten und Publikationen. Carsten Vollrath ist CEO der SWISS IPG PARTNERS GROUP AG.



VERANSTALTUNGSTERMIN

19. – 20. SEPTEMBER 2024 | ONLINE



Tag 1: 09.00 – 16.00 Uhr


Tag 2: 09.00 – 15.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmenden und dem fachlichen Leiter festgelegt.

SPRECHEN SIE UNS AN

Für inhaltliche Fragen

Natalie Popoola


 06196 5828-215

 natalie.popoola@bme.de



Für Anmeldungen

Tina Nikolov

 06196 5828-256

 tina.nikolov@bme.de



JETZT ANMELDEN!



Schnell sein lohnt sich:

Buchen Sie bis zum 31. Juli 2024 die Masterclass im September und sichern Sie sich 200,- € Frühbucherrabatt!

ANMELDUNG

+49 6196 5828-256 +49 6196 5828-299 @anmeldung@bme-akademie.de www.bme.de/digital_excellence

Die Masterclass Digitaler Einkauf der Zukunft sollten Sie nicht verpassen, wenn Sie:

- > ein systematisches Verständnis zu Digitalisierungspotenzialen im Einkauf suchen
- > digitale Leuchtturmprojekte im Unternehmen begleiten
- > Ihren Einkauf als ersten Ansprechpartner bei der Einführung neuer Technologien positionieren wollen
- > Ideen, Methodenwissen, Praxisbeispiele und Fallstudien zu den o.g. Themen suchen



Ja, ich möchte an der Veranstaltung BME-Masterclass Digitaler Einkauf der Zukunft teilnehmen:

19. – 20. September 2024 | ONLINE 382410906



Teilnehmer:in

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-DEX

Teilnahmegebühr: Frühbucherrabatt von 200,- € bei Anmeldung bis zum 31.07.2024 → 1.195,- € zzgl. MwSt. statt 1.395,- € zzgl. MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Ergebnisse aus den Vorträgen als Online-Tagungsunterlagen (soweit freigegeben). 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!

Zugangsdaten: Die Einwahldaten gehen dem Teilnehmenden ca. 1-2 Tage vor Veranstaltungsbeginn zu. Bitte beachten Sie daher, dass die Angabe der E-Mail-Adresse des Teilnehmenden erforderlich ist.

Änderungsvorbehalte: Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für den oder die Teilnehmer:in nicht wesentlich ändern. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, die 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 ein:e Ersatzteilnehmer:in 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/Irina Griskova