

Einkauf 4.0

Start-up Mindset | e-Invoicing | e-Procurement

Digitalisierung: Endlich verständlich und zugeschnitten auf den Einkauf

- Überblick über die **Trends** im digitalisierten Einkauf
- Entwicklung eines **digitalen Statements** für den Einkauf
- Finden Sie den **digitalen Reifegrad** Ihres Unternehmens heraus
- Erstellung einer Bewertungsmatrix zur **Auswahl** des richtigen **e-Tools**
- Praxisnahe Inhalte zu den Fokusthemen: **Trackingtools, e-Procurement** und **e-Invoicing**

Digitalisierung im Einkauf!

Der Weg zum Einkauf 4.0: Entwickeln Sie Ihre eigene Roadmap

1. Schritt: **Strategieentwicklung**
2. Schritt: **Change Management integrieren**
3. Schritt: **Organisation**
4. Schritt: **Auswahl des richtigen e-Tools**

Mit Vorabfragebogen

Stellen Sie im Seminar Ihre individuellen Fragen und erhalten Sie von erfahrenen Einkaufs-Experten kompetente Antworten!

Ihr Seminarleiter:



Torsten R. Bendlin
Valuedesk® GmbH

Ihre Praxisreferenten:



Christian Ringler
Manor AG



Klaus Lagemann
SOFTCON CIS Gesellschaft für Controlling-Informationssysteme mbH



Daniel Schwenk
Schuler Pressen GmbH

Begeisterte Teilnehmer:

- „Seminarleiter ist sehr gut, bringt viele neue Themen und Ansätze mit.“ H. Sterk, SV Kaufmännischer Service GmbH & Co. KG
- „War schon lange nicht mehr bei so einem interessanten Seminar.“ S. Straub, Betty Bossi AG

Ihr Termin:

10. und 11. April 2019 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 6196 4722-700

Begrifflichkeiten und Status Quo im Einkauf. Der Mensch im Mittelpunkt der digitalen Transformation



Ihr Seminarleiter:
Torsten R. Bendlin, CEO/**Valuedesk**[®] und Initiator von **procurement.digital**, Bielefeld

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.45 Uhr**

Begrüßung durch den Seminarleiter

9.30 **Herzlich willkommen**

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Vorstellen des Seminarteams und der Teilnehmer
- Darstellung der Zielsetzung des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

10.00 **Digitalisierung... und nun?**

- Was verstehen wir unter Digitalisierung und Einkauf 4.0?
- Pionier sein: Warum eine Vorreiterrolle ein entscheidender Wettbewerbsvorteil ist
- Buzzwords endlich verständlich

„Coffee-Talk“ Recherche und Analyse von Begriffen im Team



Erarbeitung eines persönlichen Statements zur Erläuterung der Strategie, der Ziele und/oder der digitalen Vision für den Einkauf

11.00 Kaffee- und Teepause

11.30 **Was der Einkauf von Start-ups lernen kann**

- Warum Start-ups besser auf Trends reagieren
- KI for Dummies: Deep Learning and more...
- Unterschiede zwischen Cooperates und Start-ups
- Die besten Tools und Methoden der Start-ups

12.30 Business Lunch

Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern.

13.45 **Digitalisierung im Einkauf – Chancen und Change**



- Wie sieht eine digitale Einkaufsroadmap aus
- Welche Einkaufsprozesse werden zukünftig durch Tools unterstützt
- Welche Voraussetzungen sind für IT-Projekte im Einkauf zu schaffen
- Wie wichtig ist ein gutes Change Management für eine erfolgreiche Umsetzung



Klaus Lagemann
Head of Sales,
**SOFTCON CIS Gesellschaft für Control-
ling-Informationssysteme mbH**,
Oberhaching

15.00 Kaffee- und Teepause

15.30 **Die Qual der Wahl: Auswahl des richtigen e-Tools**

- Warum brauchen Sie Tools?
- Der 10x-Faktor
- Welche technologische Richtung sollen Sie nehmen?
- Die Prozess- und Produkt-Landschaft
- Die Daten-Schnittstelle: Chance oder Risiko?

Welche Software-Kategorien benötigen Sie und in welchen haben Sie Handlungsbedarf?



Einordnen der relevanten Software Kategorien in die Prozesskette

ca. 17.00 **Seminarabschluss**

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse
- Zeit für Ihre individuellen Fragen
- Anschließendes Get-together



Aus- und Überblick der Entwicklungen von e-Tools und Lösungen. Ausarbeitung einer Zukunftsagenda für den Einkauf 4.0

Ihr Seminarleiter:
Torsten R. Bendlin

Begrüßung durch den Seminarleiter

9.00 Es geht weiter

- Klärung offener Fragen
- Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

09.15 Entwicklung eines unternehmensspezifischen 360°procurement.digital-Scoring Modells

- Der Chief Digital Officer (CDO): Ist er tatsächlich notwendig?
- Gibt es eine ideale Organisationsstruktur für die Digitalisierung?
- Unternehmensspezifisches Scoring mit Maßnahmen und daraus ableitende Handlungsempfehlungen

360° Untersuchung Ihres digitalen Reifegrades im Unternehmen sowie im Einkauf – mit Hilfe eines Excel-Frameworks



Übung

10.30 Kaffee- und Teepause

11.00 Tracking von Kostensenkungsmaßnahmen

- Verschmelzung von Methodik und e-Tool zur effizienteren Umsetzung von Kostensenkungs-Potentialen
- Erfolgsfaktoren für die Realisierung von Optimierungs-Maßnahmen
- Entwicklung von zielgruppengerechten User Interfaces
 - Einsatz von WebApps im Einkauf
 - Nutzung von WebApps als Kommunikationsmedium
- Darstellung von smarten Einkaufskennzahlen

12.15 Business Lunch

13.30 Die Amazonisierung des Einkaufs im Indirect Spend sowie Status und Zukunft des e-Procurements

- Die Amazonisierung im Indirect Spend. Was bedeutet das für den Einkauf?
- Merkmale und Trends, Herausforderungen und Risiken.



Praxisbericht

- Wie bekomme ich die Integration von Marktplatz und eProcurement umgesetzt?
- Worauf ist im organisatorischen Ablauf zu achten um erfolgreich zu sein?
- Wo liegen die technologischen und prozessualen Anforderungen



Christian Ringler
Executive Management Consultant,
Manor AG,
Basel/CH

14.30 Kaffee- und Teepause

15.00 E-Invoicing im Einsatz



Praxisbericht

- Von Papierrechnungen zum digitalen Rechnungseingang (Zielsetzung, Chancen, Herausforderungen und Vorgehen)
- Was sind Voraussetzung für e-Invoicing und welchen Wertbeitrag kann die Beschaffung liefern?
- Welche Änderungen ergeben sich für die Unternehmensorganisation und die betrieblichen Abläufe mit der Verwendung von e-Invoicing
- Wo sind die Verantwortlichkeiten und wie kann der Durchlauf geregelt werden?
- Welche Richtlinien und Regeln müssen im Unternehmen bereichsübergreifend beachtet werden?
- Verschlinkung und Automatisierung des Beschaffungsprozesses in Bezug auf e-Invoicing
- Wie können verschlankte, automatisierte Beschaffungsprozesse und e-Invoicing zu einem optimierten Purchase-2-Pay Prozess führen und welche Möglichkeiten bieten sich in der Zukunft



Daniel Schwenk
Head of Supply Chain Management,
Schuler Pressen GmbH,
Göppingen

16.30 **Lessons Learned!**

- Zusammenfassung der Seminarergebnisse
- Raum für abschließende Fragen und Diskussion

ca. 17.00 Seminarabschluss

Torsten R. Bendlin

ist Founder und CEO der **Valuedesk GmbH** mit Sitz in Bielefeld und München. Valuedesk® ist ein Tool, um Savings und Innovationen zu erfassen und zu tracken, sowie den Einkauf mit Mitarbeitern und Lieferanten zu vernetzen. Er ist Initiator der Procurement.Digital/Community. Sie hat sich zur Aufgabe gemacht hat, den Ort für die besten Erfahrungen und interessantesten Ideen für den digitalen Einkauf der Zukunft zu schaffen. Zuvor verantwortete er als Chief Procurement Officer die Beschaffung innerhalb der Nolte Gruppe, mit einem Einkaufsvolumen in Höhe von ca. 500 Mio.€. Mit seinem interdisziplinären Team hatte er digitale Einkaufstools entwickelt, die auf internationale Resonanz gestoßen sind. Im Thema der Digitalisierung, hat er sich als Key-Note Speaker und Experte für das Themengebiet von Einkauf 4.0 etabliert.

Klaus Lagemann

besitzt über 20jährige Einkaufsexpertise aus Führungs- und Managementpraxis, vom Projekteinkauf über einkaufsspezifische Themen hin zu strategischen Herausforderungen der Funktion Einkauf im Kontext globaler Geschäfts- und Business-Units-Strategien, u.a. Aufbau globaler Einkaufsorganisationen für verschiedene Produktionsstandorte in Europa und China.

Christian Ringler

besitzt mehr als 15 Jahre Erfahrung in der direkten und indirekten Beschaffung. Von Organisationsaufbau über operative und strategische Beschaffung bis zur globalen Prozess und IT System Implementation. Er verantwortete in leitender Funktion unter anderem den Aufbau der Einkaufsberatungssparte für BearingPoint Schweiz und die Einführung der weltweiten Einkaufsprozesse und Systeme in mehr als 40 Länder für den Zementhersteller Holcim Group Support und den Schmuckproduzenten Daniel Swarovski. Zurzeit unterstützt er die Schweizer Warenhauskette **Manor AG** beim Aufbau eines modernen, auf die Zukunft ausgerichteten Einkaufs.

Daniel Schwenk

ist als Head of Supply Chain Management bei der **Schuler Pressen GmbH** in Göppingen tätig. Zu seinen Aufgaben zählen unter anderem die kontinuierliche Weiterentwicklung und Optimierung der Beschaffungsprozesse, die Leitung, Durchführung und die Mitarbeit von und in Digitalisierungsprojekten in der Konzernbeschaffung sowie die fachliche und konzeptionelle Weiterentwicklung von IT-/e-Procurement Tools in der Konzernbeschaffung. Nach seinem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens und der Wirtschaftsinformatik an der Hochschule Esslingen sowie der Fernuniversität in Hagen ist er seit 2012 als Mitarbeiter in der Konzernbeschaffung tätig.

Dresscode „Hoodie & Sneakers“

Sie können Ihr Sakko und Krawatte Zuhause lassen!

In einem inspirierenden Umfeld sollen sich Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf auf die **Herausforderungen** des **digitalen Einkaufs** vorbereiten. Sie erhalten Klarheit über die **wichtigsten Begrifflichkeiten** in Bezug auf Digitalisierung, sowie einen **Überblick** über **e-Tools** und **Lösungen am Markt**. In den Fokusthemen **Trackingtools**, **e-Procurement** und **e-Invoicing** werden praxisrelevante Inhalte vermittelt und diskutiert.

Vorträge von Praktikern und Experten in Fragen von Organisations- und Mitarbeitertransformation, verschaffen Ihnen neue und tiefgreifende Kenntnisse, die den Gesamtblick auf den Einkauf 4.0 der Zukunft vervollständigen.

Welchen Fehler sollten Sie bei der Umsetzung von Einkauf 4.0 vermeiden?

Aussitzen! **Packen Sie Einkauf 4.0 jetzt an**. Besuchen Sie unser Intensiv-Seminar und gestalten Sie die Zukunft Ihrer Einkaufsabteilung aktiv mit. Planen Sie kleine „**Leuchtturmprojekte**“ und gehen Sie **Schritt für Schritt** bei der **Umsetzung** des **Einkauf 4.0** vor.

Verschaffen Sie Ihrem Unternehmen dadurch einen **strategischen Wettbewerbsvorteil** durch **Wissensvorsprung** und eine **schnellere** und **effizientere Steuerung des Beschaffungsprozesses**. Dadurch haben Sie, als Einkäufer, mehr Zeit um wertvolle Lieferantenbeziehungen aufzubauen und mit den Lieferanten gemeinsam innovative Produktideen umzusetzen.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615

E-Mail: daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Einkauf 4.0 – Stellen Sie sich jetzt neu auf!

Hören Sie auch immer wieder die Schlagworte:

Einkauf 4.0, Digitaler Einkauf, Beschaffung 4.0, e-Procurement, e-Invoicing

Wenn Sie denken, dass Einkauf 4.0 nicht nur ein Hype sondern Realität ist. Sind Sie bei unserem Einkauf 4.0 Intensive-Seminar genau richtig.

Experten sagen, die digitale Transformation im Einkauf ist nicht aufzuhalten.

Aber,...

- was ist Einkauf 4.0?
- welche Chancen bietet Ihnen Einkauf 4.0? und
- wie packen Sie Einkauf 4.0 in Ihrem Unternehmen, überhaupt an?

Antworten auf diese Fragen erhalten Sie in unserem Intensiv-Seminar.

Die Digitalisierung ist eine **große Chance** für den Einkauf. So können Sie die Geschäftsprozesse im Einkauf durch eine digitale Vertragsverwaltung verschlanken, Informationen in Echtzeit nutzen, ein weltweites Risiko-Frühwarnsystem in Echtzeit einführen, eine digitale Plattform für die gemeinsame Produktentwicklung mit Lieferanten aufbauen. Sie sehen **Einkauf 4.0 lohnt sich**, endlich kann der Einkauf, die ihm zugeordnete Rolle in der Produktentwicklung übernehmen, weg vom Kostendämpfer hinzu zum Innovator und Umsatzerbringer.

Der Weg zum Einkauf 4.0 – Entwickeln Sie Ihre Roadmap

1. Schritt: Strategieentwicklung

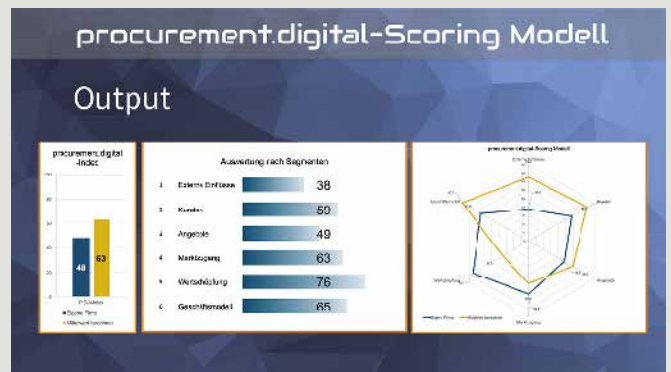
Erarbeiten Sie in unserem Seminar ein **persönliches Statement** zur Erläuterung der **Strategie**, der **Ziele** und/oder der **digitalen Vision** für den Einkauf.

2. Schritt: Change Management integrieren

Aber jetzt stellt sich die Frage, wie sollen Sie Einkauf 4.0 in Ihrem Unternehmen etablieren. Unser Seminarleiter Torsten R. Bendlin – selber Gründer von zwei Start-ups – zeigt Ihnen, was Sie von **Start-ups lernen** können und wie Sie die **besten Tools und Methoden** der Start-ups für ein **erfolgreiches Change Management** in Ihrem Unternehmen verwenden können. Das Praxisbeispiel „Die erfolgreiche (digitale) Transformation im Einkauf der Nolte SE“ zeigt, wie Sie die **Mitarbeiter ins Boot holen** und einen **Change-Prozess im Einkauf** und im **gesamten Unternehmen realisieren**. Denn nur durch eine **cross-funktionalen Zusammenarbeit** kann der Einkauf die Schlüsselabteilung für den Geschäftserfolg werden.

3. Schritt: Organisation

Entwickeln Sie in unserem Seminar eine unternehmensspezifische Einkauf 4.0 Organisation. Wie funktioniert es? Durch die **360° Untersuchung** Ihres digitalen Reifegrades im Unternehmen sowie im Einkauf mit Hilfe eines **Excel-Frameworks** erhalten Sie einen Eindruck, wo Ihre Einkaufsabteilung heute steht und wie Sie die **Anforderungen von morgen** durch einen **digitalen Einkauf meistern**. Bei diesem Workshop erhalten Sie **Handlungsempfehlungen**, die Sie **direkt** in Ihrem Unternehmen **umsetzen** können.



Wollen Sie den digitalen Reifegrad Ihres Unternehmens im Benchmark mit den anderen Teilnehmern vergleichen?

4. Schritt: Auswahl des richtigen e-Tools

Dabei ist die Digitalisierung ein Hilfsmittel mit vielen digitalen Werkzeugen/Tools wie Cloud-Lösungen und Apps. **Aber welche Tools und Software brauchen Sie? Wie und wo lassen sich die Tools in die Prozess- und Produktlandschaft einordnen?** In unserem Seminar erhalten Sie Antworten auf Ihre Fragen, wie Sie z. B. WebApps im Einkauf einsetzen und wie sie Apps als Kommunikationsmedium für den Einkauf nutzen können.

Es erwarten Sie viele Herausforderungen, wie die jungen Mitarbeiter der Generation Y und Z für den Einkauf zu gewinnen und zu begeistern. Diese erwarten bei Ihrer täglichen Arbeit eine **Software die Nutzererlebnisse schafft, intuitiv bedienbar** ist und Ihnen **Mobilität** bietet. Das Fachwort hierfür ist „**Amazonisierung**“. Erfahren Sie mehr dazu in unserem Vortrag „Die Amazonisierung des Einkaufs im Indirect Spend sowie Status und Zukunft des e-Procurements“ von Lars Schmid Senior Director Procurement der Steigenberger Hotels AG.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



Matthias S. Brodrück

Matthias Brodrück

Bereichsleiter Seminare & Konferenzen

Tel.: +49 6196 4722-760

E-Mail: matthias.brodrueck@managementcircle.de

Einkauf 4.0

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Leiter und leitende Mitarbeiter aus dem operativen, strategischen und technischen Einkauf, die für den digitalen Einkauf verantwortlich sind. Sowie Experten für digitalen Einkauf, Senior und Junior Einkäufer, Projekt und Prozess Manager Einkauf, Material Group Manager, Head of Procurement, Chief of Procurement, Category Manager. Außerdem werden branchenübergreifend Abteilungs-, Bereichs-, Gruppen-, Projekt- und Teamleiter aus den Bereichen Einkauf und IT angesprochen. Weiterhin werden Geschäftsführer und Mitglieder des Vorstands angesprochen die den Einkauf 4.0 in ihrem Unternehmen vorantreiben wollen.

■ Termin und Veranstaltungsort

10. und 11. April 2019 in Frankfurt/M.

04-86912

Mövenpick Hotel Frankfurt City,
Den Haager Straße 5, 60327 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 788075-0, Fax: +49 69 788075-829
E-Mail: hotel.frankfurt.city@moevenpick.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel unter Berufung auf Management Circle vor.

Management Circle Blog

Bleiben Sie immer up-to-date!

30 Jahre
MANAGEMENT CIRCLE®

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/blog



@mgmt_circle

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/04-86912

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: +49 6196 4722-700

per Post: Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle WissensWerte an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur Bildung für die Besten erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn