

## 5. BME-FORUM

# Strategische Beschaffung von C-Teilen

24. FEBRUAR 2015 | NIEDERNHAUSEN BEI WIESBADEN

Bei Buchung bis zum  
15. Januar 2015 sparen  
Sie bis zu 200,- €



## TRANSPARENZ ERHÖHEN – INTELLIGENTE STRATEGIEN UND PROZESSE UMSETZEN

- Non-Standard-C-Artikel intelligent beschaffen
- Erfolgsfaktoren bei der Einführung einer eProcurement-Lösung
- Vorteile von RFID in der C-Teile-Versorgung
- C-Teile-Management im Kontext der Industrie 4.0
- Möglichkeiten und Grenzen von eProcurement im internationalen Umfeld

## 2 GETRENNT BUCHBARE WORKSHOPS:

WORKSHOP A | 23. Februar 2015

Entwicklung einer unternehmensspezifischen eProcurement-Strategie

WORKSHOP B | 25. Februar 2015

Globalisierte Beschaffung von C-Teilen und Nicht-Produktionsmaterial

## WORKSHOP A:

# Entwicklung einer unternehmensspezifischen eProcurement-Strategie

## WORKSHOPZIEL

Dieser Workshop vermittelt ein Basiswissen zur Erstellung einer unternehmensindividuellen eProcurement-Strategie. Die Teilnehmer erhalten praktische Tipps zur Umsetzung von eProcurement-Einführungsprojekten.

## ZIELGRUPPE

Einkaufsleiter, kaufmännische Führungskräfte, Einkäufer und Mitarbeiter im Einkauf, die sich mit dem Thema eProcurement beschäftigen

## INHALTE

### Grundlagen eProcurement

- Definition
  - Differenzierung zwischen strategischen und operativen Elementen
- eSourcing und Desktop Purchasing
  - Abgrenzung und Zielsetzungen
- Beschreibung eines eSourcing-Prozesses
- Beschreibung eines Desktop-Purchasing-Prozesses

### Entwicklung einer eProcurement-Strategie anhand von Beispielen

- Prozessanalyse
  - Wie sind die Prozessabläufe im Unternehmen?
- Systemanalyse
  - Wie kann die Einbindung in ein bestehendes IT-Umfeld erfolgen?

- Warengruppen-Analyse
  - Welche Analyse-Methoden gibt es?
  - Wie ermittelt man das Einsparpotenzial?
- Kosten-Nutzen-Analyse
  - Welche Aspekte müssen berücksichtigt werden?

### Entwicklung einer eProcurement-Strategie im Rahmen einer Simulation durch Gruppenarbeit

- Prozessdefinition am Beispiel eines mittelständischen produzierenden Unternehmens
- Toolauswahl
  - Was sollte bei der Auswahl von Softwareanbietern beachtet werden?
- Projektmanagement
  - Wie wird ein eProcurement-Projekt aufgesetzt und worauf sollte geachtet werden?

## METHODIK

Fachvortrag, Diskussion und moderierter Erfahrungsaustausch

## WORKSHOPLEITER

**Michael Bertsch** ist Inhaber des Beratungsunternehmens mibecon, das sich auf Beschaffungsprozesse im Bereich des Supplier Relationship Management (SRM) sowie auf Katalogmanagement-Prozesse im Bereich des Product Information Management (PIM) spezialisiert hat. Michael Bertsch verfügt über eine langjährige Erfahrung als Vertriebsleiter und Key Account Manager in mehreren Unternehmen der Softwareindustrie. Schwerpunkte waren die Themen elektronische Katalog-Systeme, Katalogmanagement-Systeme sowie eProcurement-Systeme. Darüber hinaus ist Michael Bertsch langjähriger, erfahrener Seminarleiter von u.a. eProcurement-Seminaren.

## WORKSHOPZEITEN

09.30 – 17.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt.

## VERANSTALTUNGSINHALT

Die Entscheidung für ein intelligentes und professionelles C-Teile-Management ist eine bewusste Strategie, um zeitintensive Routinarbeiten zu optimieren, administrative Kosten zu senken und den Mitarbeitern im Einkauf mehr Zeit und Kapazitäten für strategische Beschaffungsaufgaben zu ermöglichen. Auf diese Weise leistet ein konsequentes C-Teile-Management seinen Beitrag zur Erhöhung der Wertschöpfung des Einkaufs.

Um die positiven Effekte zu nutzen, muss die C-Teile-Strategie in den Gesamteinkauf eingebettet sein und verschiedene Ebenen umfassen: Am Anfang steht eine detaillierte Analyse der Prozesse, Warengruppen, Bedarfe und Lieferanten bevor es um die Auswahl und Umsetzung einer geeigneten Procurement-Lösung geht. Im Anschluss liegt der Fokus auf der Zusammenarbeit mit dem Dienstleister, der Vertragsgestaltung aber auch der Abrechnung und des Controllings.

Erfahren Sie im Rahmen dieses Management-Forums, wie Sie Ihr C-Teile-Management optimieren und die Effizienz erhöhen sowie die Kosten reduzieren. Profitieren Sie von den Erfahrungen der eingeladenen Referenten und Experten.

## ZIELGRUPPE

Die Veranstaltung richtet sich an Einkaufsleiter und Verantwortliche aus den Bereichen C-Teile-Management, Indirekter Einkauf, Strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Materialwirtschaft, Einkauf Hilfs- und Betriebsstoffe, Beschaffung MRO-Artikel, insbesondere aus Industrieunternehmen, sowie an alle, die die Automatisierung der Beschaffung auch auf andere Teile und/oder Leistungen ausweiten möchten.

## Fachlicher Vorsitz und Moderation:

**Michael Bertsch**, Inhaber, mibecon Michael Bertsch Consulting e.K., Kamp-Lintfort

09.30	Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung der Veranstaltung
09.45	<p><b>C-Teile-Management 2015: Optimierung der P2P-Prozesskette als Schlüssel zur Wertschöpfungssteigerung im Unternehmen durch den Einkauf</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Status Quo der Nutzung von eTools innerhalb der P2P-Prozesskette</li> <li>■ Das Werkzeug (eTool) alleine bringt nicht den gewünschten Erfolg!</li> <li>■ Warum gibt es keine „Eierlegende-Wollmilchsau“?</li> <li>■ Nutzenpotenziale und Risiken innerhalb der P2P-Prozesskette</li> </ul> <p><b>Michael Bertsch</b></p>
10.30	<p><b>Erfolgsfaktoren bei der Einführung einer eProcurement-Lösung im C-Teile-Management</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Vorbereitung und Auswahl von eProcurement Tools</li> <li>■ Erfolgreiche Einführung und Einsatzmöglichkeiten durch Einbindung der Fachabteilungen</li> <li>■ Bedarfssteuerung durch Kataloge und Preisrichtlinien</li> <li>■ Einsatzmöglichkeiten und Grenzen von eProcurement-Lösungen im internationalen Umfeld</li> </ul> <p><b>Frank Berberich</b>, Global Commodity Manager, Purchasing, Key Safety Systems Deutschland GmbH, Raunheim</p>
11.15	Kaffee- und Teepause im Rahmen der Fachausstellung
11.45	<p><b>C-Teile-Versorgung mit RFID</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Beweggründe für die Einführung einer RFID-Lösung</li> <li>■ Vorgehensweise bei der Bedarfsanalyse, Ausschreibung und Auswahl des Dienstleisters</li> <li>■ Ablauf der C-Teile-Versorgung mit RFID</li> <li>■ Resultate und Zusammenarbeit mit dem Dienstleister</li> </ul> <p><b>Thomas Krisch</b>, Einkaufsleitung, C.F. Maier GmbH &amp; Co KG, Königsbronn</p>
12.30	<p><b>Smarte Beschaffung von Non-Standard-C-Artikeln</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Was sind Non-Standard-C-Artikel?</li> <li>■ Herausforderung: Non-Standard-C-Artikel smart beschaffen – Was ist zu beachten?</li> <li>■ Lösungsansätze und Praxisbeispiele</li> </ul> <p><b>Daniel Diers</b>, Leiter Einkauf Standardmaterial, Group Procurement, RWE Group Business Services GmbH, Dortmund</p>
13.15	Gemeinsames Mittagessen im Rahmen der Fachausstellung
14.45	<p><b>Der Lieferant als strategischer Partner – Erfolgreiches Lieferantenmanagement im Rahmen der C-Teile-Beschaffung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Reduzierung von Beschaffungskosten</li> <li>■ Reduzierung der Teilevielfalt</li> <li>■ Reduzierung der Lieferantenzahl</li> <li>■ Verkürzung der Gesamtdurchlaufzeiten</li> <li>■ Abbau bzw. Optimierung von Lagerbeständen</li> </ul> <p><b>Dipl.-EK Mgr. Johann Sturm</b>, MBA, Einkaufsleiter Mechatronik, Lenzing Technik GmbH, Lenzing</p>
15.30	Kaffee- und Teepause im Rahmen der Fachausstellung
16.00	<p><b>Neueste industrielle Entwicklungen und Trends: Industrie 4.0</b></p> <p><b>C-Teile-Management im Kontext der Industrie 4.0 – ein Ausblick</b></p> <p><b>Detlef Spee</b>, Abteilungsleiter, Intralogistik und -IT Planung, Fraunhofer IML, Dortmund</p>
16.45	<p><b>Round Tables: Neue Geschäftsmodelle im C-Teile-Management</b></p> <p><b>Round Table 1:</b> Was ändert sich in der Zukunft? z.B. 3-D Ersatzteildruck</p> <p><b>Round Table 2:</b> Vorbeugende Instandhaltung</p> <p><b>Round Table 3:</b> Neue Lagerkonzepte in 4.0</p>
17.30	Zusammenfassung und abschließende Diskussion
17.45	<p><b>Sektempfang und Get-Together</b></p> <p>Zum Ausklang des Forumstages laden Sie die BME Akademie GmbH und das Ramada Hotel Micador zu einem Sektempfang ein. Hier haben Sie die Gelegenheit, den Austausch mit Referenten und Fachkollegen in informellem Rahmen zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.</p>
18.30	Ende des Forums



## WORKSHOP B:

# Globalisierte Beschaffung von C-Teilen und Nicht-Produktionsmaterial

## WORKSHOPZIEL

Alle Unternehmen entwickeln sich immer globaler. Egal, ob es um „Corporate Sourcing“ von Konzernen oder um die optimale Warengruppenstrategie mittelständischer Unternehmen geht, der multinationale Einkauf wird auch für den Bereich „Non-Productive“ immer bedeutsamer. Umso wichtiger ist es, einen Überblick zu internationalen Märkten zu bekommen.

Einen weiteren Schub erhält diese Entwicklung durch die aktuellen Diskussionen um das Transatlantische Freihandelsabkommen (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP). Das Abkommen befindet sich nach wie vor in der Verhandlungsphase aber am Ende könnte eine weitere Aufweichung von Standards und eine weitere Marktharmonisierung – auch für C-Teile – stehen.

Informieren Sie sich deshalb rechtzeitig zu globalen Beschaffungsmärkten und diskutieren Sie über deren Entwicklungen und Trends.

## ZIELGRUPPE

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Indirekter Einkauf/Non-Productive, C-Teile-Beschaffung, Materialwirtschaft sowie an alle, die für die Beschaffung von Nicht-Produktionsmaterial zuständig sind.

## INHALTE

### Einführung

Was bedeutet eine weitere Internationalisierung des C-Teile-Einkaufs für die Unternehmen und den Einkauf? Wo stehen wir aktuell? Wie kann die zukünftige Entwicklung verlaufen?

### Betrachtete Materialgruppen:

#### Produkte und Leistungen

- Hilfs- und Betriebsstoffe
- Verbrauchsgüter (Verwaltung): Papier, Büromaterial etc.
- Verbrauchsgüter (Produktion): Schmierstoffe etc.
- Verbindungselemente
- Normalien
- Werkzeuge, Vorrichtungen, Steuerungen, Messmittel etc.
- Verpackung und Transportbehälter
- Druckerzeugnisse, Dokumentation, Werbemittel etc.

#### Ausblick

- Investitionsgüter, Maschinen, Anlagen
- Dienstleistungen

### Thematische Schwerpunkte:

#### Grundüberlegungen

- Definition und Anforderungen
- Wertigkeiten und Ranking im Unternehmen
- Schnittstellen im Unternehmen

#### Verschiedene Beschaffungsmärkte

- Betrachtete Märkte
  - Europäische Märkte
  - Asiatische Märkte
  - Nordamerikanische Märkte
- Welche Produkte lassen sich wo beschaffen?
- Rahmenbedingungen und Besonderheiten
- Trends und Entwicklungen

#### Umsetzung der globalen Beschaffung

- Bedeutung des Handels
- Innerbetriebliche Konflikte und Lösungsansätze

## METHODIK

Fachvorträge, Diskussion, Praxisbeispiele

## WORKSHOPLEITER

**Holger Rogge** ist Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt Einkaufsoptimierung. In dieser Funktion ist er vorwiegend in Europa und Asien unterwegs. Holger Rogge hat langjährige Erfahrungen im „Non-Productive“-Einkauf und hat in leitenden Positionen wie z.B. im Edscha-Konzern oder der Deutz AG an Branchentrends mitgewirkt.

## WORKSHOPZEITEN

09.30 – 17.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt.

## AUSSTELLER

Die **A. Stein'sche Buchhandlung GmbH – Medien seit 1713** ist einer der führenden Dienstleister im Bereich der elektronischen Medienbeschaffung. Aus dem traditionellen Buchhandel heraus entwickelt das Unternehmen innovative Dienstleistungen und Softwarelösungen rund um die Beschaffung und Verwaltung von nationalen und internationalen Fachmedien und Normen.

### A. Stein'sche Buchhandlung GmbH – Medien seit 1713

Sven Tänzer  
Steinerstraße 10, 59457 Werl  
Tel.: 02922 95890-72  
Fax: 02922 95890-90  
E-Mail: sven.taenzer@buchversand-stein.de  
www.buchversand-stein.de

buchversand  
-stein.de

**Keller & Kalmbach** gehört zu den führenden Großhandelsunternehmen für Verbindungs- und Befestigungstechnik, Sonder- und Zeichnungsteile, Werkzeuge, Hebezeuge, Arbeitsschutz und Betriebseinrichtungen. Mit maßgeschneiderten C-Teile-Management-Systemen haben wir zudem für jeden Bedarf die richtige Lösung.

### Keller & Kalmbach GmbH

Stefan Lampert  
Siemensstraße 19, 85716 Unterschleißheim  
Tel.: 089 8395-0  
Fax: 089 8395-267  
E-Mail: info@keller-kalmbach.com  
www.keller-kalmbach.com

**Keller  
& Kalmbach**

**Lederer** ist seit über 40 Jahren einer der führenden Anbieter für hochwertige Verbindungselemente, effizientes C-Teile-Management und prozessoptimierte Beschaffung. Norm- und Standardteile werden ebenso berücksichtigt wie Sonderteile und -werkstoffe, Baugruppen, Werkzeuge, Elektroartikel etc.

### Lederer GmbH

Katzbachstr. 4, 58256 Ennepetal  
Tel.: 02323 8309-0  
E-Mail: info@lederer-online.com  
www.lederer-online.com

  
**LEDERER**  
Qualität verbindet

**REYHER** zählt zu den führenden Großhandelsunternehmen für Verbindungselemente und Befestigungstechnik in Europa und beliefert Kunden aus Industrie und Handel weltweit. Mit über 130.000 verschiedenen Artikeln offeriert REYHER ein breites und tiefes Produktsortiment und deckt branchenübergreifende Bedarfe ab.

### F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Klaus Jatho  
Haferweg 1, 22769 Hamburg  
Tel.: 040 85363-539  
Fax: 040 85363-535  
E-Mail: klaus.jatho@reyher.de  
www.reyher.de

**REYHER** 

## IHRE ANSPRECHPARTNER BEIM BME

### FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Daniela Schulz  
Tel.: 069 30838-243  
E-Mail: daniela.schulz@bme.de

### FÜR ANMELDUNGEN:

Jacqueline Berger  
Tel.: 069 30838-200  
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

### FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Katharina Kolk  
Tel.: 069 30838-126  
E-Mail: katharina.kolk@bme.de



**INFOPOST**  
Ein Service der Deutschen Post  
ALLEMAGNE Port payé

# Fax: 069 30838-299

BME Akademie GmbH · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main

Ja, ich möchte am 5. BME-Forum „Strategische Beschaffung von C-Teilen“ teilnehmen

- Forum + 2 Workshops
- Forum + Workshop A
- Forum + Workshop B
- Forum
- Workshop A
- Workshop B

- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshops) zum Preis von 199,- € für BME-Mitglieder und 249,- € für Nicht-Mitglieder zzgl. MwSt. auf CD zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).
- Ja, ich möchte diese Veranstaltung als Marketingplattform nutzen und bitte um Kontaktaufnahme.

BME-Mitgliedsnummer

**Teilnehmer 1**

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

**Teilnehmer 2**

gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

**Firma**

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	<b>X</b>

**Abweichende Rechnungsanschrift:**

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	
Mitarbeiter:	<input type="checkbox"/> bis 50 <input type="checkbox"/> 51-100 <input type="checkbox"/> 101-250 <input type="checkbox"/> 251-500 <input type="checkbox"/> 501-1000 <input type="checkbox"/> über 1000

**Informationen**

**Termin und Ort**

<b>Workshop A:</b>		
Montag	23. Februar 2015	09.30 – 17.00 Uhr
<b>Forum:</b>		
Dienstag	24. Februar 2015	09.30 – 18.30 Uhr
<b>Workshop B:</b>		
Mittwoch	25. Februar 2015	09.30 – 17.00 Uhr

**RAMADA Hotel Micador**

Zum Grauen Stein 1  
65527 Niedernhausen bei Wiesbaden  
Tel.: 06127 901-0, Fax: 06127 901-641  
EZ: 99,- € inkl. Frühstück, abrufbar bis 23.01.2015

Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

**Teilnahmegebühren**

**Forum + 2 Workshops**  
Bis zum 15.01.2015 Frühbucherrabatt von 200,- €  
1.695,- € statt 1.895,- € (BME-Mitglieder)  
1.795,- € statt 1.995,- € (Nicht-Mitglieder)

**Forum + 1 Workshop**  
Bis zum 15.01.2015 Frühbucherrabatt von 200,- €  
1.195,- € statt 1.395,- € (BME-Mitglieder)  
1.295,- € statt 1.495,- € (Nicht-Mitglieder)

**Forum**  
Bis zum 15.01.2015 Frühbucherrabatt von 100,- €  
Fachexperten aus dem Einkauf  
895,- € statt 995,- € (BME-Mitglieder)  
995,- € statt 1.095,- € (Nicht-Mitglieder)

Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel  
1.895,- € statt 1.995,- € (BME-Mitglieder)  
2.095,- € statt 2.195,- € (Nicht-Mitglieder)

**1 Workshop**  
Bis zum 15.01.2015 Frühbucherrabatt von 100,- €  
795,- € statt 895,- € (BME-Mitglieder)  
895,- € statt 995,- € (Nicht-Mitglieder)

**Bitte beachten Sie, dass eine Teilnahme an den Workshops für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel nicht möglich ist und die Teilnahme am Forum geprüft wird.** Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar.

**Anmeldebestätigung**

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend 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.

**Referentenwechsel**

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

**Rücktritt/Stornierung**

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- € zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

**Datenschutz**

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie GmbH. Änderungen vorbehalten

Sales  
321502005

**Sales-KUK**

**-10%**

FOR-CTE