

# MASCHINENBAUFORUM

ERFAHRUNGSAUSTAUSCH UNTER PRAKTIKERN



**Einkauf und  
Materialwirtschaft**

**Tagungs-  
und Seminarprogramm  
17. bis 19. März 2020**

17.03.2020	<p><b>MASCHINENBAUFORUM Einkauf und Materialwirtschaft, Teil 1</b>  <b>von 10:00 bis 18:00 Uhr</b></p> <p>Einkauf 4.0 – (K)eine Vision für den Maschinenbau?!        Expertenteam schafft Masterplan <span style="float: right;">2</span></p> <p>Digitalisierung im Einkauf: das TRUMPF-Lieferantenportal <span style="float: right;">2</span></p> <p>Indirekter Einkauf: Effizienz und Transparenz im C-Teile-Management <span style="float: right;">2</span></p> <p>Autonome Bestellungen <span style="float: right;">2</span></p> <p>Quo Vadis Stammdatenmanagement – das Fundament der Digitalisierung <span style="float: right;">3</span></p> <p>Erfahrungen aus vier Jahren Entwicklungsarbeit Einkauf 4.0 –        und wie der Change gelingen kann <span style="float: right;">3</span></p> <p>Bots, KI &amp; Co. – wo geht die Reise hin? <span style="float: right;">3</span></p> <p><b>Come Together im Foyer des Mittleren Saales</b>  <b>von 18:00 bis 21:00 Uhr</b></p>
18.03.2020	<p><b>MASCHINENBAUFORUM Einkauf und Materialwirtschaft, Teil 2</b>  <b>von 09:00 bis 17:00 Uhr</b></p> <p>Total Supplier Management (TSM): die Organisation des Partner-Netzwerkes        Potenziale zur Prozesskostensenkung &amp; Risikominimierung <span style="float: right;">4</span></p> <p>Der Einkauf als Grundpfeiler der Prozesskette:        Störungsfreier Materialfluss &amp; Planungssicherheit <span style="float: right;">4</span></p> <p>KI im Einkauf – Beschaffungsmarktanalysen &amp; Teilescouting <span style="float: right;">4</span></p> <p>Fördermittel für Digitalisierung und Innovationen <span style="float: right;">5</span></p> <p>Non-Linear-Performance-Pricing: Preisreduzierungen durchsetzen <span style="float: right;">5</span></p> <p>Cost- &amp; Value Engineering in Einkauf &amp; Entwicklung <span style="float: right;">5</span></p>
18.03.2020	<p><b>Seminar: Verhandeln am Optimum (parallel zu Teil 2)</b>  <b>von 09:00 bis 16:30 Uhr</b> <span style="float: right;">6</span></p>
19.03.2020	<p><b>Seminar: Einkaufsoptimierung in Zeiten des Abschwungs</b>  <b>von 09:00 bis 16:30 Uhr</b> <span style="float: right;">7</span></p> <p><b>Anmeldeformular</b> <span style="float: right;">8</span></p> <p><b>Teilnahmegebühr</b>        Die Teilnahmegebühr pro Person und Tag beträgt EUR 470,–        zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer. Der Preis beinhaltet das Mittagessen        und die Pausenbewirtung. Alkoholische Getränke und Übernachtungskosten        sind nicht eingeschlossen.</p>

## **TAGUNGSPROGRAMM FÜR DEN 17. MÄRZ 2020**

### **Einkauf 4.0 – (K)eine Vision für den Maschinenbau?! Expertenteam schafft Masterplan**

Armin Maes, Leiter strategischer Einkauf, Elexis AG und EMG Automation GmbH

Der Hype ist vorbei, aber die Herausforderungen bleiben – und die Motivation, den Einkauf noch effizienter, leistungsstärker zu machen und weiterhin für Wertbeiträge zu sorgen, insbesondere vor dem Hintergrund der politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten.

In diesem Projekt hat ein Team von Einkaufsleitern aus dem mittelständischen Maschinen- und Anlagenbau über einen Zeitraum von zwei Jahren eine Blaupause geschaffen, mit der es möglich ist, das Digitalisierungspotential der strategischen und operativen Einkaufsprozesse zu validieren sowie praxisorientierte Grundlagen für die Ableitung einer Digitalisierungsstrategie zu erarbeiten – je nach Reifegrad und angepasst an die Unternehmensstrategie. Oder mit anderen Worten: den Grundstein für eine Vision Einkauf 4.0 zu schaffen, an deren Umsetzung zielorientiert und systematisch gearbeitet werden kann.

Das Team hat die ermittelten Digitalisierungspotenziale mit am Markt verfügbaren Tools und Systemen abgeglichen und darüber hinaus einen Blick in die Zukunft gewagt. Armin Maes gibt Einblick in diesen Prozess, die Vorgehensweise und Chancen.

### **Digitalisierung im Einkauf: das TRUMPF-Lieferantenportal**

Michael D’Alessandro, Globale Einkaufsstrategie und -steuerung, TRUMPF GmbH + Co. KG

Die Digitalisierung hat viele Gesichter, aber noch mehr Lieferanten... – und eine one fit’s all-Lösung ist nicht in Sicht. Die Strategie bestimmt, welche Richtung eingeschlagen wird und wie die einzelnen Steps priorisiert werden. Bei TRUMPF hat man bereits vor 10 Jahren begonnen, den operativen Einkauf zu automatisieren und sehr schnell erkannt, dass es auch Lösungen für kleinere Zulieferer geben muss: Der Vortrag von Michael D’Alessandro zeichnet den Entwicklungsprozess von den Anfängen der EDI-Integration über eine Portallösung, ein Lieferantenmanagement mit Onboarding bis hin zu Lieferavisen und bildet den gesamten Prozess von der Bestellung bis zur Bezahlung ab.

### **Indirekter Einkauf: Effizienz und Transparenz im C-Teile-Management**

Matthias Nicklas, Leiter Indirekter Einkauf, SEW Eurodrive GmbH & Co. KG

Kleine Teile, große Wirkung – mit viel zu hohem Beschaffungsaufwand und einer Vielfalt von Einmalbedarfen: unzählige Katalogabrufe, Freitextbestellungen, Klein- und Einmallieferanten bei fast ebenso vielen Anforderungen aus den Fachabteilungen, Papier-BANFen und manuellen Freigaben... Doch was ist das Mittel der Wahl, diesen unsäglichen Aufwand ganzheitlich in den Griff zu bekommen?

Matthias Nicklas hat nach strategischen Stellhebeln gesucht, diesen Prozess zu optimieren. Sein Vortrag liefert viele interessante Ansätze zur Optimierung des C-Teile-Managements, sei es die Erhöhung der Katalog- und EDI-Quote, Reduzierung von Nachbearbeitungen bis hin zur Wareneingangsbuchungen über ein Ticket-System.

### **Autonome Bestellungen ...**

Ernst Kranert, Einkaufsleiter, Wolf GmbH

... sind wesentlich einfacher zu realisieren wie autonomes Fahren: ob ein ERP-System nun einen Bestell-Vorschlag errechnet oder diesen gleich in eine Bestellung umsetzt, ist keine technische Herausforderung. Diese liegt vielmehr in der Definition eines klaren Regelwerkes, das eindeutig im System hinterlegt werden muss: Welche Artikel sind hierfür geeignet? – ... sicher keine Einmalbezüge oder saisonale Beschaffung, Auslaufteile und Lohnbearbeitung.

Spielt die Lieferzeit eine Rolle? Wie weit will man gehen? Wie hoch darf der Bestellwert sein – pro Artikel oder Bestellung? Und der Rhythmus? Und was wird aus der Unterschriftenregelung?

Ernst Kranert hat bereits in 2016 ein erstes Pilotprojekt gestartet und überlässt dem ERP für einen definierten Bereich die autonome Bestellauslösung. Er gibt Einblick in ein umfassendes Regelwerk, Erfolgsfaktoren und Stolpersteine.

## **Quo Vadis Stammdatenmanagement – das Fundament der Digitalisierung**

Eckhard Böker, Leiter Materialwirtschaft und Produktion und  
Manuel Keilich, Leiter Prozessmanagement, Brückner Maschinenbau GmbH

Ein Attribut der Digitalisierung ist die ungeheure Geschwindigkeit der Veränderungen – Wettbewerbsvor- und Nachteil zugleich, je nachdem, welche Position man innehat. Viele Unternehmen sind mehr als enthusiastisch gestartet, um dann ihre digitalen Träume wie Seifenblasen platzen zu sehen. Die Frage nach dem Warum führt dann oft in die Welt der Stammdaten.

Ihr Digitalisierungsvorhaben steht auf dem vorhandenen Fundament der Stammdaten. Aber Hand auf's Herz: Würden Sie darauf bauen wollen?

Brückner hat viel Zeit investiert, um ein ganzheitliches Fundament für die Digitalisierung zu schaffen. An erster Stelle stand die Frage: Wer arbeitet mit welchen Daten? Wie ist die Qualität? Worauf greifen Disposition, Arbeitsvorbereitung oder der Service zu? ... der Vertrieb, Buchhaltung, das Controlling? Was ändert sich über den Lifecycle? Welches System ist führend und wer trägt schlussendlich die Verantwortung?

Der Beitrag ist Erfahrungsbericht und Handlungsempfehlung zugleich!

## **Erfahrungen aus vier Jahren Entwicklungsarbeit Einkauf 4.0 – und wie der Change gelingen kann**

Dr. Johann Neidl, Director Procurement & Supplier Management, HORSCH Maschinen GmbH

Er ist einer derjenigen, die sich frühzeitig auf den Weg gemacht haben, die unzähligen Möglichkeiten des Einkaufs 4.0 zu erkunden. Sein Spektrum reicht von Robotic Process Automation, Data und Process Mining, Predictive Planning und der Einführung eines Lieferantenportals nebst Web-EDI sowie PDM- und PLM-Systemen – und dies alles binnen vier Jahren!

Damit einhergehend vollzog sich auch ein genereller Umbau der Einkaufsorganisation: Die Tätigkeiten des operativen Einkaufs wurden einerseits reduziert, andererseits mit anspruchsvolleren Aufgaben angereichert. Konstruktion und Projekteinkauf agieren gemeinsam und führen zu einem neuen Kostenbewusstsein; Kalkulation und Preisermittlung erfolgen zukünftig automatisiert.

Das alles entsprang einem Ideenraum, der Verabschiedung konventioneller Strukturen und einem persönlichen Entwicklungsplan für jeden Mitarbeiter.

## **Bots, KI & Co. – wo geht die Reise hin?**

Thomas Dieringer, General Manager und CDO, Jaggaer Austria GmbH

Was vor Kurzem noch Vision war, füllt sich immer schneller mit Leben und realen Anwendungsfällen. Die Buzzwords werden konkreter, wenngleich Wunsch und Wirklichkeit nicht immer übereinstimmen. Bots sind die „kleinen Helferlein“, öden und deshalb fehlerträchtigen manuellen Eingaben ein Ende zu machen; Process Mining deckt Schwachstellen in bereits digitalisierten Prozessen auf. Und Machine Learning?

Das Prinzip von (Big) Data Analytics ist die Verknüpfung und Interpretation von historischen und zukunftsorientierten Daten auf Basis eines übergreifenden Modells. Die Fähigkeit, auf Basis großer Datenmengen Bedarfe, Märkte und Lieferanten professionell analysieren und besser steuern zu können, wird daher eine Kernkompetenz des Einkaufs. Thomas Dieringer trennt die Spreu vom Weizen und zeigt die wichtigsten Anwendungsfälle zur Verbesserung der Einkaufsleistung und gibt Ausblick auf zukünftige Anwendungen.

## **Come Together im Foyer des Mittleren Saales**

## **TAGUNGSPROGRAMM FÜR DEN 18. MÄRZ 2020**

### **Total Supplier Management (TSM): die Organisation des Partner-Netzwerkes Potenziale zur Prozesskostensenkung & Risikominimierung**

Prof. Dr. Robert Dust

Ein wesentlicher Fokus des Einkaufs liegt nach wie vor auf den Materialkosten. Aufgrund der steigenden Komplexität der Wertschöpfungskette finden sich jedoch erhebliche Potenziale in der effizienten Steuerung der Supply Chain – die Defizite auf der Lieferantenseite schlagen dabei mit rund zwei Dritteln zu Buche, auf der Abnehmerseite mit einem Drittel.

TSM ist ein workflowbasiertes Kooperationsmodell für die standardisierte, bereichsübergreifende und prozesskostenoptimierte Gestaltung und Steuerung des gesamten Partnernetzwerks. Ziel ist es, die Lieferanten-Abnehmer-Beziehung zu jedem Zeitpunkt koordiniert steuern zu können, die Versorgungssicherheit zu maximieren und für eine frühzeitige Identifikation und gemeinsame Vermeidung von Risiken zu sorgen. Die Synergieeffekte führen zur Optimierung der eigenen Schnittstellen, einer „Plug & Play“-Fähigkeit zur Anbindung der Lieferanten und der Vermeidung von Fehlerfolgekosten. Dadurch können interne Verbesserungsmaßnahmen initiiert werden, um den Herausforderungen der Digitalisierung besser begegnen zu können.

### **Der Einkauf als Grundpfeiler der Prozesskette: Störungsfreier Materialfluss & Planungssicherheit**

Alexander Bentele, Leiter Produktionsplanung, Liebherr Verzahntechnik GmbH und  
Dipl.-Math. Markus Günther, Produktmanager, Inform GmbH

Fehlteile sind ein wechselseitiges Drama zwischen Einkauf und Produktion – nichts stört die Prozesskette mehr als Lieferverzögerungen und der daraus resultierende Mehraufwand, ganz abgesehen von möglichen Vertragsstrafen und Pönalen.

Wenn man dazu im Sondermaschinenbau tätig ist und kundenspezifischen Anforderungen Rechnung tragen will, deren eigene Entwicklung zum Zeitpunkt der Auftragserteilung noch längst nicht abgeschlossen ist, helfen die anonymen Priorisierungen aus ERP-Systemen nicht weiter.

Bei Liebherr hat man sich für eine dynamische Bedarfsplanung entschieden, deren große Profiteure die Beschaffung für die Eigenfertigung und der Einkauf sind: Realistische Termine werden gegen die begrenzten Kapazitäten gespiegelt, Fehlteile in einem Auftragsnetz visualisiert, gekennzeichnet und über Nacht den jeweiligen Einkäufern mit entsprechenden Kommentaren zur Verfügung stellt: Der Benefit sind Echtzeitanalysen, auftragsbezogene Eskalationen und eine Reduzierung der fehlerbedingten Stillstände, ganz abgesehen von der Aufwandsreduzierung auf beiden Seiten der Schnittstelle.

### **KI im Einkauf – Beschaffungsmarktanalysen & Teilesourcing**

Marc Weshels, Vice President Commodity Purchasing, Bosch Rexroth AG

Der Maschinenbau ist geprägt durch hohe Teilevarianz und eher kleinen Stückzahlen. Eine second source ist ein aufwändiges Muss, vorqualifizierte Lieferanten mehr Wunschgedanke denn Wirklichkeit. Darüber hinaus sind Marktanalysen ein mühsames Unterfangen, trotz Internetrecherche, Beschaffungsportalen & Co. Wer einen externen Dienstleister beauftragt, bezahlt die Expertise mit Zeit und Geld.

Aber ist das noch zeitgemäß? Ist es nicht viel sinnvoller, die Märkte auf Spezifikationen hin zu untersuchen, sich einen umfassenden Überblick zu verschaffen und erst dann die Source zu wählen? ... unter Berücksichtigung individueller Kriterien wie Kostenführerschaft, lokale Bezüge oder Verfügbarkeit?

Marc Weshels gibt Einblick in ein Entwicklungsprojekt bei Bosch Rexroth und stellt der konventionellen Beschaffungsmarktanalyse KI-Technologien gegenüber – sowohl das Suchen nach Spezifikationen als auch ein Marktvergleich Asia vs. China.

Mit einem Bruchteil der Kosten und einer enormen Geschwindigkeit kommt er zu außerordentlichen Ergebnissen – und verknüpft die Lieferantendaten parallel mit einem Realtime-Riskmanagement.

## **Fördermittel für Digitalisierung und Innovationen**

Michael Brenner, Senior Manager, Value Chain Transformation | Innovationsmanagement, KPMG AG

Gefühlt gibt es keinen richtigen Zeitpunkt für eine Krise, aber diese kommt definitiv zur Unzeit: Gerade noch in „digitaler“ Aufbruchstimmung, verschärfen die multiplen Wirtschaftskonflikte die Situation und viele Unternehmen stehen bereits auf der Investitionsbremse.

Die gute Nachricht lautet: die Fördertöpfe sind gut gefüllt.

Allein auf EU-, Bundes- und Landesebene werden Programme mit einem Volumen von über 100 Milliarden Euro bereitgestellt. Fördermittel des Bundes und der Länder richten sich an der Agenda des Bundes aus. Dadurch liegen Themenfelder wie Umwelt & Energie, Digitalisierung, Künstliche Intelligenz, Forschung & Entwicklung sowie Informationstechnologie im Fokus. Aufgrund des niedrigen Zinsniveaus stehen hierbei in erster Linie nicht rückzahlbare Zuschüsse im Vordergrund. Allerdings kennt die Fördermittellandschaft auch andere Arten der Förderung wie Kredite, Garantien oder Bürgschaften.

Michael Brenner gibt einen Einblick in die relevanten Themenfelder, Vorgehensweisen und stellt dar, wie erfolgreiche Beantragungsprozesse typischerweise zu gestalten sind.

## **Non-Linear-Performance-Pricing: Preisreduzierungen durchsetzen**

Torsten Nowak, Vice President Purchasing & Supplier Management, Cost and Value Analysis, Schaeffler Technologies AG & Co. KG

Ihre Erfahrung sagt Ihnen, dass etwas nicht stimmen kann, wenn Sie ähnliche Varianten von Materialien, Teilen oder Baugruppen vergleichen, womöglich aus verschiedenen Regionen. Eine Herstellkosten-Analyse ist häufig zu aufwendig und nicht machbar. Ein mühsamer Angebotsvergleich beginnt und endet zumeist mit einem Kompromiss, weil die Ressourcen begrenzt sind.

Non-Linear-Performance-Pricing (NLPP) oder auch Regressionsanalyse ist ein Ansatz zur Preiseinschätzung von einzelnen Materialien einer Materialgruppe. Die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig – im Einkauf bietet sich als erster Schritt die retropektive Überprüfung von Bestandsdaten als Grundlage für Preisreduzierungen oder wertanalytische Projekte an. Eine wichtige Voraussetzung hierfür ist die Identifikation der „richtigen“ Wertetreiber.

Torsten Nowack präsentiert Ihnen anhand von Beispielen Möglichkeiten und Grenzen dieses Systems, aber vor allem seine Erfolge!

## **Cost- & Value Engineering in Einkauf & Entwicklung**

Frank Hartmann, Leiter Einkaufskostenanalyse und Thorsten Herrmann, Leiter entwicklungsbegleitende Kostenanalyse, Vaillant Gruppe

Bereits in der frühen Phase eines Entwicklungsprozesses werden 80% der Produktkosten festgelegt. Unabdingbar, dass der Einkauf vom ersten Augenblick an Board ist, damit aus der Neuentwicklung ab der ersten Stunde kein Re-Engineering-Projekt wird.

Bei Vaillant hat das Kostenmanagements eine lange Historie: Zielkosten, Value Engineering, Kalkulationsmodelle und die Integration von Lieferanten in den Entwicklungsprozess. Doch auch dieser Prozess unterliegt einem Wandel: Wie lassen sich weiterhin signifikante Einsparungen erzielen? Welchen Ideen gehen wir nach? Und wie konservieren wir unser Wissen, werden wir digital? Die Referenten geben Einblick in das ursprüngliche Spannungsfeld zwischen Einkauf und Entwicklung und liefern Antworten für die zukünftige Weiterentwicklung.

**SEMINAR AM 18. MÄRZ 2020 · 9:00 BIS 16:30**

## **Verhandeln am Optimum Professionell in Strategie & Taktik – bei Monopolisten erfolgreich agieren**

Armin Maes, Leiter Strategischer Einkauf, elexis AG und EMG Automation GmbH  
Sebastian Meindl, Geschäftsführer, Krehl & Partner GmbH & Co. KG

... auch wenn der gesamte Einkaufsprozess digitalisiert ist – am Anfang steht die Verhandlung von Angesicht zu Angesicht. Professionell verhandeln – das ist und bleibt die Königsdisziplin eines jeden Einkäufers. Vor diesem Hintergrund ist eine gute Vorbereitung und die Wahl der richtigen Strategie von elementarer Bedeutung. Dabei kann eine harte Verhandlungsführung ebenso ungeeignet sein wie „Win-Win“ – und doch ist dies oftmals Hauptziel vieler Verhandlungen. Aber ist das wirklich sinnvoll? Wo bleibt Win-Win im Umgang mit Monopolisten, welcher Sinn ergibt sich bei Einmalgeschäften? Und passt der Gewinn des Partners überhaupt zu unserer strategischen Zielsetzung? Werden Sie sich Ihrer Marktmacht bewusst, wehren Sie Preiserhöhungen ab und verhandeln Sie am Optimum!

In diesem Seminar lernen Sie, Ihre Verhandlungsposition richtig einzuschätzen und zielorientiert zu nutzen. Welche Strategie eignet sich – und was setzt mein Gegenüber ein? Welche Abhängigkeiten bestehen? Wie kalkuliert der Vertrieb? Sind die Preise gerechtfertigt?

In Bezug auf die Preisfindung stellen wir Ihnen die jeweiligen Sichtweisen von Einkauf und Verkauf gegenüber. Darüber hinaus erarbeiten wir Differenzierungsmerkmale bei der Produktkalkulation und liefern Ihnen neue Ansätze für Ihre Argumentationskette. Und last but not least: Wie erreiche ich meine Ziele bei Monopolisten?

### **Grundlagen und Inhalte:**

- Einführung: Was sind die Zielgrößen und die Motivation des Einkaufs?
- Strategische Analysen: Wie ist unsere Verhandlungsposition und damit verbunden die Verhandlungsmacht? Woher bekommen wir welche Informationen, um eine realistische Einschätzung treffen zu können?
- Verhandlungsstrategien, Kriterien zur Strategieauswahl und Einsatz der richtigen Taktik
- Produktkalkulation: Wie ermittelt der Einkäufer die Herstellkosten? Bis zu welchem Punkt kann der Vertrieb noch wirtschaftlich sinnvoll auf die Forderungen des Einkaufs eingehen?
- Umgang mit Monopolisten und gesetzten Lieferanten: Einführung in die Königsdisziplin des Verhandeln, notwendige Analysen und viel Wissen über das Gegenüber

Zum Umgang mit Monopolisten lassen wir uns vom „Kampf des Jahrhunderts“ zwischen Muhammad Ali und George Foreman „Rumble in the Jungle“ inspirieren: Analysevermögen, Planung, Auswahl der jeweils passenden Taktik und eine fulminanten Abschlusstechnik – und übertragen diese in die Welt des Verhandeln!

Die verschiedenen Ansätze werden anhand von Praxisbeispielen veranschaulicht. Der Exkurs Produktkalkulation wird von Sebastian Meindl moderiert. Er begleitet das Seminar als Experte für Wertanalyse und Value Management.

Und nicht nur das: Nutzen Sie die Chance, gemeinsam mit Verkäufern Beispiele aus der Praxis zu diskutieren und einen Blick hinter die Kulissen zu werfen.

**Teilnehmer:** Einkaufsleiter, Vertriebsleiter, Führungskräfte sowie Mitarbeiter aus Einkauf, Technik und Vertrieb, die Verhandlungen führen, an Verhandlungen teilnehmen oder vorbereiten.

## SEMINAR AM 19. MÄRZ 2020 · 9:00 BIS 16:30

### **Einkaufsoptimierung in Zeiten des Abschwungs „Be prepared – not scared“!**

Dipl.-Betriebswirt Hans Boot, Principal, Durch Denken Vorne Consult GmbH

Seit Mitte des 20. Jahrhunderts kommt es alle 8 – 10 Jahre zu einem wirtschaftlichen Abschwung; die Finanzkrise hat weitreichende Folgen für die Wirtschaft nach sich gezogen. Seit 2018 befinden wir uns in einer Stagnation und die Zahlen zum rückläufigen Auftragseingang des VDMA von bis zu 17 % in 2019 verheißen nichts Gutes. Ob sich dieser Negativtrend bewahrheitet und wie lange er dauern wird, kann heute noch niemand abschätzen.

Was aber Fakt ist: Nur wer jetzt proaktiv die richtigen Maßnahmen ergreift, wird den Abschwung mit deutlich geringeren „Blessuren“ überstehen. Hans Boot kennt die Situation aus eigener Erfahrung: Anhand einer Vielzahl von Praxisbeispielen stellt er die wichtigsten Vorkehrungen und mögliche Vorgehensweisen zur Schadensabwendung dar; mittels Checklisten können Sie sich bereits im Seminar einen Überblick über Ihre individuellen Handlungsfelder verschaffen und diese Unterlagen und Tools für Ihre weitere Arbeit nutzen.

Last but not least: Auch eine rückläufige Wirtschaftslage bietet Chancen für positive Veränderungen, die wir ebenfalls im Seminar aufgreifen.

#### **Grundlagen und Inhalte:**

- Überprüfung der wirtschaftlichen Lage: Was bedeuten 10, 20 oder 30% Abschwung für mein Unternehmen? Analyse der bisherigen Lage und Ableitung von Prognosen für die Zukunft
- Analyse des operativen Einkaufs und Ableitung von Maßnahmen: Umgang mit Rahmenverträgen & Dispositionsparametern, Ermittlung und Optimierung des Cashflows
- Analyse des strategischen Einkaufs und Ableitung von Maßnahmen: „Fitness-Check“ des strategischen Einkaufs, Rohstoffpreisentwicklungen und Kostenanalysen, Realisierung von Quick-Win's und mittelfristigen Einsparungen
- Abschwung als Chance für Veränderung – Optimierung
  - der Produktkosten mittels Wertanalyse
  - der Prozesse durch Digitalisierung (eProcurement, RPA)
  - der Stammdaten bzw. deren Bereinigung
  - von S&OP (Sales & Operation Planning) bzw. deren Einführung
- Risikomanagement als Erfolgsfaktor in einer Rezession: Aufbau bzw. Überprüfung des Risikomanagements, Kernthemen während einer Rezession sowie Do's und Don'ts

Investieren Sie diesen Tag, um den Status Quo Ihrer Einkaufsorganisation zu ermitteln und alle für Ihr Unternehmen notwendigen Maßnahmen zur Schadensbegrenzung im Rahmen einer sich anbahnenden Rezession in die Wege zu leiten. Ihr Referent verfügt über eine 20jährige Expertise im Maschinen- und Anlagenbau in leitender Einkaufsfunktion und die damit verbundene praktische Erfahrung.

**Teilnehmer:** Geschäftsführer, Einkaufsleiter sowie Führungskräfte im Einkauf



MBF: MASCHINENBAUFORUM GmbH  
 Wüstemser Weg 47

D-65529 Waldems 6

**Email: anmeldung@maschinenbauforum.de**

## ANMELDUNG

zur Teilnahme am **MASCHINENBAUFORUM** bzw. an den Seminaren (bitte ankreuzen):

MASCHINENBAUFORUM	
<input type="checkbox"/>	17.03.2020 Einkauf und Materialwirtschaft, Teil 1
<input type="checkbox"/>	18.03.2020 Einkauf und Materialwirtschaft, Teil 2
<b>Seminare:</b>	
<input type="checkbox"/>	18.03.2020 Verhandeln am Optimum
<input type="checkbox"/>	19.03.2020 Einkaufsoptimierung
Teilnehmer	
Akad. Titel: _____	
Position: _____	
Vorname: _____	
Nachname: _____	
Firma: _____	
Abteilung: _____	
Telefon: _____	
E-Mail: _____	
<b>DSGVO: Möchten Sie auf der Teilnehmerliste im Tagungshandbuch namentlich genannt werden?</b> <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	

Rechnungsanschrift	
	Firma: _____
	Abt.: _____
	Straße: _____
	Ort: _____

### Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt € 470,00 zuzügl. 19% MWSt. pro Tag. Dieser Betrag beinhaltet das Mittagessen sowie die Pausengetränke. Alkoholische Getränke und Übernachtungskosten sind nicht eingeschlossen.

### Nichtteilnahme

Bei Nichtteilnahme trotz verbindlicher Anmeldung wird die Teilnahmegebühr in voller Höhe in Rechnung gestellt. Dasselbe gilt für Absagen, die nach dem 26.02.2020 bei uns eingehen.

### Bestätigung

Wir bestätigen Ihre Anmeldung zeitnah per E-Mail. Die Rechnungen werden ab KW 7/2020 versandt.

### Programmänderung

Wir behalten uns vor, das Programm aus schwerwiegenden Gründen kurzfristig zu ändern.

### Veranstaltungsort

Das MASCHINENBAUFORUM findet im Congress Centrum, die Seminare im Parkhotel Pforzheim statt.

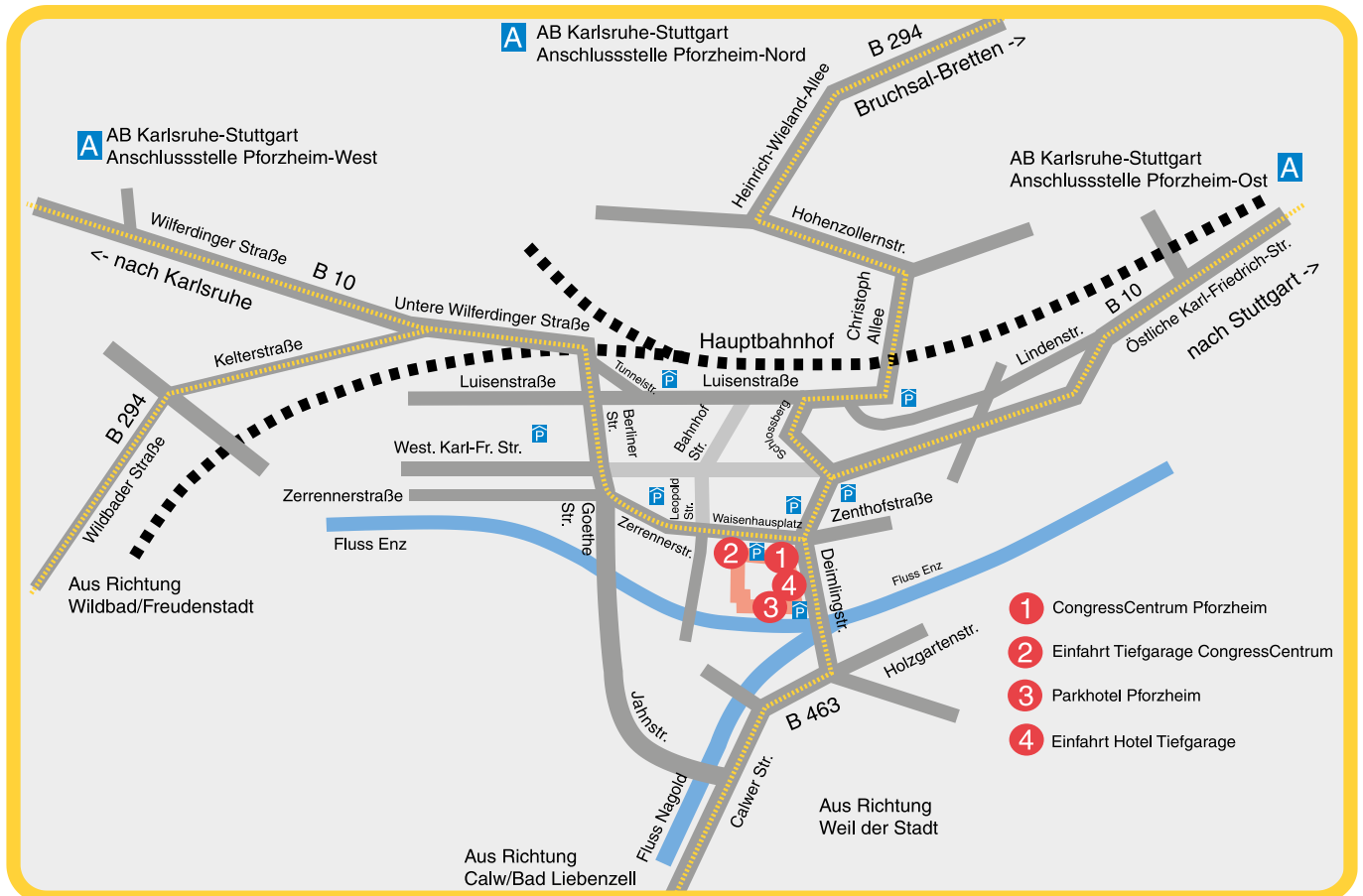
### Sonstiges

Die Seminare stellen keine (Rechts-)Beratung für den Einzelfall dar. Darüber hinaus gelten unsere Allgemeinen Bedingungen für Veranstaltungen.

\_\_\_\_\_  
Datum

\_\_\_\_\_  
Firma (Stempel)

\_\_\_\_\_  
Unterschrift



### Anreise mit dem Auto

Von allen Autobahnabfahrten und Bundesstraßen folgen Sie der Beschilderung „Stadtmitte/CCP“ oder dem Hoteleitsystem und lassen sich so direkt zum CongressCenter bzw. Parkhotel leiten. Das CongressCenter ist mit dem Parkhotel Pforzheim intern verbunden und liegt im Stadtzentrum.

### Parkmöglichkeiten

Falls Sie im Parkhotel übernachten, steht Ihnen die Tiefgarage des Hotels in der Deimlingstraße 32-36 zur Verfügung. Weitere Parkmöglichkeiten finden Sie in der Tiefgarage „Theater/Rathaus“ am Waisenhausplatz in unmittelbarer Nähe zum Congress-Centrum.

### Anreise mit dem Flugzeug

Die Fahrzeit mit dem Auto zwischen dem Flughafen Stuttgart und dem CongressCenter Pforzheim beträgt ca. 30 Minuten (45 km).

### Anreise mit der Bahn

Der Bahnhof Pforzheim ist vom Tagungszentrum 10 Gehminuten entfernt.

**Veranstaltungsort MASCHINENBAUFORUM:**

CongressCentrum Pforzheim,  
Am Waisenhausplatz 1-3, D-75172 Pforzheim

**Veranstaltungsort Seminare:**

im angrenzenden Parkhotel Pforzheim,  
Deimlingstraße 32-36, D-75172 Pforzheim

**Veranstalter:**

MBF:MASCHINENBAUFORUM GmbH  
Wüstemser Weg 47, D-65529 Waldems

**Organisation:**

Edeltraut Horbach, Geschäftsführerin  
Telefon 06087 – 98 93 211,  
Telefax 06087 – 98 89 39,  
Email: horbach@maschinenbauforum.de

