

Programm Tag 2

29.09.2021 MAIN STAGE



MAIN STAGE

09:15 Willkommen

(Vortrag auf Deutsch)

Eine kurze Begrüßung durch die Veranstaltenden.



Paulina Krösche
Procurement Summit



Sebastian Sachs
Procurement Summit



Thomas Promny
Procurement Summit

Moderation:



Jörg Schumacher
Procurement Summit Moderation

MAIN STAGE

09:30 „3,2,1, Go“ – Katapultstart des globalen Einkaufs beim Technologie-Konzern DÜRR SYSTEMS AG

(Vortrag auf Deutsch)

Dürr Systems ist Platzhirsch im Maschinen- und Anlagenbau für Lackiersysteme und Endmontagelösungen. In den letzten Jahrzehnten reihte sich Erfolgsstory an Erfolgsstory. Nun dreht sich der Markt, der Einkauf wird wachgeküsst und muss über Nacht Bestleistung liefern. Der Erwartungsdruck ist maximal: der Einkauf steht im Spotlight. Für jahrelanges Transformieren fehlt die Zeit. Im Vortrag zeigt Andre Schommer, VP Einkauf der Dürr Systems AG wie eine sprunghafte Weiterentwicklung einer globalen Einkaufsorganisation funktioniert. Dabei macht sich Schommer einem innovativen Tool zunutze: Implementierung eines Excellence-Teams im Einkauf. Dies arbeitet global, hinweg über Organisations- und Divisionsgrenzen und Hand in Hand mit den Einkäufer:innen. Das Ziel: Signifikante Mehrwerte, globales Streamlining von Prozessen und Schaffen eines globalen Vorreiters für und im Einkauf.



Andre Schommer
Dürr

Moderation:



Jörg Schumacher
Procurement Summit Moderation

MAIN STAGE

10:00 Kaffeepause

MAIN STAGE

10:30 CPO Insights - die Zukunft des Einkaufs

(Vortrag auf Deutsch)

CPOs namhafter Unternehmen diskutieren über die aktuellen Trends und Herausforderungen, die ihre jeweiligen Branchen bewegen.



Manuela Haddadzadeh
NDR



Alexander Schreiber
Villeroy & Boch



Christian Vogel
Capital Bay



Jens Delventhal
Oiltanking



Jörg Slamanig
A1 Telekom Austria



Michael Stietz
Körper



Steffen Kern
uvex sports Group

Moderation:



Katharina Weber
Negotiation Advisory Group

MAIN STAGE

11:30 Digitalisierung im Einkauf

(Vortrag auf Deutsch)

Wie können die neuen digitalen Tools und Services dem Einkauf helfen, bessere Ergebnisse zu erzielen und effizienter zu werden? Eine Diskussion mit Experten zum Thema.



Alexander Grashoff
Stölting



Willy Deisler
Impericon



Klaus Linderich
Techem Energy Services



Konrad Auinger
PIA Automation



Patrick Reiß
DB Schenker

Moderation:



Philipp Weber
White Label Advisory

MAIN STAGE

12:15 Mittagspause

MAIN STAGE

13:15 Procurement Summit Startup Awards, Teil 1

(Vortrag auf Deutsch)

Hier sehen Sie innovative Startups, die schlaue neue Lösungen für den Einkauf vorstellen. Die besten drei erhalten einen Procurement Summit Startup Award - Sie stimmen ab!



Andreas Zimmermann
Mysupply



Friedrich Kern
Prospeum



Merlin Thabe
inorder.de



Gregory N. Vider
apadua



Tim Wegner
Workist



Philipp Maier
White Label Advisory



Henning Hatje
Lhotse



Prisca Steiner
Ignite Procurement



André Petry
Tacto Technology



Isabel Poppek
Alpas



Robin Spickers
carbmee

Moderation:



Jörg Schumacher
Procurement Summit Moderation

MAIN STAGE

15:00 Women in Business

(Vortrag auf Deutsch)

Warum sind Führungsrollen eigentlich so selten weiblich besetzt? Hier sehen Sie einige tolle Vorbilder, die Ihnen einen Einblick in ihren Werdegang und die aktuellen Positionen geben. Außerdem wird darüber diskutiert, wie die Rolle der Frau in der Gesellschaft gestärkt werden kann.



Anja Zerbin
*DB Privat- und
Firmenkundenbank*



Yvonne Jamal
*JARO Institut für
Nachhaltigkeit und
Digitalisierung*



Kitty Fritz-Nielen
European XFEL



**Charlotte Anabelle de
Brabandt**
ISM



Karina Klähn
Heraeus Deutschland



Christine Lindemann
Gauselmann Gruppe

Moderation:



Corinna Döpfens
Corinna Döpfens Travel Management

MAIN STAGE

15:45 Kaffeepause

Genießen Sie Kaffee und Kuchen und knüpfen Sie neue Kontakte zu den Besucher:innen und Aussteller:innen des Procurement Summit.

MAIN STAGE

16:00 Nachhaltigkeit im Einkauf

(Vortrag auf Deutsch)

Wie kann und muss der Einkauf dazu beitragen, dass unsere Unternehmen in der Zukunft nachhaltiger wirtschaften? Was haben wir schon erreicht und welche Herausforderungen liegen noch vor uns?



Romina Sauer
Peek & Cloppenburg



Dr. Björn Schäfer
BRAND



Ria Müller
*Brandenburgisches
Umweltministerium*



Benjamin Köhler
Otto

Moderation:



Thomas Heine
SDG media

MAIN STAGE

16:45 C-Level-Panel

(Vortrag auf Deutsch)

CEOs, CFOs und weitere Kollegen:innen aus der Geschäftsführungsebene diskutieren über ihre Perspektive auf das Thema Procurement, ihre jeweiligen Herausforderungen und warum der Einkauf so ein relevanter Faktor für Geschäftsmodell und Unternehmenserfolg ist.



Karin Fess
Porsche Consulting



Dr. Oliver Frille
INEOS Automotive



Peter Hagenow
KWS Gruppe



Sven-Uwe Erber
Brose Group

Moderation:



Andreas Thonig
Coupa Deutschland

MAIN STAGE

17:30 Einkauf in Krisenzeiten

(Vortrag auf Deutsch)

Klimakrise, BREXIT, US-Wahlen, Corona und andere potentielle Risiken haben die Welt in den letzten Jahren erschüttert und tun es immer noch. Wie geht man in solchen Situationen mit dem Geschäft und auch den Mitarbeiter:innen um? Führende Einkaufsexpert:innen geben uns einen Einblick in ihr Krisenmanagement und teilen ihre Erfahrungen mit uns.



Dr. Sebastian Waengler
Siemens Energy



Peter Köhne
Viessmann



Johannes Müller
DB Schenker

Moderation:



Katharina Weber
Negotiation Advisory Group

Programm Tag 2

29.09.2021 MASTERCLASSES



MASTERCLASSES 10:00 **Wertschöpfung vs. Resilienz? Nein, Wertschöpfung UND Resilienz!**
(Vortrag auf Deutsch)

Die Corona Pandemie hat vielen Unternehmen die hohe Verletzlichkeit des eigenen Geschäftsmodells und der eigenen Lieferketten gezeigt. Auf schmerzhafter Weise mussten Unternehmen lernen, was Resilienz bedeutet und dass sie Investitionen erfordert. Doch eine Investition in Resilienz bietet auch eine Chance auf eine verbesserte Wertschöpfung. Stefan Benett erklärt, wie man den Einkauf optimiert, sodass er den neuen Bedarf an Resilienz deckt und zeitgleich die Wertschöpfung nicht vernachlässigt.



Dr. Stefan Benett
Inverto

Moderation:



Astrid Borgmann
Swiss Post

MASTERCLASSES 10:30 **Negotiation Mindset – Das wichtigste Werkzeug eines/r jeden Verhandlers/in**
(Vortrag auf Deutsch)

Digitalisierung, Prozessoptimierung, eine gute Verhandlungsstrategie und nützliche Verhandlungstaktiken sind allesamt sehr wichtige Elemente einer Verhandlung. Aber es gibt einen Aspekt, der alles andere übertrumpft. Für erfolgreiche Verhandlungen brauchen Sie ein Negotiation Mindset! In Zeiten, in denen die Beschaffung zu den dringlichsten strategischen Entscheidungen gehört und Verhandlungen das große Finale dieser Entscheidungen sind, ist es von entscheidender Bedeutung, ein echtes Negotiation Mindset zu besitzen - sowohl als Einzelperson als auch als Unternehmen.



Yurda Burghardt
Negotiation Advisory Group



René Schumann
Negotiation Advisory Group

Moderation:



Astrid Borgmann
Swiss Post

MASTERCLASSES 11:00 **Ermöglichen nachhaltiger Geschäftsreisen**

(Vortrag auf Deutsch)

Nachhaltigkeit ist nach wie vor ein wichtiges Thema im Geschäftsreiseverkehr. In dieser Präsentation erfahren Sie Warum ist Nachhaltigkeit gerade jetzt wichtig? Wie können Sie in Ihrem Unternehmen Einfluss nehmen? Wie kann man Reisende befähigen, etwas zu bewirken?



Felix Kegel
Egencia

Moderation:



Astrid Borgmann
Swiss Post

MASTERCLASSES 11:30 **Guided Buying für den Mittelstand – Auswahl einiger Best Practise Beispiele**

(Vortrag auf Deutsch)

Das Thema „Guided Buying“ wird auch für den Mittelstand immer relevanter und wichtiger. Ziel ist, verschiedene Beschaffungsarten über verschiedene Beschaffungsprozesse- und -kanäle digital in einer Plattform zu bündeln (Single Point of Purchasing). Gleichzeitig sollen durch zentrale Regel- und Prozessdefinitionen (Kontierung, Genehmigung etc.) Unternehmensvorgaben eingehalten werden und Maverick Buying vermieden werden. Anhand einiger Praxisbeispiele zeigen wir, wie vielfältig diese Thematik sein kann.



Harald Allerstorfer
DIG

Moderation:



Astrid Borgmann
Swiss Post

MASTERCLASSES 12:00 **Sustainability meets Procurement: Why mastering your sustainability goals starts with the right technology.**

(Vortrag auf Deutsch)

Gemeinsam mit Capgemini zeigt Ivalua auf, warum Unternehmen ihre Net Zero-Ambitionen nicht erreichen werden, wenn sie nicht beginnen, Procurement in die Diskussion einzubeziehen. Wir demonstrieren wie das Thema Nachhaltigkeit erfolgreich in die gesamte Lieferantenstrategie integriert werden kann und zeigen anhand des Kunden Ikea, wie diese die Nachhaltigkeit ihrer Lieferanten erfolgreich in ihre Lieferanten-Scorecard aufgenommen haben.



Oliver Oehmke
Ivalua



Florian Sommer
Capgemini

Moderation:



Astrid Borgmann
Swiss Post

MASTERCLASSES 12:30 **Mittagspause**

MASTERCLASSES 13:00 **Das komplexe Thema externer Mitarbeiter und Dienstleistungen erfolgreich navigieren**

(Vortrag auf Deutsch)

Externe Mitarbeiter und Dienstleistungen gehören zu den komplexesten und kostenintensivsten Einkaufskategorien und immer mehr Unternehmen nutzen ein Vendor Management System (VMS) um ihre Prozesse zu digitalisieren. In der Masterclass wird auf Folgendes eingegangen: - Ziele bei der Einführung eines VMS zur einheitlichen Verwaltung externer Mitarbeiter und Services - Wie sich ein VMS von HRIS und P2P Lösungen unterscheidet, bzw. wie sich die Systeme ergänzen - Verwaltung externer Mitarbeiter und Services in verschiedenen Ländern - Das Zusammenspiel von VMS und MSP - Change-Management bei der Einführung eines VMS



Manfred Vogels
Beeline



Moritz Hoerster
Airbus Group

Moderation:



Astrid Borgmann
Swiss Post

MASTERCLASSES 13:30 **Sustainable Choice: So geht nachhaltiges Einkaufen**

(Vortrag auf Deutsch)

Wie kann ich sofort mit nachhaltigem Einkauf loslegen und gleichzeitig meine Procurementprozesse im Unternehmen gewährleisten? In unserer Masterclass zeigen wir Ihnen wie das geht.



Jan Bussiek
Mercateo Unite



Siegfried Hakelberg
Mercateo Unite

Moderation:



Astrid Borgmann
Swiss Post

**MASTERCLASSES 14:00 Marketing-Einkauf 2021:
Was Sie als Einkäufer:in im Marketingbereich heute wissen
müssen**
(Vortrag auf Deutsch)

Erik Siekmann ist Digitalmarketingexperte und kennt die Herausforderungen, die Marketing-Einkäufer:innen mit der digitalen Transformation haben.



Erik Siekmann
DIGITAL FORWARD

Moderation:



Christian Thöne
managementconsulting | coaching

MASTERCLASSES 14:30 LIVE DEMO SESSION
(Vortrag auf Deutsch)

Hier sehen Sie Live-Demos von einigen der führenden innovativen Lösungen für digitales Procurement.



Andree Siever
Metroplan



Benjamin Fritz
Onventis



Dan Beames
C2FO



Sebastian Steinkönig
*11A | HR Vendor
Management System*

Moderation:



Christian Thöne
managementconsulting | coaching

MASTERCLASSES 15:15 Kaffeepause

MASTERCLASSES 15:30 It's Time to Rethink the Purpose of Procurement
(Vortrag auf Deutsch)

Die Anforderungen an den modernen Einkauf ändern sich kontinuierlich. Es reicht nicht mehr, auf die „Klassiker“ wie Kostenreduzierung und Materialverfügbarkeit zu fokussieren. Doch was sind die wesentlichen Themen, die der Einkauf zukünftig treiben muss, um seinen Wertbeitrag im Gesamtunternehmen neu zu definieren? Wir stellen ein Zielbild mit den relevanten Bausteinen vor und geben Hinweise, welche Implikationen sich für die Organisation ergeben.



Jonas Harm
h&z Unternehmensberatung

Moderation:



Christian Thöne
managementconsulting | coaching

MASTERCLASSES 16:00 **Einkauf von Professional Services**

(Vortrag auf Deutsch)

Der Einkauf als Partner seiner internen Kundschaft bei der Suche und Auswahl von Professional Services Anbietern: Von der Bedarfsbeschreibung über die Anbietervorqualifizierung bis zu Ausschreibung und Qualitätssicherung, mit Hilfe von Technologie kann der Einkauf seiner internen Kundschaft einen großen Mehrwert bei der Arbeit mit Professional Services Anbietern schaffen. Gleichzeitig wird Maverick Buying reduziert, die Kundenzufriedenheit gesteigert, Compliance gesichert und Kosten optimiert. So profitiert die interne Kundschaft, der Einkauf und die Anbieter:innen.



Lars Somnitz
AXA



Nils Honerla
Burda Procurement



Torben Link
Steinbeis Papier



Dr. Franziska Seewald
Siemens

Moderation:



Gregory N. Vider
apadua

MASTERCLASSES 16:30 **Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz – Flexible Umsetzung im Mittelstand mit einem SRM-System**

(Vortrag auf Deutsch)

- Was sind die Inhalte des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes? - Was bedeutet das für mittelständische Unternehmen, auch wenn Sie nicht direkt Betroffene sind? - Wie kann ein SRM-System hier ein passendes Werkzeug sein?



Nikolaus Kretz
curecomp Software Services

Moderation:



Christian Thöne
managementconsulting | coaching

MASTERCLASSES 17:00 **Blockchain für die Supply-Chain – Was ein Praktiker wissen muss!**

(Vortrag auf Deutsch)

Ein spielerischer und interaktiver Zugang zur Blockchain-Technologie. Sei es die Rückverfolgbarkeit von Bauteilen und kritischen Rohstoffen in der Automobilindustrie, die Erkennung von Plagiaten in Pharmazie und der Textilindustrie oder auch die Lieferkettentransparenz und Zustandsüberwachung in der globalen Logistik, dies sind allesamt Beispiele für reale Anwendungsfälle der Blockchain-Technologie im Supply-Chain-Management. Aber was genau steckt hinter der Technologie von Bitcoin, Ethereum und Co.? Lernen Sie in diesem interaktiven Vortrag die wesentlichen Elemente der Blockchain-Technologie über ein Serious Business Game kennen. Erfahren Sie außerdem, für welche Einsatzgebiete des täglichen Lebens außerhalb von Kryptowährungen und dem Supply-Chain-Management die Blockchain ihren Einsatz findet.



Eugen Buss
Fachhochschule Südwestfalen



Prof. Dr. Elmar Holschbach
Fachhochschule Südwestfalen

Moderation:



Christian Thöne
managementconsulting | coaching

MASTERCLASSES 17:45 **WHITE PAPER „INNOVATIONSSCHMIEDE EINKAUF“**

(Vortrag auf Deutsch)

Innovationen sind ein zunehmend wichtiger Schlüssel für den Erfolg eines Unternehmens. Deutsche Unternehmen aber hinken hinsichtlich ihrer Innovationskraft ihrem Wettbewerb teilweise hinterher. Sie müssen dringend diese Innovationskraft stärken! Der Einkauf ist dabei ein wichtiger und oft unterschätzter Motor für Unternehmen auf dem Weg in die Zukunft. Er hat ganz besondere und umfassende Kenntnisse über Marktentwicklungen und Trends, welche sogar meist über das Kerngeschäft des Unternehmens hinausgehen. Etliche Unternehmen lassen dieses hervorragende Kraftfeld weitgehend ungenutzt. Ohne die „Innovationsschmiede Einkauf“ werden Unternehmen den Wandel Richtung Zukunft also nicht so gut schaffen. Dabei geht es u.a. um Themen wie Innovationsstrategie, -struktur, -prozesse, -ressourcen, -anreize und -kultur. Dazu benötigt es neben dem Wissen um ein professionelles Innovationsmanagement auch ein wenig Umdenken, ein wenig Mut und ein wenig Unterstützung durch die Geschäftsleitung. Für Unternehmen im Wandel ist es also wichtig, ebenso den Einkauf neu aufzustellen und zu positionieren. Unser White Paper stellt dabei Ansätze vor, wie dies optimal gelingen kann. Laden Sie sich jetzt unser Whitepaper herunter! Wir – die 4 Autoren – unterstützen Sie dabei, Ihre Zukunfts-Strategie (neu) zu entwickeln und auch nachhaltig umzusetzen. innovationsschmiede-einkauf.de



Nick Sohnemann
FUTURE CANDY



Prof. Dr. Elmar Holschbach
Fachhochschule Südwestfalen

Moderation:



Christian Thöne
managementconsulting | coaching

MASTERCLASSES 18:00 **Ende Programm Masterclasses**

(Vortrag auf Deutsch)