

Programm Tag 2

23.06.2022 MAIN STAGE



MAIN STAGE

09:00 Einlass

Unsere Türen öffnen um 09:00 Uhr - so können Sie schon beim ersten Kaffee mit dem Networking beginnen und sich den besten Sitzplatz sichern.

MAIN STAGE

09:50 Eröffnung

(Vortrag auf Deutsch)

Eine kurze Begrüßung durch die Veranstaltenden.



Paulina Krösche
Procurement Summit



Sebastian Sachs
Procurement Summit



Thomas Promny
Procurement Summit

Moderation:



Inken März
Procurement Summit

MAIN STAGE

10:00 How to thrive during digital disruption

(Vortrag auf Englisch)

We all know that technology - and in particular, artificial intelligence (AI) - is changing the world. But many of us are a bit hazy on what AI is. Calum will start his talk by clearing up - in everyday language - some of the common confusions about AI, machine learning, and so on. He will explain how AI has become so powerful, and assess the state of the art today. He will make some observations about the near-term impact of digital disruption on the procurement profession. How can we all thrive during this period of digital disruption? Calum will argue that companies must become more ABLE: Automated, Business model agnostic, Lateral thinking, Empowering. As individuals, we must get more REAL: Resilient, Excited, Agile, Lifelong learners. He rounds off this fascinating talk with some thoughts about where AI will take us all in the course of this century, and how we can avoid dystopia, and aim for a world which is not utopia, but "protopia".



Calum Chace
Pandora's Brain

Moderation:



Inken März
Procurement Summit

MAIN STAGE

10:30 Women in Procurement

(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.



Patricia Felder
*Raiffeisen Waren-Zentrale
Rhein-Main*



Vesna Bosnic-Wehner
Alliance Healthcare Germany



Benita Niemann
Hapag-Lloyd



Pia Kleiber
Emma – The Sleep Company

Moderation:



René Schumann
Negotiation Advisory Group

MAIN STAGE

11:15 Procurement Summit Startup Awards, Teil 3

(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!



Aiko Wiegand
Matchory



Jörg Köck
Negotiation Intelligence



Johannes Groll
Tacto



Fabian Heinrich
Mercanis



Jan Ellerbrock
TrueLedger

Moderation:



Inken März
Procurement Summit

MAIN STAGE

11:45 Smoke signals: Cascading trust down all tiers of your supply chain to build resilience and advantage

(Vortrag auf Deutsch)



Volker Roelofsen
GEP

Moderation:



Inken März
Procurement Summit

MAIN STAGE

12:30 Mittagspause

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

MAIN STAGE

13:15 Procurement Summit Startup Awards, Teil 4

(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!



Bettina Fischer
Hivebuy



Merlin Thabe
inorder.de



Samir Kharkan
scalue



Artem Belyasov
T1A



Sebastian Herz
Zignify



Hans-Peter Gysel
shouldcosting

Moderation:



Inken März
Procurement Summit

MAIN STAGE

13:45 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?



Torben Link
Steinbeis Papier



Christian Schmalz
Impact Procurement

Moderation:



Thomas Heine
SPP Germany / SDG Media

MAIN STAGE

14:30 Social Media im Einkauf – Wie erlangen und nutzen wir digitale Sichtbarkeit?

(Vortrag auf Deutsch)

Soziale Medien im Business to Business sollten mehr sein als nur ein netter Zeitvertreib, denn Zeit haben wir ja eigentlich alle nicht. Aber kann man Social Media wirklich sinnstiftend für den Einkauf nutzen? Und wenn ja was haben sowohl das Unternehmen wie auch der Einzelne davon? Und wie findet man eigentlich neue Lieferanten und unterstützt seine strategischen Einkaufsaktivitäten? All das und noch viel mehr zeigt Mario Bruggmann in dieser interaktiven Session.



Mario Bruggmann
GSS-Novia Group

Moderation:



Steffi Landerer
Procurement Summit

MAIN STAGE

15:00 „Sustainability versus Saving“ - wie meistert der Einkauf die Herausforderung zwischen Nachhaltigkeit und Kostenreduktion

(Vortrag auf Deutsch)

Die alleinige Ausrichtung auf Qualität, Servicelevel, Kostenaspekte sind schon lange nicht mehr ausreichende Kriterien. Nachhaltigkeitsmaßnahmen (zur Reduktion von CO2-Emissionen) als Kriterium bei Sourcing-Entscheidungen oder bei der Lieferantenauswahl sind immanent wichtig geworden, stellen Einkaufsabteilungen aber vor großen Herausforderungen. Es fehlen die nötigen Tools, Fähigkeiten und Daten. Gleichzeitig explodieren die Preise auf den Beschaffungsmärkten. Wie genau diese schwierige Aufgabe von CPO's gemeistert wird, diskutieren wir in diesem Panel.



Frank Osterhagen
Bizerba



Michael Veese
RWE Renewables



Dr. Ralf Ehrhardt
DB Schenker



Isabel Hochgesand
Beiersdorf



Velat Özkilinc
Joyson



Steven Bechhofer
fors.earth

Moderation:



Yurda Burghardt
Negotiation Advisory Group

MAIN STAGE

15:45 Welche Auswirkung hat die aktuelle Situation auf den Märkten auf Führung und Mitarbeiterskills?

(Vortrag auf Deutsch)

Höhere Einkaufspreise in allen Dimensionen, verstärkte regionale Beschaffung, Lieferkettengesetz, Rohstoffknappheit, CO2 Reduktion. All diese Entwicklungen haben nicht nur Einfluss auf die grundlegende Einkaufsstrategie, sondern auch auf Führung und Fähigkeiten von Mitarbeiter*innen in den Einkaufsteams. Genau das werden wir in diesem Panel mit Führungskräften aus verschiedenen Branchen diskutieren.



Christine Berg
Beiersdorf



Jennifer Ives
Olympus



Marc Bütow
Mediamarkt Saturn



Dr.-Ing. Thomas Schneider
ERGO Group



Gao Kwintmeyer
Ottobock

Moderation:



Yurda Burghardt
Negotiation Advisory Group

MAIN STAGE

16:30 Verleihung der Procurement Summit Speaker Awards 2022

Die besten Speaker unserer drei Bühnen sollen ausgezeichnet werden. Und Sie entscheiden, welche Speaker Sie besonders inspirierend, charismatisch und innovativ fanden. Die Abstimmung findet über unsere App statt. Der Zugang erfolgt mit Ihrem Ticket-Code.App-Download

MAIN STAGE

16:45 Networking & Drinks für alle Teilnehmer:innen

Programm Tag 2

23.06.2022 MASTERCLASSES I



MASTERCLASSES I 10:00 **VMS vs. eProcurement – Personaleinkauf integrieren und automatisieren**
(Vortrag auf Deutsch)

Wir zeigen Ihnen, wie Sie ein Vendor Management System in Ihre bestehende oder zukünftige eProcurement-Plattform integrieren können • Umsetzung einer ganzheitlichen Einkaufs-Digitalisierungsstrategie • maximal effiziente und rechtskonforme Beschaffung externer Ressourcen • SAP Ariba und unsere Punch-Out Lösung (Guided Buying) • Standard-Schnittstellen (API) und 3rd-Party-Connectors • Robotic Process Automation (RPA)



Barbara Peter
HAYS Talent Solutions



Alessandro Micciché
HAYS Talent Solutions

Moderation:



Prof. Dr. Elmar Holschbach
Fachhochschule Südwestfalen

MASTERCLASSES I 10:15 **Kaffeepause**

MASTERCLASSES I 10:30 **Wieviel Verhandlungskompetenz und -kultur braucht eine professionelle Einkaufsorganisation? Wie wird sie gemessen und wie kann die Performance optimiert werden?**
(Vortrag auf Deutsch)

Schwierigste Verhandlungen stehen aktuell auf der Tagesordnung. Von massiv steigenden Energie- und Rohstoffpreisen, Verknappung bis zu verschärften Regularien. Verhandler sind mit einer noch nie dagewesenen Komplexität konfrontiert. Das erfordert ein neues Maß an Wissen und Methodenkompetenz. Und es reicht nicht aus, einige wenige „Verhandlungstalente“ in den eigenen Reihen zu haben. Individuelle Kompetenz muss zu einer organisatorischen Fähigkeit transformiert werden. Verhandlungen sind mehr als persönliches Talent. Es hängt von der Bereitschaft einer Organisation ab, Teams zu bilden und Kompetenz weiter aufzubauen, die erfolgreiche Verhandlungsergebnisse erzielt. In dieser Masterclass erfahren Sie, wie immens wichtig eine leistungsstarke Verhandlungskultur ist, um kommerzielle Effektivität entwickeln und verbessern können.



Yurda Burghardt
Negotiation Advisory Group

Moderation:



Prof. Dr. Elmar Holschbach
Fachhochschule Südwestfalen

MASTERCLASSES I 11:00 **Mehr Strategie, mehr Wertschöpfung:**

Würth-Einkauf Reloaded

(Vortrag auf Deutsch)

Als dezentral geführte Gruppe mit mehr als 400 Einzelunternehmen hatte die Würth-Gruppe mit den üblichen Unzulänglichkeiten der indirekten Beschaffung zu kämpfen: Hohe Prozesskosten, keine gruppenweite Transparenz über Bestellmengen und Einkaufskonditionen, wenige Ansatzpunkte zur Optimierung des indirekten Einkaufs über die Gruppe hinweg. Timmy Lack, Leiter Vertrieb bei der Würth-Tochter Wucato, erläutert am konkreten Projektbeispiel, wie die Würth-Gruppe mithilfe einer digitalen Plattformlösung es geschafft hat, seine Beschaffung auf links zu drehen. Die digitale und zentrale Lösung hat die Rolle des Gruppeneinkaufs grundlegend verändert: mehr Strategie, mehr Wertschöpfung.



Timmy Lack
Wucato

Moderation:



Prof. Dr. Elmar Holschbach
Fachhochschule Südwestfalen

MASTERCLASSES I 11:30 **Warum Ihr Weiterbildungseinkauf nicht bereit für 2030 ist**

(Vortrag auf Deutsch)

Wie Sie den steigenden Bedarf an Corporate Learning im Unternehmen einheitlich und effizient mit einer E-Procurement-Lösung beschaffen und managen. Und so bis zu 80% Ihrer Prozesskosten rund um den Einkauf von Weiterbildungen einsparen. Angesichts neuer Technologien hat Deutschland mit massiven Veränderungen der Arbeitswelt zu rechnen. Digitale automatisierte Prozesse sind auf dem Vormarsch und Berufsbilder wandeln sich zu einer höheren Spezialisierung. Laut einer Studie des BME wissen über 95% der Befragten, dass Weiterbildung in Zukunft an Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit ihres Unternehmens zunimmt. Zeitgleich ist der Beschaffungsprozess von Weiterbildung bei über 47 % ineffektiv und mit manuellen Aufwänden verbunden. In unserer Masterclass zeigt Ihnen der Referent Eric Huxhagen wie:

- Sie mit einer anbieterunabhängigen Plattform den steigenden Bedarf an Weiterbildungen im Unternehmen ortsunabhängig bereitstellen und managen,
- unserer Kunden Ihre Prozesskosten rund um die Beschaffung und das Management von externer Weiterbildung bis zu 80% senken konnten und
- Sie mit einem elektronischen Punch-Out Katalog das volle Einsparpotential der Warengruppe Weiterbildung ausschöpfen.



Eric Huxhagen
Haufe

Moderation:



Prof. Dr. Elmar Holschbach
Fachhochschule Südwestfalen

MASTERCLASSES I 11:45 Globale B2B IT-Marktplätze für den zukunftsfähigen IT-Hardware-Einkauf

(Vortrag auf Deutsch)

Entdecken Sie wie Sie mit IT-Marktplätzen einen effizienten globalen IT-Hardware-Einkauf gestalten können. Erfahren Sie, wie führende Procurement Organisationen Lieferrisiken bei der IT-Hardware-Beschaffung durch maximale Markttransparenz und globalen Verfügbarkeiten auf ein absolutes Minimum reduzieren und dabei gleichzeitig die Anzahl der Kreditoren weltweit verringern.



Jeremy Robinson
Markit

Moderation:



Prof. Dr. Elmar Holschbach
Fachhochschule Südwestfalen

MASTERCLASSES I 12:00 Zukunftsfähige Einkaufsprozesse mit Autonomous Commerce

(Vortrag auf Deutsch)

CPOs aufgepasst: autonome und lernende Beschaffungsprozesse müssen keine unerreichbaren Ziele bleiben! Erhalten Sie von Michael Quack Antworten auf folgende Fragen: - Was steckt hinter Autonomous Commerce und was ist der Mehrwert für Einkäufer und Lieferanten - Wie profitiert der Einkauf von KI, Machine Learning, Smart-Matching & Co. schon heute und in naher Zukunft? - Warum ist eine umfassende Lösungs-Suite die Basis für autonome und lernende Einkaufsprozesse?



Michael Quack
JAGGAER

Moderation:



Prof. Dr. Elmar Holschbach
Fachhochschule Südwestfalen

MASTERCLASSES I 13:30 Das Lieferkettengesetz durch digitale Audits schnell und einfach umsetzen

(Vortrag auf Deutsch)

Das Lieferkettengesetz fordert von Unternehmen, Menschenrechts- und Umweltrisiken in ihrer Lieferkette zu analysieren, ein Risikomanagement zu etablieren und Gegenmaßnahmen zu entwickeln. In dieser Masterclass erfahren Sie, wie Unternehmen die gesetzlichen Anforderungen bei der Umsetzung des Lieferkettengesetzes mit geringstmöglichem bürokratischem Aufwand umsetzen können. Lernen Sie den Implementierungsprozess – von der Auditplanung bis hin zur revisionssicheren Verfolgung eingeleiteter Maßnahmen – kennen. Erfahren Sie, wie sie diesen Prozess mit einer digitalen Plattform schlank und zu 100 % revisionssicher organisieren können.



Dr. Jens-Uwe Meyer
Innolytics

Moderation:



Christian Thöne
managementconsulting | coaching

MASTERCLASSES I 13:45 Lessons learned - Procurement Tool Implementierung

(Vortrag auf Deutsch)

Wichtige Zusammenfassungen aus dem SAP Ariba-Rollout und damit gebundene Erfolgsfaktoren, die es tesa ermöglichen, einen höheren Nutzen aus dem Tool zu ziehen - darüber werden wir auf dem Procurement Summit in der Session "Lessons learned - Procurement Tool Implementierung" sprechen. tesa verfügt über 7 Jahre Erfahrung mit SAP Ariba Buying and Sourcing und seit 2021 auch mit Guided Buying, das durch ein kontinuierliches Verbesserungsprogramm umgesetzt wurde. So, freuen wir uns auf einen spannenden Austausch mit Euch.



Fabian Krüger-Herbert
tesa



Faig Guliyev
LeverX

Moderation:



Christian Thöne
managementconsulting | coaching

MASTERCLASSES I 14:00 Welche 3 Dinge sollte Ihr CEO über die Beschaffung von Dienstleistungen wissen?

(Vortrag auf Deutsch)

Da Ihr CEO letztendlich für die Maximierung des Shareholder Value verantwortlich ist, besprechen wir, wie und warum wir den Dienstleistungseinkauf als wichtigen strategischen Hebel auf den Radar bringen müssen. In dieser 30-minütigen Sitzung lernen Sie Tipps und Tricks der Branche kennen, um sicherzustellen, dass Ihr Unternehmen den Wert maximiert, den es von Drittanbietern erhält. Kann Ihr CEO die folgenden Fragen beantworten? • Was gibt Ihr Unternehmen für externe Dienstleistungen aus? • Wie minimieren Sie das Risiko bei Serviceeinsätzen? • Wie schneidet der Beschaffungsprozess Ihrer Mitbewerber im Vergleich zu Ihrem ab?



Tatiana Ohm
Randstad Sourceright



Ben Brierley
Randstad Sourceright

Moderation:



Christian Thöne
managementconsulting | coaching

MASTERCLASSES I 14:30 Klimareduziert Einkaufen mit CO2e als Verhandlungsargument

(Vortrag auf Deutsch)

Die Net Zero Klimaziele der Geschäftsführung und der Kunden kommen in der Lieferkette an. Was bedeutet dies für den Einkauf und wie kann man das Lieferanten-Portfolio einfach "Under Carbon Management" bekommen und zielgerichtet die Verursacher an den Kosten beteiligen.



Prof. Dr. Christian Heinrich
carbmee

Moderation:



Christian Thöne
managementconsulting | coaching

MASTERCLASSES I 15:00 ENDE Masterclasses I

(Vortrag auf Deutsch)

Programm Tag 2

23.06.2022 MASTERCLASSES II



MASTERCLASSES II 10:15 **Digitale Transformation im Procurement – nur eine Frage der richtigen Tools?**

(Vortrag auf Deutsch)

Warum Digitale Transformation mehr bedeutet mehr als nur die Implementierung neuer Tools. Wie kann eine erfolgreiche Umsetzung in großen Unternehmen gelingen und was sollte man dabei beachten? Welche Rolle spielen Prozesse und Unternehmensressourcen? Wie wichtig ist Change Management, um effektive Sourcing Lösungen zu etablieren und einen Mehrwert im Procurement zu erzielen? Inwieweit können Solution Provider ihre Kunden in der Umsetzung unterstützen?



Nicole Dubrow

Mars

Moderation:



Steffi Landerer

Procurement Summit

MASTERCLASSES II 10:30 **Turning Procurement Data into Business Value**

(Vortrag auf Englisch)

We will hear from Deutsche Telekom about their digital transformation in procurement. Learning how to turn procurement organization into data-driven mode and how to find valuable insights from the procurement data. Key topics to be covered: - How to achieve full visibility on global spend categories - Driving resilience in supplychain - Empowering procurement team with data



Zsolt Jonas

Deutsche Telekom



Jarkko Kerkola

Sievo

Moderation:



Steffi Landerer

Procurement Summit

MASTERCLASSES II 11:00 How to buy Consulting – Einkauf von Beratung neu gedacht
(Vortrag auf Deutsch)

"Welche neuen Möglichkeiten des Einkaufs und der Durchführung von Beratung gibt es? Wo kommen Einkaufs-Tools beim Sourcing von Professional Services an ihre Grenzen? Lassen sich Beratungsleistungen als Produkte anbieten und beschaffen? Welche Vielfalt bietet der Beratungsmarkt – und wer ist eigentlich dieser Brian? Philipp Weber, Co-Founder und Geschäftsführer von White Label Advisory, diskutiert diese und weitere Fragen und rund um die Themen Einkauf, Verkauf und Durchführung von Beratungsleistungen mit Daniel Brugger (#Fortschritt), Lena John (Circle Consulting) und Pavol Sikula (AskBrian)."



Lena John
Circle Consulting



Daniel Brugger
#FORTSCHRITT



Pavol Sikula
AskBrian

Moderation:



Philipp Weber
White Label Advisory

MASTERCLASSES II 11:30 TechGiants – Wie sollen Einkäufer mit den neuen TechGiants verhandeln am Beispiel von SAP
(Vortrag auf Deutsch)

Microsoft, Salesforce, SAP – all diese Software-Häuser haben eines gemeinsam: gilt es den nächsten Vertrag mit ihnen zu verhandeln, dann ist ganzes einkäuferisches Können gefragt. Die Tech Giganten treten selbstbewusst auf und sind darauf trainiert, die Verhandlungsmacht an sich zu ziehen. Doch der Einkauf ist nicht chancenlos – ganz im Gegenteil. Durch ein stringentes System kann jedes Unternehmen Best-Konditionen erzielen. Wir geben in der Masterclass einen kurzen Überblick, welche Hebel und welches Vorgehen zu den besten Konditionen führen – dies konkret am Beispiel von SAP.



René Schumann
Negotiation Advisory Group

Moderation:



Steffi Landerer
Procurement Summit

MASTERCLASSES II 11:45 **Single Point of Purchasing 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:



Steffi Landerer
Procurement Summit

MASTERCLASSES II 12:15 **Geschäftsreisen und Spesenmanagement – neue Perspektiven für die Einkaufsabteilung**

(Vortrag auf Deutsch)

Die Digitalisierung ist in den letzten Jahren in allen Bereichen stark vorangeschritten. Vor dem Hintergrund der Wiederaufnahme von Geschäftsreisen gewinnen die Prozessautomatisierung und -digitalisierung auch im Reise- und Spesenmanagement zunehmend an Bedeutung. Zudem sind eine einfache Bedienbarkeit und ein jederzeit erreichbarer Kundenservice für Reisende und Travel Manager:innen unerlässlich. Eine ganzheitliche digitale End-to-End-Lösung bietet die Antworten auf diese Herausforderungen. In dieser Masterclass erfahren Sie, wie Sie: - durch Automatisierung manuelle, fehleranfällige Abstimmungsprozesse überflüssig machen und Richtlinien durchsetzen können - dank Transparenz in Echtzeit volle Kostenkontrolle über Ihre Geschäftsreiseausgaben erlangen - das Reisemanagement und Spesenabrechnungen für Ihre Mitarbeitenden vereinfachen können



Ewgeni Hersonski
TripActions

Moderation:



Steffi Landerer
Procurement Summit

**MASTERCLASSES II 13:30 Jeopardy:
Professional Services Edition**
(Vortrag auf Deutsch)

Was Du schon immer über den Einkauf von Professional Services wissen wolltest – dich aber nie getraut hast, laut zu fragen. Jede Profession hat ihre Mythen. So auch der Einkauf. Von Generation zu Generation weitergegeben hält sich so mancher Irrglaube recht hartnäckig. Zeit, diesen auf den Grund zu gehen – finden Markus und Gregory. Einst im Einkauf gestartet und sozialisiert verbindet die beiden Gründer von apadua auch ihre langjährige Erfahrung in der Unternehmensberatung. Sie sprechen die Sprache des Einkaufs und kennen die Herausforderungen in der Zusammenarbeit mit Professional Services Firmen. In dieser interaktiven Session greifen die beiden Procuretech-Unternehmer einen Klassiker der TV-Geschichte auf. Provokant formulierte Statements des Professional Services Einkaufs-Einmaleins laden Euch dazu ein, in den direkten Dialog zu treten. In diesem geschützten Raum dürft und sollt ihr alle Fragen stellen, die ihr euch sonst nicht traut, laut auszusprechen. Macht euch bereit für eine Masterclass der besonderen Art.



Gregory N. Vider
apadua



Markus Sinz
apadua

Moderation:



Steffi Landerer
Procurement Summit

MASTERCLASSES II 14:00 Automatisierung von Beschaffungsprozessen mit EDI und SRM - Dos and Don'ts bei der Umsetzung
(Vortrag auf Deutsch)

Um pünktliche und vollständige Lieferungen zu garantieren, ist eine enge Verzahnung der Prozesse zwischen Kunden und Lieferanten unabdingbar - vor allem vor dem Hintergrund der aktuellen Volatilität entlang der Lieferketten. Papier- oder PDF-basierte Prozesse sind hierfür nur schlecht geeignet, da keine echte System-zu-System-Integration möglich ist. Abhilfe schaffen hier EDI oder web-basierte Prozesse, bei denen Bestellungen, Lieferscheine, Rechnungen etc. automatisch zwischen Kunden und Lieferanten ausgetauscht werden. In unserem Vortrag zeigen wir anhand von konkreten Beispielen auf, wie ein Setup auf Basis von EDI und Supplier-Relationship-Management zwischen Kunden und Lieferanten eingerichtet werden kann und welche Stolpersteine dabei vermieden werden sollten. Am Ende des Vortrags haben Sie einen Überblick über die aktuellen Dos and Don'ts im Bereich der elektronischen Beschaffung.



Christoph Ebm
Ecosio

Moderation:



Steffi Landerer
Procurement Summit

MASTERCLASSES II **14:30** **Supplier Sourcing - Understand, Identify and Mitigate Risk**
(Vortrag auf Englisch)

From strategic sourcing to your ongoing supplier relationship, our services are designed to reduce third-party risk and improve due diligence compliance – at every step.



Davina Quarterman
Achilles

Moderation:



Steffi Landerer
Procurement Summit

MASTERCLASSES II **15:00** **ENDE Masterclasses II**
(Vortrag auf Deutsch)