25 Jahre BME AKADEMIE

14. BME-PRAXISFORUM

Indirekter Einkauf

17. SEPTEMBER 2025 | MANNHEIM

- 50 % Rabatt ab dem zweiten Teilnehmer bei gleichzeitiger Anmeldung!

Organisation, Prozesse, Digitalisierung

- Technologie und Digitalisierung
- Die Einführung von Spend Management für mehr Transparenz in den Indirects
- Krisenkommunikation und Risikomanagement
- Procurement 2030: Thesen, Ideen und Lösungsansätze
- Dienstleistungseinkauf mit System
- Krise als Chance: Den Indirekten Einkauf zum Wertschöpfer machen
- Der Indirekte Einkauf in volatilen Zeiten: Strategien und Innovationen

BUCHEN SIE ZUSÄTZLICH ZUM PRAXISFORUM DIE WORKSHOPS

WORKSHOP A | DIENSTAG, 16. SEPTEMBER 2025
Hohe Wertbeiträge und systematisches Kostenmanagement im Indirekten Einkauf – Potenziale finden, strategisch planen und konsequent umsetzen

WORKSHOP B | DONNERSTAG, 18. SEPTEMBER 2025
eLÖSUNGEN im Indirekten Einkauf – Überblick, Anwendung und Implementierung inkl. Praxisbeispiel digitale Logistikprozesse

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

Fokus: komplexe Dienstleistungen
Wirksam, erfolgreich und innovativ – Starke Einkaufshebel & Strategien für IHRE Erfolgsstory im Einkauf

WORKSHOPZIEL

Systematisches Kostenmanagement und die Realisierung von vorhandenen Potenzialen für Wertbeiträge sind immer relevant. Besonders wichtig und dringlich werden sie in so außergewöhnlich wirtschaftlich herausfordernden Zeiten wie heute. Kostenmanagement war schon immer wichtig und eine Kernaufgabe des Einkaufs. 2025 und in Zukunft legen die Unternehmen wieder einen starken Fokus auf das Thema.

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 erfolgsbewährter 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 zur nachhaltigen Stärkung Ihrer eigenen Erfolgsstory im Einkauf kennenlernen und 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
- **ERFOLGSSTRATEGIEN:** Was den Einkauf in diesen Kategorien richtig erfolgreich macht – DO & DON`T

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

- **Hebel-Matrix©:** 200+ Erfolgshebel + Taktiken. Wir stellen Ihnen 30 daraus vor. Erfolgreich bewährt in 2,000+ Verhandlungen und 24 Jahren Praxis
- **ERFOLGS-BOOSTER:** 6 starke Impulse + innovative Ideen für exzellente Wertschöpfung im Einkauf
- **TOP SUCCESS STORIES:** Jede Menge Praxisbeispiele für hohe Wertbeiträge – Das was und wie!
- **Potenzial-Scan:** Wertpotenziale + Chancen erkennen, bewerten und erfolgreich angehen
- **Maverick Buying:** Differenzierte Lösungsstrategie gegen wildes Einkaufen – Der „Maverick Manager"!
- **STRIKE.360©:** Sneak View – Innovative Lieferanten-Analysen und Verhandlungsmanagement mit STRIKE.
  Ein Game Changer für Ihren Verhandlungserfolg.

METHODIK

Vortrag, Diskussion und Gruppenarbeit

IHR WORKSHOPLEITER

Olaf Kugeler verfügt über mehr als 24 Jahre Erfahrung im Indirekten Einkauf. Als langjähriger Head of Indirect Procurement Europe bei einem global erfolgreichen Mittelstandsunternehmen sowie durch seine Rollen als Principal und Senior 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 vorwiegend mittelständischen Kunden mit gezielter Beratung, individuellen Trainings und Umsetzungsbegleitung rund um die Themen des Indirekten Einkaufs. Seit 2012 ist er zudem Partner des BME in der Rolle als Fachreferent, Trainer und Workshopleiter sowie regelmäßiger Autor in verschiedenen Fachpublikationen der Einkaufswelt.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 15.30 Uhr
Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt.

Moderation und fachlicher Vorsitz: Olaf Kugeler, Geschäftsführer, Aquiscon

08.45 Begrüßung und Eröffnung der Veranstaltung

09.00 Technologie und Digitalisierung
- Transformation (Target Operating Model, Change Management, Rolle des Einkaufs, KI)
- Digitalisierung und Automatisierung (Prozesse & Systeme)
- Balance zwischen Automatisierung und Faktor Mensch (Oversight)

Nadine Gaida, Interim Head of SCM, Head of Indirect Procurement, Vantage Towers

09.45 Die Einführung von Spend Management für mehr Transparenz in den Indirects
- Transparenz: Verbesserung der Sichtbarkeit und Nachverfolgbarkeit von Ausgaben
- Kostenkontrolle: Identifizierung von Einsparpotenzialen und Vermeidung unnötiger Ausgaben
- Effizienz: Optimierung der Einkaufsprozesse und Reduzierung von Verwaltungsaufwand

Roald Vink, Lead Buyer Indirects, BÜFA GmbH & Co. KG

10.30 Kaffeepause mit Gelegenheit zum Networking

11.00 Parallele interaktive Round Tables – anregende Diskussionen, neue Denkanstöße

Round Table A:
Dienstleistungseinkauf mit System: Analysen, Verhandlungen & Hebel-Baukasten erfolgreich kombinieren
Olaf Kugeler,
Geschäftsführer, Aquiscon

Round Table B:
Krise als Normalzustand – Welche Chancen und Risiken ergeben sich für den Indirekten Einkauf von morgen?
Boris Sonarov,
Regional Category Manager Indirect Procurement DACH, EE & NCE

Round Table C:
Make or Buy im Indirekten Einkauf – intern outsourcen oder strategisch einkaufen?
Katharina Feuerlohn,
Leiterin Indirekter Einkauf,
Amprion GmbH

11.45 Auswertung der Round Tables

12.00 Vom Prozess zur Partnerschaft: Einkauf mit „Wow-Effekt"
- Der Wandel im Einkauf vom Bestellabwickler zum Lösungsanbieter
- Was Kunden wirklich wollen: Einkauf mit Erlebnisfaktor
- So entsteht der Wow-Effekt – Kommunikation, Transparenz und Nutzerfreundlichkeit von der Anfrage bis zur Lieferung
- Standardisierung schafft Freiraum für individuelle Lösungen
- Co-Creation statt Silodenken

Gabriella Honti, Director Procurement Europe, Novelis

12.45 Mittagspause mit Gelegenheit zum Networking

13.45 Procurement 2030: Thesen, Ideen und Lösungsansätze
- People
- Operating Model
- Technologie

Simone Kollmann-Göbels, Senior Vice President Procurement & Real Estate, STRÖER Gruppe

14.30 KI-gestützte Spend Analyse im Indirekten Einkauf – Fundament für datenbasierte Warengruppenstrategien
- Transparenz schaffen – Daten als strategischer Rohstoff
- Strukturierung und Klassifizierung – Warengruppen intelligent ordnen
- Potenziale identifizieren – Ausgaben gezielt analysieren
- Strategien ableiten – Von der Analyse zur Umsetzung

Daniel Lissek, Leiter Einkauf, LEMKEN GmbH & Co. KG

15.15 Kaffeepause mit Gelegenheit zum Networking

15.45 How to Save Money in Indirect Procurement
- Wie wir wirtschaftlich herausfordernde Zeiten nutzen, um unsere Prozesse zu verankern und den Indirekten Einkauf als Wertschöpfer zu positionieren

Dierk Carsten Harries, Head of Global Indirect Procurement, Lenze Operations GmbH

16.30 Der Indirekte Einkauf in volatilen Zeiten: Strategien und Innovationen bei TRUMPF
- Purchasing Next – Wie TRUMPF die Indirekte Einkaufsorganisation neu aufgestellt hat
- Vorteile einer globalen Hub-Struktur im Indirekten Einkauf
- Krisenkommunikation und -management in volatilen Zeiten
- Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Einkauf

Isabell Häberlin, Head of Corporate Indirect Procurement, TRUMPF SE + Co. KG

17.15 Zusammenfassung und Ende der Veranstaltung

eLÖSUNGEN im Indirekten Einkauf – Überblick, Anwendung und Implementierung

inkl. Praxisbeispiel digitale Logistikprozesse

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 Anbieterauswahl 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/Praxisbeispiel Logistikeinkauf
- Wie können wir das Projekt intern verkaufen? Ansätze zur ROI- und TCO-Betrachtung sowie ggf. weitere Projektnutzen

Praxisbeispiel digitale Logistikprozesse
Automatisierung im Frachteneinkauf – Verwendungen von Applikationen als Best-Practice-Approach

- Klassisches Prozedere vs. Ansatzpunkte durch Business Intelligence
- Daten aus verschiedenen Systemen auf „Knopfdruck" zusammenführen
- Systemische Ermittlung und Analyse von Kennzahlen, Bewertungspunkten (Marker, Alarme)
- Effizienz und Automatisierung im Ausschreibungsprozess
- Notwendigkeit und Mehrwerte der Anwendung von adaptiven eLÖSUNGEN
- Übertragung und Anwendung in anderen Warengruppen

Projekt-Meilensteine

- Best-Practice-Planung – Dauer und Meilensteine der einzelnen Projektphasen – von der Strategie bis zum Roll-out
- Definition der Anforderungen zur Erstellung eines Lastenhefts
- 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.

Sören Seewald ist Experte für die interne & externe Logistik und Logistiksteuerung. Er hat über 14 Jahre in der Speditionsbranche gearbeitet und ist seit über 10 Jahren in der Industrie und Beratung tätig. Seine Expertise umfasst alle operativen und strategischen Logistikprozesse.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 15.30 Uhr
Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und den Workshopleitern festgelegt.

ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Ein professionell aufgestellter Indirekter Einkauf ist heute unerlässlich, um die nationale und internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen nachhaltig zu sichern. Durch seinen stark prozessorientierten Charakter ermöglicht der Indirekte Einkauf nicht nur erhebliche Einsparungen, sondern auch spürbare Verbesserungen bei Prozesskosten und Zufriedenheit der Mitarbeiter.

Gerade im Indirekten Einkauf bietet die Digitalisierung enorme Potenziale – vorausgesetzt, die Funktion ist entsprechend entwickelt und strategisch positioniert. In professionellen Organisationen agiert der Indirekte Einkauf daher längst auf Augenhöhe mit dem Direkten Einkauf und hat seine frühere Nebenrolle abgelegt.

Der Weg dorthin ist jedoch mit Herausforderungen verbunden: Zahlreiche Schnittstellen zu Fachbereichen, emotionale Bindungen an bestimmte Warengruppen sowie fehlende oder unzureichend dokumentierte Spezifikationen erschweren häufig eine durchgängige Professionalisierung.

Welche strategischen Ansätze, Methoden und Tools Einkäufer:innen im Indirekten Bereich benötigen, um nachhaltige Erfolge zu erzielen und einen messbaren Beitrag zur Wertsteigerung des Unternehmens zu leisten, erfahren Sie beim 14. BME-Praxisforum „Indirekter Einkauf" – direkt von unseren erfahrenen Praxisreferenten aus Großunternehmen und dem Mittelstand.

Wir freuen uns darauf, Sie am 17. September 2025 zu begrüßen!

WEN SIE AUF DER VERANSTALTUNG TREFFEN

Teilnehmerkreis:
Einkaufsleiter, Category-Manager, Geschäftsführer und IT-Experten, die für die strategische Neu-Ausrichtung des Einkaufs von Nicht-Produktionsmaterial und Dienstleistungen verantwortlich sind.

Unsere Top-Referenten aus Konzernen und KMU:
BÜFA GmbH & Co. KG, LEMKEN GmbH & Co. KG, Lenze Operations GmbH, Novelis, STRÖER Gruppe, TRUMPF SE + Co. KG, Vantage Towers

SPRECHEN SIE UNS AN

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Ulrike Wernig-Wenzlawski
06196 5828-255
ulrike.wernig-wenzlawski@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

14. BME-PRAXISFORUM INDIREKTER EINKAUF

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

Jetzt anmelden!

BME AKADEMIE

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

322509001

Ja, ich möchte am 14. BME-Praxisforum „Indirekter Einkauf“ teilnehmen:

- 50 % Rabatt ab dem zweiten Teilnehmer bei gleichzeitiger Anmeldung!

☐ Praxisforum + 2 Workshops
☐ Praxisforum + Workshop A
☐ Praxisforum + Workshop B
☐ Praxisforum
☐ Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshops) zum Preis von 149,- € zzgl. MwSt. zu (ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).

Teilnehmer 1

Name | Vorname
Position | Abteilung
Telefon
E-Mail

Teilnehmer 2 -50 % 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

FOR-IND

Folgen Sie uns auf

Informationen

Termine und Ort

Workshop A
Dienstag 16. September 2025 09.00 – 15.30 Uhr

Praxisforum
Mittwoch 17. September 2025 08.45 – 17.15 Uhr

Workshop B
Donnerstag 18. September 2025 09.00 – 15.30 Uhr

Dorint Kongresshotel Mannheim
Friedrichsring 6, 68161 Mannheim, Tel.: 0621 12510
Zimmerkontingent: ab 140, - € inkl. Frühstück excl. Bettensteuer

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis zum 03.08.2025 gültig ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen sind die Teilnehmenden 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
1.995,- €

Praxisforum + 1 Workshop
1.495,- €

Praxisforum
1.095,- €

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 50 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer 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 per E-Mail. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung die Anschrift und Telefonnummer des Veranstaltungshotels beigefügt.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referenten 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

Zur besseren Lesbarkeit wird in diesem Text die männliche Form (generisches Maskulinum) verwendet. Die genannten Personenbezeichnungen gelten dabei für alle Geschlechter.