

15. BME-PRAXISFORUM Der Einkauf 2030

11. – 12. MÄRZ 2025 | DARMSTADT

Frühbuche-
rabatt
200,-€ bei
Anmeldung bis
zum 31.01.2025



- **Troika: Einkauf – Vertrieb – Logistik**
Präventive Bestandsplanung als Lösung der Versorgungs-Volatilität
- **Die Krönung in der Einkaufs-Digitalisierung oder doch nur ein Hype**
Praxisnahe Ansätze und realistische Anwendungen von KI im Einkauf
- **Kommunikation und Lieferantenbeziehungsmanagement**
Systematische Einbindung von Lieferanten/Schnittstellen statt Fronten
- **Fachkräftemangel im Einkauf**
Attraktivitätssteigerung des Einkaufs als Herausforderung – neue Führung, neue Jobs, neue Ideen

BUCHEN SIE ZUSÄTZLICH ZUM FORUM DIE WORKSHOPS

WORKSHOP A: 10. MÄRZ 2025

INNOVATIONSSCHMIEDE EINKAUF

Wie der Einkauf die Innovationen seiner Lieferanten entdecken, bewerten und nutzen kann

WORKSHOP B: 13. MÄRZ 2025

DISRUPTIVE CHANGE MANAGEMENT

START-IN – wie gestalte ich den Transformationsprozess in einem tradierten Umfeld trotz Widerstände und Widersacher?



ZUM FORUMSINHALT

Die Wirtschaftslage, ständig wechselnde nationale und welt-politische Rahmenbedingungen und nicht zuletzt eine wachsende Unsicherheit darüber, welche Krise als Nächstes um die Ecke kommt: All das stellt jedes Unternehmen vor immense Herausforderungen. Als Manager:innen, Einkäufer:innen sowie als Verantwortliche für den Warenfluss stehen besonders Sie direkt im Spannungsfeld dieser Prozesse: Sie müssen sich stetig agil in diesem Umfeld bewegen und wie selbstverständlich dabei natürlich auch noch Risiken minimieren und die Materialverfügbarkeit gewährleisten.

Wie entwickelt sich der Einkauf in den kommenden Jahren?

Vom 11. – 12. März 2025 blicken wir nun zum 15. Mal mutig in die Zukunft des Einkaufs.

Wir haben gemeinsam mit Ihnen die 5 wichtigsten Zukunftsthemen für Einkauf und Logistik der nächsten Jahre identifiziert:

- **Troika:** Einkauf – Vertrieb – Logistik
- **Dauerbrenner:** Digitalisierung und KI
- **Enorm wichtig:** Systematische Einbindung von Lieferanten
- **Mega-Herausforderung:** Talente gewinnen und halten
- **Per Gesetz und/oder von Herzen:** Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung

Für diese Themen konnten wir aufs Neue fantastische Referentinnen und Referenten gewinnen, die diese Herausforderungen näher beleuchten – in Vorträgen, Round Tables, bei Diskussionen und optionalen Workshops (neben mehreren Networking-Sessions und dem traditionellen Impuls beim Sekt-Ausklang am Abend des ersten Tages) – und das **gemeinsam und interaktiv mit Ihnen.**

Wir freuen uns sehr darauf, Sie zum Programm des **BME-Praxisforums „Der Einkauf 2030“** vor Ort in Darmstadt begrüßen zu dürfen: 13 Vorträge, 1 Keynote, 2 Diskussionen, 6 Round-Tables, 1 Impuls und 2 Network-Sessions plus 2 optionale Workshops – **Rekord!**

ZIELGRUPPE

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

HIGHLIGHTS

- **Interaktiver Impulsvortrag:** Erfahren Sie, warum kein noch so fortschrittliches Führungstool die menschliche Komponente ersetzen kann und wie Sie durch authentische Kommunikation und Körpersprache Ihre Mitarbeiter:innen motivieren und begeistern können. Lassen Sie sich von praxisnahen Beispielen und wertvollen Tipps inspirieren und werden Sie zu der Führungspersönlichkeit, die Sie schon immer sein wollten.
- **Handshake-Sessions zum intensiven Networking:** Knüpfen Sie innerhalb weniger Minuten neue Kontakte zu anderen Entscheidenden für die folgende Forumszeit und für Ihr Business-Netzwerk danach.

PARTNER



www.asklio.ai

Am ersten Forumstag um 14.45 Uhr berichtet unser Kunde über seinen konkreten Anwendungsfall!



www.henrichsen4s.de

Am ersten Forumstag leitet Kerstin Hahn, HENRICHSEN4s GmbH & Co. KG mit einem kurzen Impulsvortrag in das beliebte Get-Together über, bei dem alle Teilnehmenden den Tag Revue passieren lassen und sich weiter vernetzen können.

SPRECHEN SIE UNS AN

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Ulrike Wernig-Wenzlawski



Tel.: 06196 5828-225

E-Mail: ulrike.wernig-wenzlawski@bme.de

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Svea Oschmann



Tel.: 06196 5828-125

E-Mail: svea.oschmann@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:

Jacqueline Berger



Tel.: 06196 5828-200

E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Prof. Dr. Elmar Holschbach, Professur für Organisation und Beschaffungsmanagement, Fachhochschule Südwestfalen

09.00 Eröffnung und Einstimmung auf die Highlights des Tages

09.15 Eröffnungs-Keynote: Blick in die Glaskugel? Oder realistische Zukunftsvision?

- Neue Regierung bei uns, neue Regierung in den USA, Palästina-Ukraine-Sudan-Syrien ... welche Veränderungen und Belastungen kommen als nächstes auf uns zu?
- COP29 – keine Ergebnisse, mehr Fragen als Antworten! Wer steigt alles aus dem Klimaabkommen aus und was bedeutet das für uns? Ist das LKSG am Ende?
- Wirtschaft runter, DAX hoch – hat der Mittelstand noch eine Chance oder bleiben die AG's die letzte Lösung?

Prof. Dr. Elmar Holschbach, Professur für Organisation und Beschaffungsmanagement,
Fachhochschule Südwestfalen

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

09.45 Handshake-Session: Lernen Sie in wenigen Minuten viele Teilnehmer:innen und Referent:innen näher kennen!

TROIKA: EINKAUF – VERTRIEB – LOGISTIK

Präventive Bestandsplanung als Lösung der Versorgungs-Volatilität

10.00 Dein Freund der Logistiker – warum der Einkauf und Logistik zusammengehören

- Gemeinsam gegen Unsicherheit: Präventive Planung für stabile Lieferketten
- Von der Beschaffung bis zur Lieferung: End-to-End-Transparenz schaffen
- Innovation als Brücke: Smarte Technologien für nahtlose Zusammenarbeit

Erik Wirsing, Vice President Global Innovation, DB Schenker

10.45 Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

11.30 Bestandsmanagement und Dispositionsplanung – Erfahrungsbericht der Firma TRACTO-TECHNIK

- Bedeutung von S&OP (Sales and Operations Planning)
- Methoden der Absatzplanung
- Planungsablauf bei TRACTO

Sascha Schöls, Manager Operations - Leiter Supplier Management, TRACTO

12.15 Raus aus den Silos, rein in die Team-Kultur

- Ursachen für Denken im Silo
- Wie Schnittstellen-Management dem Unternehmen hilft
- Wie Einkauf, R&D, Vertrieb und Logistik besser zusammenwachsen
- Jedermanns Beitrag zur Team-Kultur

Ernst Kranert, ehem. Prokurist und Head of Procurement Wolf GmbH – WEBA Group

12.30 Gemeinsames Mittagessen und Networking in der Ausstellung

13.45 Interaktive Round Tables

Round Table A

Savings im Einkauf – Einsparungen durch Prozessoptimierung

Karsten Dedendorf,
Senior Director Corporate
Procurement, Sixt SE

Round Table B

Beyond the Horizon: Securing Logistic's Future with Innovation und AI

Erik Wirsing,
Vice President Global Innovation,
DB Schenker

Round Table C

Changemanagement im Einkauf – 7 Schritte zum Erfolg

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

14.30 Vorstellung der Ergebnisse

DIE KRÖNUNG IN DER EINKAUFS-DIGITALISIERUNG ODER DOCH NUR EIN HYPE

Praxisnahe Ansätze und realistische Anwendungen von KI im Einkauf

14.45

Wie kann generative KI Einkaufsabteilungen bereits heute, durch Automatisierung operativer, nicht-wertschöpfender Aktivitäten, konkret unterstützen?

- Ausgangslage: komplexe und undurchsichtige Prozesse für Bedarfsträger bei gleichzeitig hohem Aufwand für die Bearbeitung und Überprüfung von Freitextanfragen im Einkauf
- Wie die von der Bundesregierung ausgezeichnete KI askLio konkrete Aktivitäten im Einkauf durchführt und Einkäufer somit entlastet
- Mehrwert in kürzester Zeit statt Langzeitprojekt: Wie KI im Einkauf erfolgreich und schnell eingeführt werden kann

Referent in Abstimmung

15.30

Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

16.00

Dezentrale Daten, zentrale Intelligenz: AI-gestützte Knowledge-Graphen als Booster für den Einkauf

- Manuelle Prozesse erschweren die Koordination im Einkauf
- Datenmenge und Systembrüche durch verschiedene Tools steigen
- Knowledge-Graphen zentralisieren die Datenorganisation
- So können fortschrittliche AI-Technologien den Einkauf boosten

Stefan Franke, Vice President Procurement Excellence, igefa SE

16.45

Von SAP ERP über MS Power Platform zu Bots: Praxisbeispiele zur Digitalisierung/Automatisierung im Einkauf

- Klassiker der Automatisierung: SAP MM, E-Katalog etc.
 - Anwendungsbeispiele für die MS Power Platform im Einkauf
 - Die Krönung? Anwendung von unattended Bots im Einkauf zur Optimierung des Tail Spend Management
- Max Aspriorn**, Procurement Excellence, thyssenkrupp Hohenlimburg GmbH

17.30

Vom Mythos zur Realität – Digitalisierung im Einkauf

- Was war – History
- Was ist – Wunschvorstellung noTouch
- Was wird sein – Überraschungs-Ei oder planbar?

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

17.45

Sekt-Empfang und Get-Together

Zum Ausklang des ersten Forumstages lädt Sie die BME Akademie GmbH mit freundlicher Unterstützung der Firma HENRICHSEN4s GmbH & Co. KG zu einem gemeinsam Sektempfang ein. Hier haben Sie Gelegenheit, den Austausch mit Referent:innen und Fachkolleg:innen im informellen Rahmen zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.



INTERAKTIVER IMPULSVORTRAG ZUM THEMA KÖRPERSPRACHE

- Meistern Sie die Kunst der Führung: Kein Führungstool hilft ohne die richtige persönliche Ausstrahlung
- Sascha Morgenstern**, Experte für Körpersprache

In einer Welt, die von Technologie und Tools dominiert wird, bleibt eine Wahrheit unverändert: Die persönliche Ausstrahlung ist der Schlüssel zum erfolgreichen Führen.

Erfahren Sie, warum kein noch so fortschrittliches Führungstool die menschliche Komponente ersetzen kann und wie Sie durch authentische Kommunikation und Körpersprache Ihre Mitarbeiter:innen motivieren und begeistern können.

Fachlicher Vorsitz und Moderation:**Prof. Dr. Elmar Holschbach**, Professur für Organisation und Beschaffungsmanagement, Fachhochschule Südwestfalen

08.00 Es geht weiter: Einstimmung auf die Highlights des zweiten Tages
Networking-Session: Part II

KOMMUNIKATION UND LIEFERANTENBEZIEHUNGSMANAGEMENT

Systematische Einbindung von Lieferanten/Schnittstellen statt Fronten

08.15 **Zukunftsorientierte Einsparungskonzepte: Innovative Ansätze und Strategien für langfristigen Erfolg**

- Lieferkettenoptimierung durch Data Analytics: Nutzung von Daten zur Identifizierung von Einsparpotenzialen in der Supply Chain
- Proaktive Vertragsverhandlungen: Strategische Verhandlungen für bessere Konditionen und langfristige Preisstabilität
- Nachhaltige Partnerschaften: Aufbau von starken Lieferantenbeziehungen für kontinuierliche Kosteneffizienz und Risikominimierung

Karsten Dedendorf, Senior Director Corporate Procurement, Sixt SE

09.00 **Lieferantenmanagement professionalisieren statt lamentieren**

- Lieferantendaten in E-Mail, Excel und vielen weiteren Programmen
- Der Weg zum integrierten Risikomanagement
- Lieferantenmanagement mit vernetzten Systemen
- Effizienz, Resilienz und Transparenz in der Lieferkette 2030

Daniel Gulotta, Strategic Purchasing Manager & Supply Chain Due Diligence, Orafol

09.45 Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

10.15 **PODIUMSDISKUSSION:**
Nachhaltigkeit neu denken! Wege zu verantwortungsvollem Wirtschaften und langfristigem Erfolg

Moderation: **Yvonne Jamal**, CEO of JARO-Institute for Sustainability and Digitalization

Daniel Gulotta, Strategic Purchasing Manager & Supply Chain Due Diligence, Orafol

Prof. Dr. Elmar Holschbach, Professur für Organisation und Beschaffungsmanagement, Fachhochschule Südwestfalen

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

Erik Wirsing, Vice President Global Innovation, DB Schenker

Jens Schöllnershans, Head of Procurement & Supply Management, thyssenkrupp Hohenlimburg GmbH

11.00 **Energie aus Windkraft: Transformation der Stahlproduktion**

- Einzigartiges Pilotprojekt: Umstellung der Stromversorgung auf erneuerbare Energien
- Deckung von mehr als 40 % des Strombedarfs durch lokal produzierten Windstrom
- Ziel: Förderung einer nachhaltigen Zukunft; Beitrag zur Energiewende, Stärkung des Engagements für klimafreundliche Stahlproduktion

Jens Schöllnershans, Head of Procurement & Supply Management, thyssenkrupp Hohenlimburg GmbH

11.45 **Interaktive Round Tables**

Round Table A
Nachwuchsgewinnung im Einkauf – Procurefluencer für starke Einkäufer von morgen

Finn Luka Schlichting,
Indirekter Einkäufer,
GETI WILBA GmbH

Round Table B
Nachhaltigkeit im Einkauf messbar machen?

Yvonne Jamal,
CEO of JARO-Institute for
Sustainability and Digitalization

Round Table C
Next Level Innovation: Wie Sie sich Ihr Netzwerk aufbauen

Prof. Dr. Elmar Holschbach,
Professur für Organisation und
Beschaffungsmanagement,
Fachhochschule Südwestfalen

12.30 Vorstellung der Ergebnisse im Plenum

12.45 Gemeinsames Mittagessen und Networking in der Ausstellung

FACHKRÄFTEMANGEL IM EINKAUF

Attraktivitätssteigerung des Einkaufs als Herausforderung – neue Führung, neue Jobs, neue Ideen

13.45 Fachkräftemangel als Chance: Strategien für nachhaltiges Talentmanagement und Zukunftssicherung

- Ursachen und Hintergründe des Fachkräftemangels: Eine Analyse der strukturellen und demografischen Faktoren
- Effektive Strategien zur Bewältigung des Fachkräftemangels: Innovative Lösungsansätze und Best Practices
- Praktische Auswirkungen im Arbeitsalltag: Konkrete Herausforderungen und Lösungswege im täglichen Geschäftsbetrieb

Michael Schürmann, Senior Manager Global Supply Chain Operations, Körber AG

14.30 KI als Antwort auf den Fachkräftemangel im Einkauf

- Potenzial zur Lösung von Fachkräftemangel und Ressourcenknappheit
- Automatisierung repetitiver Aufgaben zur Mitarbeiterentlastung und Effizienzsteigerung

Nina Bomberg, Global Lead Indirect Procurement, dormakaba

15.15 Kommunikationspause mit Kaffee und Tee in der Ausstellung

15.45 Mega-Herausforderung: Talente gewinnen und halten – Strategien und Insights aus der Supply Chain bei Ferrero

- Vom gewerblichen Azubi bis zum internationalen Manager – maßgeschneiderte Ansätze für jede Karrierestufe
- Unser Anspruch über den Standard hinaus: Wie die Supply Chain eigene Wege geht, um Talente zu binden – KPI und Orientierungspunkte
- Lösungen gegen den Fachkräftemangel: Innovative Maßnahmen, um den Herausforderungen des Arbeitsmarktes aktiv zu begegnen

Markus Hewecker, Head of Industrial Warehouse, Ferrero Deutschland GmbH

16.30 Abschlussdiskussion – „2 Stühle, 1 Meinung“:
Führung zwischen Versorgungssicherung und Unterbesetzung...

- Haben wir im Einkauf eigentlich noch genug Luft, um die Priorität auf die Führung unserer Teams zu legen?
- Wie schaffen wir es trotz aller äußeren Widrigkeiten, die Motivation und das Engagement der Abteilung hochzuhalten?

Bettina Bohlmann, Wirtschaftspsychologin mit langjähriger Führungserfahrung, Expertin für Psychologie in der Führung, Kulturwandel und digital Leadership, Autorin des Buches „Start-In“

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

16.45 Ende der Veranstaltung

2030

INNOVATIONSSCHMIEDE EINKAUF

Wie der Einkauf die Innovationen seiner Lieferanten entdecken, bewerten und nutzen kann

„Managing innovation will increasingly become a challenge to management, and especially to top management, and a touchstone of its competence.“ (Peter Drucker)

Deutsche Unternehmen hinken hinsichtlich ihrer Innovationskraft ihrem Wettbewerb teilweise hinterher. Sie müssen dringend ihre Innovationskraft stärken. Der Einkauf kann bei der Entdeckung und Realisierung von Lieferanteninnovationen einen entscheidenden Beitrag leisten. In seiner Rolle als Lieferantenmanager kann er seine Partner dazu bewegen, Innovationen zu teilen bzw. gemeinsam zu entwickeln. Dazu muss der Einkauf sein Innovationsmanagement mit Bezug zum Innovationsmanagement des gesamten Unternehmens optimieren. Basis dieses Konzeptes ist ein 1-Tages-Intensivkurs mit „Strategie-Ansatz“, der die Teilnehmenden in die Lage versetzt, selbständig weitere Ansätze und Ideen zur Kooperation mit ihren Lieferanten zu finden.

WORKSHOPZIEL

Innovationen sind ein zunehmend wichtiger Schlüssel für den Erfolg eines Unternehmens. Sie sind in mehrfacher Weise für Unternehmen wertvoll! Neben den bisherigen Kernaufgaben kann und soll der Einkauf die Fachbereiche – ja das ganze Unternehmen – mit Marktkenntnissen, Lösungen und Innovationen versorgen. Dazu benötigt es neben dem Wissen um Innovationsmanagement ein wenig Umdenken, ein wenig Mut und ein wenig Unterstützung durch die Geschäftsleitung! Die Teilnehmenden erfahren, wie der Einkauf die Innovationen seiner Lieferanten besser entdecken, bewerten und für das eigene Unternehmen nutzen kann. Zunächst wird der theoretische Rahmen des Innovationsmanagements vermittelt. Anschließend erfahren Sie, welche Schlüsselfaktoren besondere Wichtigkeit haben, um Ihre Innovationsprojekte erfolgreicher umzusetzen. Sie werden dazu befähigt, gemeinsam Strategien für die eigene Praxis zu entwickeln und erarbeiten am Ende ein praktikables „Toolkit“ zum Managen von Lieferanteninnovationen.

ZIELGRUPPE

Alle Führungskräfte im Einkauf, Abteilungsleiter:innen, Teamleads sowie alle Mitarbeiter:innen des Unternehmens, die für die Innovationskultur und die Innovationsstrategie verantwortlich sind.

INHALTE

Grundlagen und Rahmenbedingungen

- Die Bedeutung von Innovationen
- Die Rolle des Einkaufs für Innovationen
- Innovationen aus Einkaufssicht
- Entwicklung erfolgreicher Innovationsmanagement- Methoden

Wesentliche Bestandteile eines Innovationsmanagements im Einkauf

- Innovationsstrategie des Einkaufs
- Innovationsstrategie, -umfang, -ursprung
- Innovationsstruktur
- Innovationsprozess
 - klassisch, agil, new business development, open innovation

- Innovationsressourcen
- Innovationskultur
- Innovationsanreize

Schlüsselfaktoren für den Erfolg

- Die richtigen Ansatzpunkte finden: Struktur, Anreize, Methoden, Prozesse, Menschen, Kultur, Führung
- Neue Partnerschaften bilden: vom strategischen Lieferanten zum Innovator
- Risiken minimieren: Welche Vor- und Nachteile bergen Kreativpartnerschaften

METHODIK

Fachvortrag, Workshop, Übungen und gemeinsame Entwicklungen (z. B. World-Café)

WORKSHOPLEITER

Prof. Dr. Elmar Holschbach ist Professor für Organisation und Beschaffungsmanagement an der Fachhochschule Südwestfalen. Sein wissenschaftliches Interesse gilt u.a. der Frage, wie der Einkauf zu mehr und besseren Innovationen im beschaffenden Unternehmen beitragen kann. Zudem verfügt Elmar Holschbach über eine vierzehnjährige Berufspraxis im Einkauf und Supply Chain Management. Als Direktor der Unternehmensberatung 1 IF BY LAND hilft er Unternehmen, wissenschaftliche Erkenntnisse zu Fragen der Unternehmens- und Marketingstrategie in operative und finanzielle Leistungssteigerungen umzusetzen.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 17.00 Uhr; Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmenden und dem Workshopleiter festgelegt.

DISRUPTIVE CHANGE MANAGEMENT

START-IN – wie gestalte ich den Transformationsprozess in einem tradierten Umfeld trotz Widerstände und Widersacher?

WORKSHOPZIEL

Jeder spricht von Wandel, Transformation, Agilität und – immer näher rückend – von Lieferkettengesetz, Nachhaltigkeit und ESG. Der Lärm um das, was wir Führungskräfte in Einkauf & SCM alles zu managen und zu gestalten haben, ist so groß, dass wir kaum hilfreiche Botschaften von egoistischen Ansprüchen unterscheiden können. Gleichzeitig sind Organisationsmitglieder von tradierten Unternehmen nicht nur mit Mehrgenerationenproblemen und Fachkräftemangel konfrontiert, sondern erleben auch immer häufiger toxische Verhaltensmuster in ihrer Arbeitsumgebung. Mit der Konsequenz, dass sie viele – überfordert von der Komplexität – dichtmachen und sich in ihre Komfortzone zurückziehen.

Wie schaffen es Führungskräfte, nicht nur selber Energie zu halten, sondern auch Mitstreitende zu gewinnen und ihre Mitarbeitenden durch diese Zeiten zu führen? Die Zeit war noch nie so reif die Weichen zu stellen, die uns erhobenen Hauptes – aber neu vernetzt – an den Entscheidungstisch und in den „Einkauf 2030“ führen.

Der Workshop vermittelt Ihnen wichtige Informationen für ein **erfolgreiches disruptives Veränderungsmanagement in Einkauf & Supply Chain Management**. Sie erfahren, wie Sie **Innovationsverhalten initiieren, Widerständen und toxischen Verhaltensmustern neu begegnen und Veränderungsprozesse vorantreiben können**. Mit den erprobten Lösungsansätzen für die anstehenden Aufgaben in der eigenen Einkaufsorganisation eignet sich der Workshop hervorragend als Abschluss der zwei vorangegangenen Forumstage.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Supply Chain Management, Logistik, Produktion und Unternehmensstrategie produzierender sowie nicht produzierender Unternehmen.

INHALTE

Unternehmenskultur zur digitalen Transformation – wo stehen Sie?

- Was ist die Kultur zur digitalen Transformation und wie merke und kommuniziere ich, was meine Organisationskultur ausmacht?
- Worin liegen die Herausforderungen und typischen Stolperfallen im (disruptiven) Veränderungsprozess und welche alternativen Lösungsansätze gibt es?

Innovationsbarrieren und die Macht von Informationen

- Simulation von agilen Teams
- Den Veränderungsprozess initiieren und dabei sich und/oder andere nachhaltig aus der Komfortzone holen

Kein Change-Prozess gleicht dem anderen – Entwicklung einer eigenen Roadmap

- Was verändert sich für mich als Führungskraft: „Neue“ Rollenbilder und Instrumentarien
- Die Fehlerkultur zu stärken erlaubt nicht, typische (Führungs-)fehler zu begehen: Was sind typische Fehler im Transformationsprozess und wie nutze ich die gewonnene Zeit wertschöpfend?

METHODIK

Der Workshop bietet eine gelungene Mischung aus Inputphasen zu den neusten Erkenntnissen und Methoden aus Wissenschaft und Forschung sowie Umsetzungsbeispielen in Einkauf und Supply Chain Organisationen.

WORKSHOPLEITERIN

Bettina Bohlmann ist Wirtschaftspsychologin und als Executive Coach spezialisiert auf die Transformation von tradierten Unternehmen sowie die Entwicklung von erfolgreichen Teams. Seit mehr als 25 Jahren beschäftigt sie sich dabei insbesondere mit dem Abbau von kulturellen und strukturellen Entwicklungsbarrieren sowie dem Aufbau einer zukunftsorientierten Führungs- und Unternehmenskultur. Als Impulsgeberin und Praxisexpertin ist sie auf diversen Zukunftskonferenzen zu Themen wie „Agilität“, „Kulturtransformation“ und „Digital Mindsets“ seit Jahren gefragt. 2021 wurde Frau Bohlmann ins „Who is Who der Logistik“ (Verkehrsrundschau) als Vordenkerin zum Thema „Digital Leadership“ aufgenommen. Im gleichen Jahr kam ihr Buch „Start-In: Die Innovationskraft von Start-Ups nutzen“ im Fachbuchverlag Springer Gabler heraus, das seitdem über 38.000 Downloads verzeichnet hat. Sie ist Co-Founder der 3p GmbH mit Sitz in Mönchengladbach.

WORKSHOPZEITEN

09.30 – 17.00 Uhr; Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmenden und der Workshopleiterin festgelegt.

anmeldung@bme-akademie.de
bme.de/einkauf2030

Jetzt anmelden!



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn



Informationen

Termine und Ort

Workshop A:		
Montag	10. März 2025	09.00 – 17.00 Uhr
Praxisforum:		
Dienstag	11. März 2025	09.00 – 17.45 Uhr
Mittwoch	12. März 2025	08.00 – 16.45 Uhr
Workshop B:		
Donnerstag	13. März 2025	09.30 – 17.00 Uhr

Best Western Plus Plaza Hotel Darmstadt
Am Kavalleriesand 6
64295 Darmstadt
Tel.: 06151 7377500

Zimmerkontingent: 113, - € inkl. Frühstück, abrufbar bis 27.01.2025

Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME“ vor. 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

Praxisforum + 2 Workshops
Bis zum 31.01.2025 Frühbucherrabatt von 200,- € 2.195,- € statt 2.395,- € zzgl. MwSt.

Praxisforum + 1 Workshop
Bis zum 31.01.2025 Frühbucherrabatt von 200,- € 1.795,- € statt 1.995,- € zzgl. MwSt.

Praxisforum
Bis zum 31.01.2025 Frühbucherrabatt von 200,- € 1.295,- € statt 1.495,- € 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 Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Teilnahme an der Veranstaltung
- Kaffeepausen, Mittagessen, Pausengetränke
- Vortragsunterlagen (soweit von Referierenden 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 Veranstaltungshotels 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: shutterstock.de/atk work

Ja, ich möchte am 15. BME-Praxisforum „Der Einkauf 2030“ teilnehmen:

322503001

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

- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshops) zum Preis von 349,- € zzgl. MwSt. zu (ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).

Frühbucher-
rabatt
200,-€ bei
Anmeldung bis
zum 31.01.2025

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	

FOR-EIN

Mehr vom BME auf

