

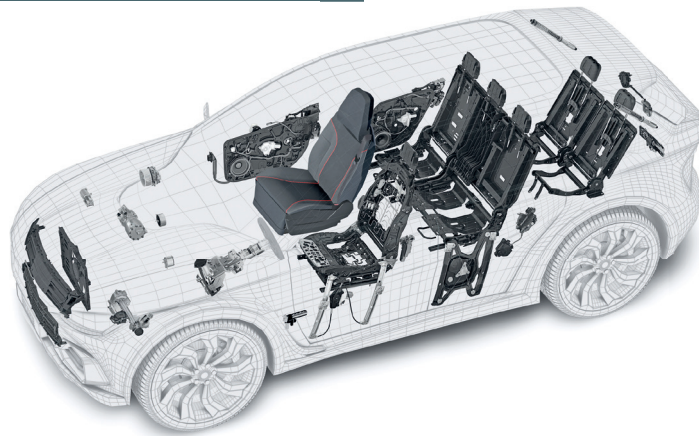
13. PRAXISFORUM

BME VALUE DAY mit **brose**

Excellence in Mechatronics

9. – 10. SEPTEMBER 2024 | BAMBERG

200,- €
Frühbucherrabatt
bei Anmeldung
bis zum
31.07.2024!



INNOVATION | KOSTEN | NACHHALTIGKEIT

- Im cross-funktionalen Team ermöglichen: Innovation, Produkt- und Prozessoptimierung
- Digitalisierung und KI-Einsatz im Cost Engineering? Use Cases, Möglichkeiten, Grenzen
- Kein Widerspruch! Nachhaltigkeit, CO₂-Footprint- und Kostenoptimierung
- + Exklusive Führung im Brose-Werk Hallstadt!
- + Vorabend-Get-Together und Networking
- + Vertiefung am 11.09.2024: Kostensenkungspotenziale im Produktentstehungsprozess



INNOVATION | KOSTEN | NACHHALTIGKEIT

INNOVATIONEN NUTZBAR MACHEN, PROZESS- UND PRODUKTKOSTEN OPTIMIEREN, NACHHALTIGKEITSZIELE UNTERSTÜTZEN

Diese drei Themen bilden den Schlüssel zum Unternehmenserfolg. Dabei ist die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit sowie der Blick über den eigenen Tellerrand unerlässlich, wenn es gilt neue Potenziale zu heben. Abteilungsübergreifendes, strategisches Denken und echte, kollaborative Zusammenarbeit müssen in der Organisation sowie im Denken der einzelnen Personen verankert werden. Einkauf und Lieferant müssen gemeinsam mit der Kosten- und Wertanalyse und dem Design-to-Value-Team bereits frühzeitig in der Produktentwicklung die richtigen Weichen stellen.

Der BME VALUE DAY bietet hierfür eine einmalige Plattform zum Austausch: In Best Practices zeigen unsere Referent:innen, wie Unternehmen unterschiedlicher Branchen diese Themen angehen, welche Hürden es zu nehmen gilt und wie diese angegangen werden können.



2023 hat die Brose Group den **Procurement Excellence Award** des BME gewonnen. Damit wurde die Bündelung der isolierten Kernthemen **Verhandlungskompetenz, Kostenanalyse, technische Rationalisierungsmaßnahmen und Inflationskosten** zu einem ganzheitlichen Kostenmanagement ausgezeichnet!

Brose ist einer der **fünf größten Automobilzulieferer** in Familienbesitz weltweit. Jeder dritte Neuwagen ist mit mindestens einem Brose-Produkt ausgestattet. Der Mechatronik-Spezialist entwickelt und fertigt Systeme für Fahrzeugtüren, Klappen und Sitze. Zudem produziert Brose elektrische Motoren von 200 Watt bis 14 Kilowatt für verschiedene Anwendungen wie Lenkung, Thermalmanagement oder Antriebe für E-Bikes und E-Roller.



ZIELGRUPPE

Der BME VALUE DAY richtet sich an erfahrene Fach- und Führungskräfte, die **Kosten- und Produktpotenziale bereits in der frühen Phase der Produktentwicklung heben** möchten, insbesondere aus den Bereichen

- Einkauf/Strategischer Einkauf, Supply Chain Management
- Lieferantenmanagement, Supplier Relationship Management, Early Supplier Development
- Target Costing, Cost Engineering, Procurement Engineering
- Value Engineering, Value Management, Kosten- und Wertanalyse
- Entwicklung, F&E

SPRECHEN SIE UNS AN

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:



Natalie Popoola
☎ 06196 5858-215
✉ natalie.popoola@bme.de

FÜR IHRE ANMELDUNG:



Jacqueline Berger
☎ 06196 5828-200
✉ jacqueline.berger@bme.de



Exklusive Führung im Brose-Werk Hallstadt!

Im Rahmen des BME VALUE DAY öffnet das Brose-Werk in Hallstadt für Sie die Türen.

Nutzen Sie die Gelegenheit, hinter die Tore des im Mai 1990 eröffneten Werkes mit 1.200 Mitarbeitenden zu schauen. Hier werden auf einer Grundfläche von ca. 100.000 m² Fensterheber, Türsysteme, Heckklappensysteme, Seitentürantriebe und Elektronik produziert.

- 15.15 Uhr Treffen in der Hotel-Lobby
- 15.30 Uhr Gemeinsame Abfahrt zum Brose-Werk
- 16.00 Uhr Werksführung
- 17.00 Uhr Gemeinsame Rückfahrt zum Hotel



Bitte beachten Sie: Die Teilnahmeplätze an der Führung sind begrenzt, daher werden Industrie-Teilnehmer:innen bevorzugt behandelt. Eine Anmeldung ist erforderlich.

Get-Together & Networking an der Regnitz!

Am Vorabend lädt Sie der BME zum Kennenlernen in unser Konferenzhotel, das Welcome Kongress Hotel Bamberg ein. Nutzen Sie die Gelegenheit, um erste Kontakte zu knüpfen!



Sie genießen einen entspannten Abend und lernen Ihre Fachkolleg:innen sowie die Referent:innen bereits im Vorfeld der Veranstaltung kennen. So erweitern Sie Ihr Netzwerk in ungezwungener Atmosphäre!

Die Dinner Keynote wird Sie zusätzlich auf den kommenden Tag und die gemeinsamen Themen einstimmen!

- 18.30 Uhr Begrüßung in der Ausstellung
- 19.00 Uhr **Dinner Keynote**
Sven Erber, Chief Procurement Officer, Brose
- ab 19.30 Uhr Gemeinsames Essen und anschließendes Networking



Moderation: **Michael Flieger**, Vice President Cost Management Purchasing, Brose

08.30 Check-in und Kaffee in der Ausstellung

09.00 Begrüßung und Eröffnung der Veranstaltung

09.15 Value Management als crossfunktionaler Ansatz am Beispiel Batterie-Überarbeitung

- Value Management unter erschwerten Bedingungen
- Battery Competence Center bezieht alle relevanten Funktionen ein
- „Cell Squad“ als Team im Team: Einkauf und Technologie – gemeinsam in Strategie, Scouting und Verhandlung
- Entwicklung einer Roadmap zur Kostensteuerung bei bestehenden sowie neuen Produkten

Christian Knecht, Director Industrialization and Value Management, Husqvarna Group

09.45 Wechselpause

09.55 Parallele Sessions

Session 1

Schnellere und bequemere
Kalkulation von Stanzteilen

- Effizientere Kalkulation von Stanz- und Blechteilen – schnellere und bequemere Prozesse
- Präzision und Transparenz: Genauigkeit der Kalkulation und verbesserte Budgetplanung sowie Kostentransparenz
- Wettbewerbsvorteil durch Innovation

Thomas Eckert,

Director Cost Excellence,
Brose

Jakob Etzel,

VP Customer Success,
TSET – Tsetinis Software GmbH

Session 2

Design to CO₂eq

- Welche Maßnahmen können Automobilhersteller ergreifen, um den CO₂-Fußabdruck zu verringern

Christoph Sams,

Lead Engineer Value Engineering,
AVL List GmbH

Session 3

Vortrag in Abstimmung

10.25 Kaffeepause und Networking in der Ausstellung

11.00 Herausforderung und Chance zugleich: Nachhaltigkeit in einem funktionsübergreifenden Ökosystem ermöglichen

- Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit für Hilti?
- Segen oder Fluch – bringt Nachhaltigkeit nur Herausforderungen oder auch Chancen für den Einkauf?
- Welche positiven Beispiele und Ideen gibt es bereits zur Verbesserung der Leistung, Optimierung von Design und Material etc. unter Einbeziehung von nachhaltigkeitswirksamen Aktivitäten?
- Welche Auswirkungen hat die Integration von Nachhaltigkeitsaktivitäten auf das Prozess-Ökosystem für den Einkauf in Kooperation mit F&E, Produktion und anderen Cross-Funktionen?

Frank Becker, Senior Vice President Procurement, Hilti Corporation

11.30 „Was stört?“-Analyse als Chance für Innovation und Kostensenkung

- Produkte aus sämtlichen Perspektiven anders denken
- Aufdecken versteckter Kostenpotenziale: Beispiele für Kostensenkung als Innovation
- Wertorientierter Ideationprozess
- „Grüne Wiese im Kopf“ – Neudenken ermöglichen

Andreas Ewert, Ideation Engineer, „Design to Value Team“, Virtual Product Development (GTZ / VPD), Miele & Cie. KG

12.00 Wechselpause



12.10

Parallele Sessions

Session 4

Geometriebasierte Ähnlichkeits-
suche als Preiskompass für
Einkäufer und Kosteningenieur

- 3D-Suche liefert Trefferliste
ähnlichster Teile aus historischen
Daten zur Orientierung für den
Einkäufer bzw. zur schnellen
Ableitung von Kostenstrukturen
- Sicherheit und Verlässlichkeit für
Einkäufer / Kosteningenieur für
faktenbasiertes Verhandeln
- Keine Abhängigkeit von
ungenauen, parametrisch
generierten Werten

Mathias Langfritz,
Pre-Sales Manager,
Siemens Industry Software GmbH
Tim Preißinger,
Portfolio Development Executive,
Siemens Industry Software GmbH

Session 5

Next Level Cost Engineering mit
CAD-2-Cost

- Nahtlose Einbindung von 3D-Bau-
teilen in das Cost Engineering re-
duziert Zeitdruck und redundante
Arbeitsschritte
- Durch Verknüpfung von Echtzeit-
daten, Design und Kostenanalyse
schnell zu präzisen Kostenschät-
zungen
- Ein neues Level in der Kostenpla-
nung durch Automatisierung und
Integration erreichen

Ralf Altpeter,
General Manager, FACTON

Session 6

Vortrag in Abstimmung

12.40

Mittagspause und Networking in der Ausstellung

14.15

Der Lieferant als Innovations- und Kostensenkungspartner

- Lieferantenpartnerschaften und Lieferanten-Workshops
- Technologie- und Kostensenkungspotenziale nutzbar machen
- Anpassungsfähigkeit steigern
- Schnittstelle Operations, Entwicklung und Einkauf

Chris Groger, Head of SCM Material Module Integration, Carl Zeiss SMT GmbH

14.45

Kosten- und CO₂-Footprint-Optimierung einer Elektromotorenkomponente

- Kosten und Nachhaltigkeit optimieren, wenn herkömmliche Methoden nicht mehr greifen – ohne Softwareeinsatz
- Durch methodische Innovation Kosten senken und Product Carbon Footprint reduzieren
- Austesten technologischer Grenzen, Identifizierung neuer, wirtschaftlicher Technologien

Alexander Kifer, Head of Coordination and Strategy Cost Analysis & Engineering for Electronics & Drives, Brose
Christian Kaiser, former Head of Application and Purchasing Seat and Tailgate Drives, Brose

15.15

Kaffeepause und Networking in der Ausstellung

15.45

Digitales Costing: Use Cases, Möglichkeiten, Grenzen

- Möglichkeiten des digitalen Costing mit externen Tools sowie eigener Software-Lösung
- Wie viel Digitalisierung verträgt welcher Use Case? Wo liegen die Grenzen des digitalen Costing?
- Ausblick und weitere Entwicklung: Automatisierung, Knowledge Management, Potenziale

Christiane Gruner, Operational Leader Transversal Parts Costing, Airbus Operations GmbH
Asaduzzaman Kagozi, Head of Costing Data and Tools, Airbus Operations GmbH

16.15

KI-Einsatz in der Wertanalyse und der Beschaffung

- Computergehirn vs. Gehirncomputer: Was KI heute kann und was nicht
- Big-Data-Analysen zur Identifikation von Kostensenkungspotenzialen
- Bilderkennung bei der Analyse von Leiterplatten: ein Praxisbeispiel
- Optimierung der Lieferkette durch vorausschauende Analysen
- Ausblick: Zukunftstrends und Potenziale von KI in der Wertanalyse

Michael Preu, Head of Value Engineering, ŠKODA AUTO a.s.

16.45

Offene Fragen und Abschlussworte

17.00

Ende der Veranstaltung



Kostensenkungspotenziale im Produktentstehungsprozess

In der frühen Phase des Produktentstehungsprozesses sind die Kostenpotenziale am höchsten. Daher ist eine cross-funktionale Zusammenarbeit mit Fachabteilungen und Lieferanten unerlässlich, um Lösungen für kosteneffiziente Produkte zu entwickeln. Durch gezielte Gestaltung von Spezifikationen und Anforderungen lassen sich erhebliche Einsparungen erzielen. Der Einkauf kann als Netzwerkmanager agieren, geeignete Methoden im Unternehmen etablieren und so seine strategische Positionierung als Mehrwert-Bringer und Business Partner auf Augenhöhe stärken.

WORKSHOPZIEL

Im Workshop lernen Sie, wie Sie bereits vorhandene Kostenpotenziale aufdecken und heben können. Dazu werden Systematiken vermittelt, wie Sie Kostenziele definieren, Kostentreiber identifizieren sowie die Einsparungen disziplinübergreifend festlegen und umsetzen können.

ZIELGRUPPE

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die bereits in der frühen Phase die Weichen für kostenoptimale Produkte stellen müssen, insbesondere aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Entwicklung, R&D sowie Cost Engineering, Kosten- und Wertanalyse. Da die cross-funktionale Zusammenarbeit bei diesem Thema besonders wichtig ist, ist der Workshop auch für Mitarbeitende aus dem Produktmanagement von Relevanz.

INHALTE

Durch Anforderungsmanagement weitere Kostenpotenziale heben

- Toleranzen als unterschätzter Kosteneinflussfaktor
 - Toleranzänderungen und ihre Auswirkungen auf die Materialkosten
 - Unterschiede verschiedener Fertigungsverfahren
 - Kostenvergleich verschiedener Methoden der Bearbeitung
- Woher kommen die benötigten Daten?

Von der Lösungs- zur funktionsgetriebenen Spezifikation

- Definition der funktionsgetriebenen Spezifikation
- Wirkung im Anfrageprozess

Reduzierung von Produkthanforderungen – gemeinsam mit den Lieferanten

- Nutzung des Lieferanten-Know-how zur Kostenoptimierung
 - Technologiekompetenz von Systemlieferanten nutzen
 - Engineering-Kapazität erweitern

Organisation und Durchführung von Kostenoptimierungs-Workshops

- Struktur und Vorbereitung eines disziplinübergreifenden Workshops
 - Auswahl der einzuladenden Lieferanten und internen Stakeholder
- Zusammenarbeit im cross-funktionalen Team
- Feature-Matrix als Basis für die Definition von Mindestanforderungen
- Identifizierung von möglichen Änderungen und Einsparpotenzialen
- Standardisierung gemeinsam mit Systemlieferanten erarbeiten

Sicherstellung der Maßnahmen-Umsetzung, Qualität und Projekt-Review

- Sind die Maßnahmen richtig aufgesetzt?
- Stimmt die Berechnungsmethode? Wie werden die Einsparungen sichtbar?
- Erstellung eines Implementierungsplans
- Kommunikation mit den Projektverantwortlichen und weiteren Stakeholdern

METHODIK

Kombination von Theorie, Praxisbeispielen, Diskussion und nutzbaren Tools

WORKSHOPLEITER

Waldemar Kurtz ist Head of Programs and Transformation einer Business Unit bei Siemens Energy. Er verfügt über mehr als 30 Jahre Berufserfahrung im Einkaufs-, Kosten- und Wertanalyse- als auch SCM-Umfeld sowie in Engineering und Vertrieb und hatte bereits zahlreiche Führungspositionen inne. So war er z.B. Mitglied im Global Procurement Board der Siemens AG oder hat die Einführung von Cost and Value Engineering in einer Business Unit mit globaler Ausrichtung verantwortet.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 16.00 Uhr; die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmenden und dem Workshopleiter festgelegt.



PARTNER

FACTON

INNOVATIVE COST MANAGEMENT

FACTON GmbH
www.facton.com

SIEMENS

Siemens Digital Industry Software
www.sw.siemens.com

tset

Tsetinis Software GmbH
www.tset.com

AUSSTELLER

CALC4XL

Product Costing & Carbon Footprint

CALC4XL GmbH
www.calc4xl.com

 **costdata**

costdata GmbH
www.costdata.de

SPRECHEN SIE UNS AN

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:



Christoph Kunz
📞 06196 5828-150
@ christoph.kunz@bme.de



Svea Oschmann
📞 06196 5828-125
@ svea.oschmann@bme.de





anmeldung@bme-akademie.de
bme.de/value-day

Jetzt anmelden!



DIALOGPOST
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Informationen

Termine und Ort

Werksführung

Montag 9. September 2024 15.15 – 17.30 Uhr

Vorabendevent

Montag 9. September 2024 18.30 – 22.30 Uhr

BME VALUE DAY 2024

Dienstag 10. September 2024 08.30 – 17.00 Uhr

Vertiefungsworkshop

Mittwoch 11. September 2024 09.00 – 16.00 Uhr

WELCOME Kongresshotel Bamberg

Mußstraße 7, 96047 Bamberg

Zimmerkontingent: 121,- € inkl. Frühstück, abrufbar bis 15.07.2024

Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst vor. Zimmer des Abrufkontingents können ausschließlich über ein Online-Portal abgerufen werden. Informationen dazu finden Sie unter bme.de/value-day. Für Stornierungen oder Umbuchungen sind die Teilnehmenden selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es unter Umständen günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Teilnahmegebühren

Profitieren Sie von unserem Frühbucherrabatt – nur bis zum 31.07.2024 sparen Sie 200,- €

BME VALUE DAY + Vertiefungsworkshop

1.395,- € statt 1.595,- € zzgl. MwSt.

BME VALUE DAY

895,- € statt 1.095,- € zzgl. MwSt.

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: Brose Group, iStock.com/ismagilov

200,- €
Frühbucherrabatt
bei Anmeldung
bis zum
31.07.2024!

Ja, ich möchte am 13. Praxisforum „BME VALUE DAY 2024“ teilnehmen

322409001

Forum + Vertiefungsworkshop

Forum

Für Vorabendevent und Werksbesichtigung* ist eine Voranmeldung notwendig.

Bitte geben Sie für unsere Planung an:

Vorabendevent: ja nein

Werksbesichtigung: ja nein

* Bitte beachten Sie, dass aufgrund der begrenzten Plätze Industrie-Teilnehmer:innen bei der Werksbesichtigung bevorzugt werden.

Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshop) zum Preis von 249,- € zzgl. MwSt. auf USB-Stick zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).

Teilnehmer:in 1

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon

E-Mail

Teilnehmer:in 2

-20% 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

Mitarbeiter: bis 50 51-100 101-250 251-500 501-1000 über 1000

www.bme.de/social

KON-VAD