



e_procure 2003

Beschaffungs- und Liefermanagement –
Kostensenkung und Erfolgssteigerung
durch moderne Konzepte und Systeme

5.–7. Mai 2003, Nürnberg

Kongress- Programm

Die Top-Themen:

- Zukunftsperspektiven des B2B-eCommerce
- Lieferantenmanagement und -kooperation
- Kostensenkung durch eSourcing
- SCM und eLogistics
- Public Procurement

Veranstalter Kongress und
ideeller Träger Fachmesse

B M E

BUNDESVERBAND MATERIALWIRTSCHAFT
EINKAUF UND LOGISTIK e.V.

Veranstalter Fachmesse

NÜRNBERG MESSE

Fachmesse mit Kongress
für elektronische Beschaffung
und Lieferanten-Management
Erfahrungen • Lösungen • Trends

www.e-procure-kongress.de

Das Jahres-Event für die elektronische Beschaffung

Vom 5. bis 7. Mai 2003 öffnet die e_procure, Fachmesse mit Kongress für elektronische Beschaffung und Lieferanten-Management, in Nürnberg ihre Tore für Einkäufer aller Branchen und deren Kollegen aus IT und Logistik. Veranstalter der Fachmesse ist die NürnbergMesse. Für den Kongress zeichnet wieder der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) verantwortlich.

Der vom BME veranstaltete Kongress steht unter dem Motto „Beschaffungs- und Liefermanagement – Kostensenkung und Erfolgssteigerung durch moderne Konzepte und Systeme“. Erfahrene Anwender aus der Praxis berichten über ihre Erfahrungen bei der Einführung von IT-gestützten Prozessen und Systemen zur Kostensenkung und Ergebnisverbesserung.

Es bietet sich Ihnen ein einzigartiges hochaktuelles Programm bestehend aus:

- **Hochkarätigen Sprechern im Plenum**
- **9 parallelen Praxisforen**, in denen die neuen Anforderungen aus der Praxis für die Praxis herausgearbeitet werden
- **4 Intensiv-Workshops** zu Detailfragen der Umsetzung
- **3 spezielle Branchenforen** (Automotive, Prozessindustrie, öffentlicher Bereich)
- Die **Verleihung des BME-Hochschulförderpreises 2003** eProcurement & eLogistics

Wir erwarten, die Besucherzahl von über 500 Kongressteilnehmern des Vorjahres mit diesem umfassenden Programm deutlich zu übertreffen und wieder 160 Aussteller auf der Messe begrüßen zu können.

Nutzen Sie diese einzigartige Veranstaltung zur Information über die aktuellen Entwicklungen sowie zu Kontakten und Benchmarking mit Kollegen, Fachexperten und Dienstleistern auf der Messe.

Wir freuen uns, Sie vom 5. bis 7. Mai 2003 in Nürnberg begrüßen zu dürfen.



Ulrich Fricke
Vorsitzender BME



Dr. Holger Hildebrandt
Hauptgeschäftsführer des BME

BME

BUNDESVERBAND MATERIALWIRTSCHAFT
EINKAUF UND LOGISTIK e.V.

Kooperationspartner



VCI



Fraunhofer Institut
Arbeitswirtschaft und
Organisation

Swiss Procurement Forum
SVME

FINANCIAL TIMES
DEUTSCHLAND

Montag, 5. Mai 2003

- ab 8.30 Uhr **Einchecken zum Kongress**
- 9.30–9.45 Uhr **Eröffnung der e_procure 2003**
- 9.45–12.30 Uhr Plenum _____ **Beschaffungsmarktstrategien und eProcurement des KarstadtQuelle-Konzerns**, Prof. Dr. Helmut Merkel, Mitglied des Vorstandes, KarstadtQuelle AG
_____ **Mit IT in die Hochgeschwindigkeits-Wirtschaft**, Walter Raizner, Vorsitzender der Geschäftsführung, IBM Deutschland GmbH
_____ **Wertsteigerung durch Electronic Sourcing**, Univ.-Prof. Dr. Dr. habil. Horst Wildemann, Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Logistik, Technische Universität München
- 12.30–12.45 Uhr **Verleihung BME-Hochschulförderpreis 2003**
- 14.00–16.30 Uhr Foren 1–3 (parallel)
Forum 1 _____ **Neue Anforderungen an logistische Dienstleister – Vom Transporteur zum 4PL?**
Forum 2 _____ **Supply Chain / Network Management – was geht wirklich?**
Forum 3 _____ **Zukunftsperspektiven des B2B-eCommerce: Neue Erkenntnisse und Zukunftsperspektiven**
- 18.00 Uhr **After Business Party**

Dienstag, 6. Mai 2003

- 9.00–12.15 Uhr Foren 4–6 (parallel)
Forum 4 _____ **Supplier Relationship Management – Beschaffung ganzheitlich managen**
Forum 5 _____ **Lieferantenmanagement und -kooperationen im eBusiness**
Forum 6 _____ **B2B-Online-Handel aus Vertriebsicht – Fluch oder Segen?**
- 13.30–16.00 Uhr Foren 7–9 (parallel)
Forum 7 _____ **Kosten senken durch eSourcing**
Forum 8 _____ **Wirtschaftlichkeit der elektronischen Beschaffung von Kataloggütern**
Forum 9 _____ **PROZEUS: eBusiness in kleinen und mittleren Unternehmen – aber wie?**

Mittwoch, 7. Mai 2003

- 9.00–9.30 Uhr **Eröffnungsvortrag** **Brachliegende Kräfte nutzen – neue Impulse für unsere Wirtschaft**
Dr. Günther Beckstein, Bayerischer Staatsminister des Innern, München
- 9.45–15.45 Uhr **Branchenforen (parallel)**
Branchenforum 1 _____ **eProcurement für den öffentlichen Bereich**
Branchenforum 2 _____ **Automotive**
Branchenforum 3 _____ **Prozessindustrie**
- 9.45–15.30 Uhr **Workshops (parallel)**
Workshop 1 _____ **eProcurement für Einsteiger – Basiswissen kompakt**
Workshop 2 _____ **Enterprise Spend Management – Business Case und Lieferanten-Anbindung**
Workshop 3 _____ **Vom Lieferantenmanagement zur Kostenreduzierung im Einkauf: Mit elektronischen Katalogen die Beschaffung steuern**
Workshop 4 _____ **Effizientes Lieferantenmanagement – Einkaufsportale als Werkzeug des strategischen Einkaufs**

Plenum



9.30–9.45 Uhr
Eröffnung der e_procure 2003

- **Ulrich Fricke**, Vorsitzender des BME, Frankfurt/M.



- **Bernd A. Diederichs**, Geschäftsführer, NürnbergMesse GmbH, Nürnberg



- Moderation:
Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky, Lehrstuhl für BWL und Industriebetriebslehre, Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg, BME Vorstand

9.45–10.30 Uhr
Beschaffungsmarktstrategien und eProcurement des KarstadtQuelle-Konzerns



- Organisation der KarstadtQuelle-Beschaffungs- und Versorgungskette
- Rolle von eProcurement (Handelsware/Nichthandelsware)
- Change Management

Prof. Dr. Helmut Merkel, Mitglied des Vorstandes, KarstadtQuelle AG, Essen

10.30–11.00 Uhr
Kaffeepause, Besuch der Messe



11.00–11.45 Uhr
Mit IT in die Hochgeschwindigkeits-Wirtschaft

- Herausforderungen einer vernetzten Wirtschaft
- Vom eBusiness zum eBusiness on demand
- Die e-Transformation am Beispiel der IBM
- Technologietrends der Zukunft und Auswirkungen auf Einkauf und Logistik

Walter Raizner, Vorsitzender der Geschäftsführung, IBM Deutschland GmbH, Stuttgart

11.45–12.30 Uhr
Wertsteigerung durch Electronic Sourcing

- Bedeutung des Einkaufs für den Unternehmenswert
- Entwicklung und Stellhebel des Electronic Sourcing
- Electronic Sourcing als Enabler für neue Geschäftsprozesse

Univ.-Prof. Dr. Dr. habil. Horst Wildemann, Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Logistik, Technische Universität München

12.30–12.45 Uhr
Verleihung des BME-Hochschulförderpreises 2003

12.45–14.00 Uhr
Mittagspause, Besuch der Messe

**Noch nicht Mitglied im BME?
 Nutzen Sie noch heute die Chance einer**

Probemitgliedschaft

**Im Rahmen der Kongressgebühr können Sie
 als Nichtmitglied die Vorteile des BME bis Dezember 2003 testen.
 Beantragen Sie gleich die Probemitgliedschaft mit dem Anmeldeformular.**

Forum 1



Neue Anforderungen an logistische Dienstleister – Vom Transporteur zum 4PL?

Moderation: **Prof. Dr. Wolfgang Stölze**, Lehrstuhl für BWL mit Schwerpunkt Logistik und Verkehrsbetriebslehre, Gerhard-Mercator-Universität Duisburg

14.00–14.35 Uhr

Der Logistikdienstleister als Integrationsfigur in der Beschaffungskette

- Wie hat sich das Umfeld der Logistikdienstleister in den letzten Jahren verändert?
- Was davon geht auf die zunehmende Nutzung der „Neuen Medien“ zurück?
- Welche Chancen bieten 4PL-Szenarien für Verlagerer und ihre Partner?



Heinrich Heimbrock, Leiter der Abteilung Warehouse Management/ Value Added Services, Schenker AG, Essen

14.35–15.10 Uhr

Der 4PL – (k)eine Innovation für Einzelhandelsunternehmen!?

- Die Logistik als Kernkompetenz von Einzelhandelsunternehmen – ein Widerspruch zum 4PL-Ansatz?
- Aufbau europäischer Logistikstrukturen durch enge Kooperation mit logistischen Dienstleistern
- Anforderungen an logistische Dienstleister in zukünftigen Logistikstrukturen von Einzelhandelsunternehmen



Dr. Michael Krings, Zentralbereichsleiter Logistik & Organisation, Parfümerie Douglas GmbH, Hagen

15.10–15.40 Uhr

Kaffeepause, Besuch der Messe

15.40–16.15

Make-or-Buy – Entscheidungen am Beispiel logistischer Dienstleistungen in der chemischen Industrie (BASF AG)

- BASF AG–Logistik als Logistikdienstleister der BASF–Business Units
- Logistische Kompetenz: Make-or-Buy – Entscheidung / permanente Überprüfung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit
- Beispiele für Make-or-Buy bei Distribution, Umschlag, Bahn, Lager, Abfüllung



Volker Schlohmann, Director Service Center Port and Filling, BASF AG, Ludwigshafen

Forum 2



Supply Chain / Network Management – was geht wirklich?

Moderation: **Dr. rer. pol. Volker Nissen**, Direktor Supply Chain Management, DHC Business Solutions GmbH, Saarbrücken

14.00–14.35 Uhr

eProcurement@Grohe als erster Schritt in ein Supply Chain Management

- Ausgangssituation und Anforderungen bei Grohe
- Vorgehensweise bei der Einführung des SAP Enterprise Buyers
- Erfahrungen, Lessons Learned und Ausblick



Burkhard Fuhrmann, Projektleiter eProcurement@Grohe, Friedrich Grohe AG & Co. KG, Menden

Matthias Bothe, Geschäftsführer, DHC Business Solutions GmbH, Saarbrücken

14.35–15.10 Uhr

Nutzung eines optimierten Planungsnetzwerks zur Verbesserung der Delivery Performance

- Darstellung der Ausgangslage
- Planungsregeln und Planungsrestriktionen
- ERP-System als Datenbasis
- Optimierungskriterien, Nutzenbetrachtung



Dieter Högner, SCM inhouse consultant, Hydro aluminium Deutschland GmbH, Köln

15.10–15.40 Uhr

Kaffeepause, Besuch der Messe

15.40–16.15 Uhr

Supply Web Europe – Von der Vision zur Realität?

Ein Praxisbericht zur Implementierung des Supply Web Konzepts der Sachs Handel GmbH

- Konzeptvorstellung des virtuellen Lagers und Ziele
- Eingesetzte Tools und deren Funktionen
- Aktueller Stand der Umsetzung und weitere Perspektiven



Frank Löbli, Logistikleiter, Sachs Handel GmbH, Schweinfurt

Forum 3



Zukunftsperspektiven des B2B-eCommerce: Neue Erkenntnisse und Zukunftsperspektiven

(in Kooperation mit der FG 5.5 „eCommerce“ der Gesellschaft für Informatik e.V.)

Moderation: **Prof. Dr. Christof Weinhardt**, Institut für Informationswirtschaft und -management, Universität Karlsruhe

14.00–14.30 Uhr

Der zukünftige Weg zu integriertem B2B-eProcurement

- Wissensbasierte Situationsanalyse
- Kostenorientierte Simulation
- Automatisierte Adaption von Standardsoftware



Univ.-Prof. Dr. Rainer Thome, Lehrstuhl für BWL und Wirtschaftsinformatik, Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg

14.30–15.00 Uhr

Adaptive Logistik

- Was versteht man unter adaptiver Logistik?
- Wie funktioniert adaptive Logistik?
- Wettbewerbsvorteile durch adaptive Logistik und Beispiele



Kurt Kammerer, Vorstand, living systems AG, Donaueschingen

15.00–15.30 Uhr

Kaffeepause, Besuch der Messe

15.30–16.00 Uhr

Market Engineering: Wegweiser zur erfolgreichen B2B-Plattform

- Market Engineering: Eine interdisziplinäre Herausforderung
- Vorgehensmodell: Mechanismen und Methoden
- Qualität elektronischer Märkte: Theorie und Praxis



Prof. Dr. Christof Weinhardt

16.00–16.30 Uhr

Controlling von Liefernetzen – ein Überblick

- Supply Chain Controlling, Weiterentwicklung des Logistik-Controlling
- Methoden und Instrumente
- Von der Diagnose zur Therapie



Prof. Dr. h. c. mult. Peter Mertens, Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre, Universität Erlangen-Nürnberg

Andrew J. Zeller, wissenschaftlicher Mitarbeiter, FORWIN (Bayerischer Forschungsverbund Wirtschaftsinformatik), Nürnberg

18.00 Uhr After-Business-Party

BME Hochschulförderpreis 2003

eProcurement, eLogistics:
Innovative Strategien
für die Zukunft

Durch eine Kombination aus innovativen, auf dem Internet basierenden Systemen zur Unterstützung von Beschaffungsprozessen und einer neuen strategischen Betonung der Einkaufsfunktion haben sich eProcurement und eLogistics zum wohl interessantesten Bereich des heutigen elektronischen Handels entwickelt. Beide Strategien werden in Zukunft wesentliche Faktoren für den Erfolg von Unternehmen sein.

Studentinnen und Studenten erwerben heute an den Universitäten und Hochschulen das Wissen, mit dem sie morgen – auf der Basis solcher zukunftsweisenden Strategien – den Erfolg von Unternehmen lenken werden.

Der BME prämiert daher Nachwuchsarbeiten aus den Bereichen eProcurement und eLogistics, mit deren Hilfe der unternehmerische Nutzen dieser Strategien in der Praxis maximiert werden kann.

Einsendeschluss ist der 15. März 2003

Die Preisverleihung findet am Montag, 5. Mai 2003, um 12.30 Uhr statt.

Die Jury

wurde vom Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. berufen. Ihr gehören an:

- Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky, Bayerische Julius-Maximilians-Universität Würzburg
- Dr. Holger Hildebrandt, Hauptgeschäftsführer des BME
- Prof. Dr. Lutz Kaufmann, WHU, Vallendar
- Prof. Dr. Folker Roland, Hochschule Harz, Wernigerode
- Prof. Dr. Wolfgang Stölzle, Gerhard-Mercator-Universität Duisburg

BME

BUNDESVERBAND MATERIALWIRTSCHAFT
EINKAUF UND LOGISTIK e.V.

Forum 4



SRM – Beschaffung ganzheitlich managen

Moderation: Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky

9.00–9.30 Uhr

Vom Desktop Purchasing zum Beschaffungsportal – SRM im Mittelstand

- Katalogeinkauf und Auktionen sind nur erste Schritte
- Beschaffungsportal für Bedarfsträger, Einkäufer und Lieferanten
- Vereinheitlichte Transaktionen für Katalogeinkäufe, Auktionen und SAP R/3



Dr. Lars Kleeberg, Gruppenleiter Einkauf/Materialwirtschaft, K+S AG, Kassel

9.30–10.15 Uhr

Einsatz von eProcurement bei der Novartis Pharma AG – Erfahrungsbericht

Mario Grossenbacher, Head European eProcurement, Novartis Pharma AG, Basel

Adrian Grenz, Account Manager, Ariba Switzerland GmbH, Zürich

10.15–10.45 Uhr

Kaffeepause, Besuch der Messe

10.45–11.30 Uhr

Von mySAP E-Procurement zu mySAP SRM

- Knowledge Management: Wissen teilen, Erfolge gemeinsam erarbeiten
- Die Schatzkammer: Einkaufscontrolling und Lieferantenbewertung
- Einkaufsmanagement: SRM als Turbo



Sven T. Marlinghaus, Projektleitung Bertelsmann Einkaufsportale „BeBuyer“, Hagen

Antonio Cavaliere, Sales Executive mySAP SRM, SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf

11.30–12.15 Uhr

Expense Segmentation – Transparenz als Basis eines World Class Purchasing

- Strategische Ausrichtung des Corporate Purchasing
- Expense Segmentation als Motor des Cost Containment der Bank: Strategic Sourcing, Ausgabentransparenz, Monitoring & Tracking
- Erfahrungen aus der Implementierung eines Vendor Cube

Dr. Peter-Oliver Wagner, Global Head of MIS, Deutsche Bank AG, Frankfurt/M.

Olaf von Platen, Leiter GB Supply Management Solutions, Dun & Bradstreet (D&B)

12.15–13.30 Uhr

Mittagspause, Besuch der Messe

Forum 5



Lieferantenmanagement und -kooperationen im eBusiness

Moderation: Hans-Joachim Lumbe, Vice President Procurement Development, Siemens AG, München, BME Vorstand

9.00–9.45 Uhr

Lieferantenportale – Verbesserung der strategischen Beschaffung?

- Was ist ein Lieferantenportal? Definition und Aufgabenfelder
- Wie können Lieferantenportale die strategische Beschaffung unterstützen? Vorteile von Lieferantenportalen
- Darstellung eines Einführungsprojekts und Vorstellung eines Lieferantenportals aus der Praxis



Vera Bökenbrink, Wissenschaftliche Mitarbeiterin, Forschungsinstitut für Rationalisierung, Aachen

9.45–10.30 Uhr

Neue Wege der Geschäftspartner-Kollaboration – Prozessintegration mit RosettaNet

- RosettaNet – Warum ein neuer Standard?
- Praxisimplementierungen – Wo steht Europa?
- Die Vision der Siemens AG



Axel Schulte, Director Business Processes Inside-Out, Siemens AG, München

10.30–11.15 Uhr

Kaffeepause, Besuch der Messe

11.15–12.00 Uhr

Kostenreduktion für Abnehmer und Lieferant durch

„Vendor Committed Inventory“

- „Vendor Commitment“ vs. „Vendor Managed“ inventory
- Inventory Turnover
- Procurement Scorecard: Win / Win - Betrachtung



Horst W. Garbrecht, Leiter GB Supply-Chain-Management, Atlas Copco Electric Tools GmbH, Winnenden

12.00–13.30 Uhr

Mittagspause, Besuch der Messe

Forum 6



B2B-Online-Handel aus Vertriebs- sicht – Fluch oder Segen?

Moderation: **Peter Hanser**, Ressortleiter Marketing Business, Redaktion „absatzwirtschaft“, Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH, Düsseldorf

9.00–9.45 Uhr

eReadiness deutscher Lieferanten – Erste Ergebnisse einer empirischen Erhebung

- Relevante Dimensionen zur Operationalisierung der eReadiness
- Identifikation verschiedener Beschaffungssituationen und Portfolios als Erklärung für unterschiedliche Ausprägungen des Faktors eReadiness
- Empirische Befunde und Schlussfolgerungen



Prof. Dr. Dr. h. c. Ulli Arnold, Universitätsprofessor, Universität Stuttgart

9.45–10.30 Uhr

eSupply Chains und eAuctions aus der Sicht eines Zulieferunternehmens

- Bedeutung des Online Handels für unser Unternehmen
- Bisherige Supply Chain-Projekte und Vorteile der eSupply Chain
- Geschäftsregeln und Preisstrategien für eAuctions: Forderungen an B2B-Marktplatzanbieter



Philipp Schack von Wittenau, Geschäftsführender Gesellschafter, Karl Höll GmbH & Co. KG, Langenfeld

10.30–11.15 Uhr

Kaffeepause, Besuch der Messe

11.15–12.00 Uhr

BÄR: Vom Kataloghändler zum Informationspartner – Der Vertrieb als Partner elektronischer Dienstleister

- Entwicklung des Handels im eProcurement
- Neue Marktchancen durch eReadiness für das Handelshaus BÄR
- Interne Teilleistungen werden zu externen Dienstleistungen



Georg Bleyer, Geschäftsführer, Udo Bär GmbH & Co. KG, Duisburg

12.00–13.30 Uhr

Mittagspause, Besuch der Messe

Forum 7



Kosten senken durch eSourcing

Moderation: **Dr. Robert Fieten**, Leiter Management-Forschungs-Team, Köln, BME Vorstand

13.30–14.05 Uhr

Nutzen elektronische Marktplätze dem Einkauf?

- B2B-Marktplätze in Deutschland – Wo stehen wir?
- Warum werden B2B-Marktplätze von vielen nicht genutzt?
- Wie werden sich B2B-Marktplätze weiterentwickeln?



Karsten Kinzig, Associate, Booz Allen Hamilton, Düsseldorf

14.05–14.40 Uhr

Vom Brick to Click – Erfahrungsbericht

Robert Gatz, Director Marketing emea, Commerce One Deutschland GmbH, München



Zusammen mit Referenzkunden

14.40–15.10 Uhr

Kaffeepause, Besuch der Messe

15.10–15.45 Uhr

Auktionen – nicht „ob“, sondern „wie“!

- Einkaufserfolg ist nicht eine Frage von eTools, sondern der Methode
- Methode „Auktion“: Maximaler Wettbewerb zu fairen Bedingungen
- Auktionsmanagement als Kernkompetenz der Einkaufsorganisation – Kapitulation oder Chance?



Ulrich Schott-Wüllenweber, Head of Strategic Sourcing Corporate and Partner Projects, Deutsche Lufthansa AG, Frankfurt /M.

Forum 8



Wirtschaftlichkeit der elektronischen Beschaffung von Kataloggütern

Moderation: **Thomas Renner**, Leiter Competence Center Electronic Business, Fraunhofer IAO, Stuttgart

13.30–14.00 Uhr

Anwendererfahrungen bei der Katalogbeschaffung über einen elektronischen Marktplatz

- C-Artikel als administrative Herausforderung
- Prozessoptimierung durch Marktplätze: Akzeptanz bei Lieferanten und Kunden
- Kosten und Nutzen aus Einkaufssicht



Wolfgang Drachenberg, Leiter Operativer Einkauf, Acordis Industrial Fibers GmbH, Obernburg

14.00–14.30 Uhr

Elektronische Beschaffung bei Kataloggütern: Modeerscheinung oder echter Nutzen?

- Vorgehensmodell: für eine fundierte Entscheidung?
- Kosten-/Nutzenanalyse
- Was sind die Ergebnisse?



Norbert Winkler, Director eBusiness, INA-Schaeffler KG, Herzogenaurach

14.30–15.00 Uhr

Kaffeepause, Besuch der Messe

15.00–15.30 Uhr

Der „European Content Club“ – Optimierung der Wirtschaftlichkeit katalogbasierter Beschaffung

- Ziele und Status des „ECC“
- Wirtschaftlichkeit im Katalogerstellungprozess
- Optimierungspotenziale durch neue Technologien und Standardisierung



Gerold Carl, Leiter ePurchasing, Deutsche Lufthansa AG, Frankfurt/M.

15.30–16.00 Uhr

Integriertes Katalog- und Auftragsmanagement: Mehr Prozessqualität und Wirtschaftlichkeit

- Defizite von eProcurement-Lösungen
- Ansätze zur Verbesserung
- Bewertung von Konzepten und Maßnahmen



Prof. Dr.-Ing. Frank-Dieter Dorloff, Lehrstuhl für Beschaffung, Logistik und Informationsmanagement, Universität GHS Essen

Forum 9

13.30–16.00 Uhr

eBusiness in kleinen und mittleren Unternehmen – aber wie?

PROZEUS - Förderung der eBusiness-Kompetenz durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

Inhalt/Zielsetzung:

Ziel der Veranstaltung ist es, den Teilnehmern aus der mittelständischen Wirtschaft Notwendigkeit und Nutzen von eBusiness-Anwendungen zu vermitteln. Dazu wird neben der Darstellung der aktuellen, allgemeinen Entwicklungen insbesondere Bezug auf praktische Umsetzungsbeispiele genommen, die im Rahmen des Projekts PROZEUS bisher erreicht werden konnten. PROZEUS steht für die Förderung der eBusiness-Kompetenz von KMU zur Teilnahme an globalen Beschaffungs- und Absatzmärkten durch integrierte Prozesse und Standards. Im Rahmen des Projektes konnten bereits jetzt die tatsächlichen Bedarfe von KMU hinsichtlich umzusetzender eBusiness-Anwendungen ermittelt werden. Interessierte Unternehmen erfahren nicht nur, wie gesetzte Ziele erreicht werden können, sondern erhalten konkrete Informationen über den zu erwartenden Umsetzungsaufwand sowie darauf abgestimmte, bereits existierende Unterstützungsangebote.

Praxisreferenten: Teilnehmer aus den PROZEUS-Pilotunternehmen



Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit

Eröffnungsvortrag im Plenum

9.00–9.15 Uhr

Eröffnung durch **Dr. Holger Hildebrandt**, Hauptgeschäftsführer BME, Frankfurt/M.



9.15–9.45 Uhr

Brachliegende Kräfte nutzen – neue Impulse für unsere Wirtschaft

- Motor für Wachstum und Arbeitsplätze
- Arbeitsmarkt: Hemmnisse abbauen, Chancen fördern
- Standortfaktor Innere Sicherheit
- Weniger Bürokratie: Moderne Verwaltung in Zeiten von eGovernment

Dr. Günther Beckstein, Bayerischer Staatsminister des Innern, München

Branchenforum 1



eProcurement für den öffentlichen Bereich

Moderation
Martina Jungclaus, Ass. Jur., BME,
Frankfurt/M.



11.30–12.15 Uhr Elektronische Beschaffung – Vorteile für die Bieter

- Einsatz der eVergabe-Plattform im Bundesamt für Wehrtechnik und Beschaffung des BMVg

Alexander E. Schmid, Manager,
Bearing Point GmbH, Berlin

zusammen mit Referenzkunden des BMVg



10.00–10.30 Uhr Neuere Entwicklungen im Vergaberecht

- Legislativpaket der EU
- Umsetzung in das deutsche Recht
- Modernisierungsinitiativen der Bundesregierung

Dr. Fridhelm Marx, Leiter der Unterabteilung Wettbewerbs- und Preispolitik, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Berlin

10.30–11.00
Kaffeepause, Besuch der Messe



11.00–11.30 Uhr Vergabemodul + eVergabe + Virtueller Marktplatz = Öffentlicher Einkauf Online

- Warum? Die Ziele
- Was? Die Zusammenhänge
- Wann? Der Stand der Dinge

Roderich Egeler, Direktor, Beschaffungsamt des Bundesministeriums des Innern, Bonn



12.15–13.30 Uhr Mittagspause, Besuch der Messe

13.30–14.15 Uhr Erfahrungen mit der eVergabe und Beschaffung für die KID Magdeburg GmbH

- Ausgangssituation
- Erste Erfahrungen in Pilotprojekten
- Ausblick

Frank Oeding, Projektleiter eVergabe, KID Magdeburg GmbH, Magdeburg

Heinz Weiler, Vorstand, Healy Hudson AG, München



14.15–15.00 Uhr Elektronisches Einkaufsmanagement in Bremen – Auf dem Weg zum effizienten eProcurement

Dr. Martin Hagen, Ref. 36 – Neue Medien und eGovernment, Senator für Finanzen, Freie Hansestadt Bremen

Winfried Hesel, Vorstand,
Administration Intelligence AG, Würzburg

Partner:



Deutscher Städte-
und Gemeindebund

Branchenforum 2**Automotive**

Moderation
Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky

9.45–10.00 Uhr
Eröffnung durch den Moderator

10.00–10.45 Uhr
Vortragstitel stand zum Zeitpunkt der Drucklegung noch nicht fest

Tilman M. Knapp, Senior Manager Global Procurement & Supply/OSB, DaimlerChrysler, Stuttgart

10.45–11.15
Kaffeepause, Besuch der Messe

11.15–12.00 Uhr
Connecting the automotive industry

- Connecting the global automotive industry to improve performance
- Driving industry standards to support common business processes
- Using strategic sourcing to reduce costs and improve margins

Lars Orlík, Managing Director & Vice President Sales, Covisint Europe B.V., Niederlande



12.00–12.45 Uhr
SupplyOn – die Plattform „von Zulieferern für Zulieferer“

- SupplyOn stellt sich vor
- Produkte und Dienstleistungen von SupplyOn
- Weitere Entwicklung und Ausblick

Markus Quicken, Vorstand Vertrieb & Marketing, SupplyOn AG, Hallbergmoos



12.45–14.00 Uhr
Mittagspause, Besuch der Messe

14.00–14.45 Uhr
Lieferantenmanagement auf Basis der B2B-Plattform von Volkswagen

- Vom einkaufsorientierten Marktplatz zur partnerschaftlichen Lieferantenplattform
- Integration von Lieferanten bei der Weiterentwicklung
- Transparente Lieferantenbeziehungen in der Lieferantendatenbank

Meike Hansen, Leitung eSourcing, Volkswagen AG, Wolfsburg

14.45–15.30 Uhr
Der Katalog-Bestellprozess bei Volkswagen

- Die VW Lieferantenplattform
- Grundsätze
- Der Prozess und die Tools

Frank Burnautzki, Projektleiter, Volkswagen AG, Wolfsburg

**Branchenforum 3****Prozessindustrie**

Moderation
Dr. Robert Fieten

9.45–10.30 Uhr
Elektronischer Datenaustausch: Voraussetzung für die zukünftige Zusammenarbeit

- Von der internen Optimierung der Prozesse zur unternehmensübergreifenden Optimierung

Marcus Simon, Leiter technischer Einkauf, Bitburger Brauerei Th. Simon GmbH, Bitburg



10.30–11.15 Uhr
Die Rolle des Lieferanten im Zeitalter des eCommerce

- Potenziale des eCommerce für Lieferanten

Referent: N.N.

11.15–12.00 Uhr
Vorteile der Vollintegration für Lieferanten

- Die Vollintegration als Kundenbindungsinstrument

Monika Clemens, Manager eCommerce, Krohne Messtechnik GmbH & Co. KG, Duisburg

12.00–13.30 Uhr
Mittagspause, Besuch der Messe

13.30–14.15 Uhr
Parallele Round Table Discussions

- Anforderungen an Marktplätze für die Bestellabwicklung von komplexen Gütern
- Schnittstellenthematik Lieferant-Einkäufer-Endanwender
- Erhöhung der Katalognutzung
- Vereinfachung der Bestellprozesse im C-Güter-Bereich

Für folgende Sortimente:

1. PLT, Maschinen und Anlagen, Dienstleistungen
2. Halbzeuge, Befestigungen, Rohrleitungen
3. Arbeitssicherheit, Labortechnik
4. Werkzeuge, Elektrotechnik, Kommunikationstechnik

14.15–15.00 Uhr
Auswertung der Ergebnisse der Round Table Discussions

15.00–15.45 Uhr
Erfolgsfaktoren für Nutzerakzeptanz

- Kategoriensuche, Attribute und andere Faktoren
- Einsatz von Konfiguratoren sinnvoll gestalten

Astrid Borgmann, Head of Corporate Purchasing and eProcurement, Schering AG, Berlin



Guido Brenkmann, Koordination eProcurement, Schering AG, Berlin

9.00 Uhr

Eröffnung im Plenum

Workshop 1

ab 9.45 Uhr

**eProcurement für Einsteiger –
Basiswissen kompakt****Themen**

- Einsatzfelder von eProcurement – Überblick
- Strategische eProcurement Anwendungen – Elektronische Ausschreibungen und Auktionen
- Desktop Purchasing – Neugestaltung der C-Güter-Beschaffung
- Katalogmanagement – Einbindung in Desktop Purchasing Systeme
- eProcurement-Strategien – Faktoren für die erfolgreiche Umsetzung
- Einstieg ins eProcurement – Welche Schritte sind erforderlich?

Zielsetzung

- Vermittlung von eProcurement-Basiswissen
- Betrachtung ausgewählter Anwendungsgebiete und Lösungen
- Identifikation der Faktoren für den erfolgreichen Einstieg ins eProcurement

Der Workshop wendet sich an: Entscheidungsträger und Mitarbeiter aus den Abteilungen Einkauf, Materialwirtschaft, IT und Organisation sowie Projektleiter, Projektmitarbeiter und Verantwortliche für eProcurement

**Referenten**

Thomas Trautenmüller,
Geschäftsführer BMEnet GmbH, Frankfurt/M.

Referenten der BMEnet Partner

Workshop 2

ab 9.45 Uhr

**Enterprise Spend Management –
Business Case und
Lieferanten-Anbindung****Themen**

- Was ist Enterprise Spend Management?
- Wie berechne ich einen Business Case für das Enterprise Spend Management?
- Wie können Lieferanten eingebunden werden?
- Was ist Content Management und welche Prozesse sind notwendig?

Zielsetzung

- Kennenlernen der Konzepte des Enterprise Spend Management
- Erkennen der Einsparungspotenziale beim eProcurement und eSourcing
- Kennenlernen der verschiedenen Möglichkeiten der Anbindung von Lieferanten
- Diskussion zur Organisation beim Content Management
- Verständnis entwickeln für die Herausforderungen beim Content Management

Referent

Dr. Ralph Dolmetsch,
Consulting Manager Central Europe,
Ariba Switzerland GmbH, Zürich

Zeitplan der Workshops 1–4

10.30–11.00 Uhr

12.30–14.00 Uhr

15.30 Uhr

Kaffeepause, Besuch der Messe

Mittagspause, Besuch der Messe

Ende der Workshops

9.00 Uhr

Eröffnung im Plenum

Workshop 3

ab 9.45 Uhr

Vom Lieferantenmanagement zur Kostenreduzierung im Einkauf: Mit elektronischen Katalogen die Beschaffung steuern**Themen**

- Maverick Buying verhindern – Bedarfe bündeln – Kosten senken
- Elektronische Beschaffung im SAP/Enterprise-Umfeld
- Elektronische Beschaffung in Cross(X)-Company-Szenarien als Wertschöpfungsfaktor
- Effiziente Verarbeitung von Katalogen in Cross(X)-Company-Szenarien: Vom Lieferantenkatalog zum Multi-Supplier- / Buyside-Katalog

Zielsetzung

Die Teilnehmer lernen verschiedene Verfahren kennen, um die Beschaffungsströme im Unternehmen mitarbeiterfreundlich zu steuern. Am Beispiel der „Poet X-Solutions“ erarbeiten die Teilnehmer die Grundzüge eines katalogorientierten Bestellwesens im Rahmen einer umfassenden, modernen Beschaffungsstrategie: Wie bindet ein Unternehmen die leistungsfähigsten Zulieferunternehmen und Lieferanten in die elektronische Beschaffungsplattform ein? Wie können Einkaufsrichtlinien unternehmens- und konzernweit umgesetzt werden? Welche Anforderungen muss eine Kataloglösung erfüllen? Welche Services bieten Marktplatzbetreiber und ASPs?

Anhand eines beispielhaften Szenarios werden die Teilnehmer ein Konzept für den elektronischen Einkauf entwickeln und in den Stufen Strategie, Prozess, Betrieb exemplarisch umsetzen. Der Detaillierungsgrad richtet sich nach den Interessen der Teilnehmer. Im Workshop können die Teilnehmer auf Katalogmanagement- wie auch eProcurement-Software zugreifen und „life“ experimentieren.

Der Workshop wendet sich an Einkaufsleiter und Projektleiter, die eProcurement-Lösungen einsetzen und deren Potenzial voll ausschöpfen wollen.

Referenten

Michael Bier, Director SAP Catalog Center, Poet Software GmbH, Hamburg

Co-Referent:

Tim Kollmeier, mySAP SRM Beratung, intelligence AG, Bielefeld

**Workshop 4**

ab 9.45 Uhr

Effizientes Lieferantenmanagement – Einkaufsportale als Werkzeug des strategischen Einkaufs**Themen**

- Einkaufscontrolling – Die Suche nach „big ticket items“ und „low hanging fruits“
- Beschaffungsmarketing – Der Weg zu geeigneten Beschaffungsmärkten und Lieferanten
- Lieferantenauswahl – Vergabeentscheidungen qualifiziert treffen
- Lieferantenbewertung – Adaptive Modelle für eine crossfunktionale Bewertung
- Projekt-/IT-Strategie – Fallstricke und Erfolgsgaranten

Zielsetzung

- Welche Anforderungen hat mein Unternehmen an ein Einkaufsportal?
- Welche Konzepte und Strategien gibt es für den Aufbau eines Einkaufsportals?
- Wie kann ich die Lieferantensuche und -auswahl optimal gestalten?
- Welche Technologie- und Integrationsanforderungen in bestehende IT-Strukturen hat mein Unternehmen?
- Wie kann ich meinen Lieferanten in einen Sourcing-Prozess integrieren?

Referenten

Antonio Cavalieri, Sales Executive mySAP Supplier Relationship Management, SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf



Denkena Stanislava, PreSales mySAP Supplier Relationship Management, SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf



Axel Mattern, Director SAP Services/Projektleitung Bertelsmann Einkaufsportal, arvato systems GmbH, Gütersloh



Sven T. Marlinghaus, Projektleitung Bertelsmann Einkaufsportal „BeBuyer“, Hagen



Unsere Partner der e_procure 2003

Administration Intelligence AG

Winterhäuser Straße 106 a
D-97084 Würzburg
Tel.: +49(0)931-8806170
www.ai-ag.de

Administration
Intelligence AG

Die Administration Intelligence AG – AI AG – ist ein führender Anbieter von elektronischen Vergabe-Lösungen zur rechtskonformen Abwicklung von öffentlichen Ausschreibungen über das Internet.

Das Würzburger Unternehmen ermöglicht mit seinen Software-Lösungen die digitale Vergabe frei von Medienbrüchen und unter Beachtung aller Rechtsvorschriften sicher über das Internet abzubilden. Die AI AG ist darauf spezialisiert, nationale und internationale Kunden aus dem öffentlichen Sektor zur rechtssicheren elektronischen Vergabe zu beraten und bei der Einführung der eTendering-Lösungen und deren Integration in die bestehende IT-Infrastruktur zu unterstützen.

ARIBA Deutschland GmbH

Leopoldstraße 236
D-80807 München
Tel.: +49(0)89-35874340
www.ariba.com



Ariba Inc. ist der führende Anbieter von Spend Management-Lösungen für Unternehmen (ESM – Enterprise Spend Management). Die Ariba-Lösungen sind speziell für die Anforderungen der Chief Financial Officers (CFOs) und Einkaufsspezialisten konzipiert. Ariba Spend Management bietet eine zentrale Kontrollstelle, von der aus ein Unternehmen ein umfassendes Kostenmanagement einrichten, verwalten, steuern und nutzen kann – von der Analyse über das Sourcing bis zur unternehmensweiten Beschaffung.

Bearing Point GmbH

Kurfürstenstraße 207–208
D-10719 Berlin
Tel.: +49(0)30-88004-6220
www.bearingpoint.de



BearingPoint richtet Business und Systeme aufeinander aus und unterstützt Unternehmen aller Branchen in der strategischen Ausrichtung. Wir eröffnen unseren Kunden den Zugriff auf die richtigen Informationen zur richtigen Zeit und versetzen sie in die Lage, Wertschöpfung für ihr Geschäft zu erzielen. Im Ergebnis findet ein beiderseitiger Wissenstransfer statt, der den Kunden dabei unterstützt, seine Unternehmensziele umzusetzen.

cc-chemplorer Service GmbH

Brühler Str. 9
53119 Bonn
Tel: +49(0)800-1-22-2436
Fax: +49(0)228-6195-102
Email: info@cc-chemplorer.com
www.cc-chemplorer.com



cc-chemplorer ist die größte internationale B2B Online-Plattform. Gegründet wurde cc-chemplorer von BASF, Bayer, chemfidence, Degussa, Deutsche Telekom, Henkel und SAP. Das Portfolio des Marktplatzes umfasst professionelles Katalogmanagement mit derzeit über 5,3 Mio. Gütern in standardisierten Katalogen sowie Dienstleistungen im Bereich Business und strategisches Management. Derzeit wickeln 32 der 40 führenden Unternehmen der europäischen Prozessindustrie ihre Beschaffung von MRO-Gütern und Dienstleistungen über cc-chemplorer ab. Insgesamt sind etwa 330 Lieferanten an den Marktplatz angeschlossen, 1150 Lieferanten befinden sich in der Katalogbetreuung. Wöchentlich werden mehr als 15.000 Bestellungen aus Katalogen über die Plattform getätigt, hinzu kommen seit Oktober 2000 mehr 2.500 Auktionen und Ausschreibungen. Damit ist cc-chemplorer die elektronische Plattform mit den meisten Transaktionen weltweit. cc-chemplorer ist eine irische Holding mit Hauptsitz in Dublin und zwei Servicegesellschaften in Bonn.

Commerce One Deutschland GmbH

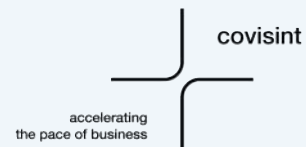
Wamsler-Straße 2
D-81829 München
Tel.: +49(0)89-4207950
www.commerceone.com
info@commerceone.de



Commerce One (Nasdaq: CMRC) ist der führende Anbieter von Internet-basierenden Lösungen für Geschäftsanwendungen. Commerce One vereint mit seinen Software-Lösungen und Services ein globales Netzwerk von Unternehmen und Internet-Marktplätzen. Mit automatisierten Geschäftsprozessen zwischen Käufern und Lieferanten, bietet Commerce One den Unternehmen die Optimierung ihrer Produktivität und die Reduktion der Beschaffungskosten.

Covisint - accelerating the pace of business

Boeing Avenue 333
NL-1119 PH Schiphol-Rijk
Tel: +31(0)206542026
www.covisint.com
devinse@covisint.com



Covisint is a global solutions provider partnering with the automotive industry. Our focus is to improve the effectiveness of mission-critical processes such as collaborative product development, procurement and supply chain management, which will enhance our customers' product quality, cost structure and time-to-market worldwide. Covisint allows the automotive industry to transact business on a global basis, through implementation and use of a secure and comprehensive online marketplace and utilizing best-of-breed technology.

Unsere Partner der e_procure 2003

DaimlerChrysler AG

P510 - OSB/SRC
D-70546 Stuttgart
Tel.: +49(0)711-1751825
www.daimlerchrysler.com
Tilman.Knapp@daimlerchrysler.com



DAIMLERCHRYSLER

DaimlerChrysler ist eines der führenden Automobil-, Transport- und Dienstleistungsunternehmen der Welt. Zu seinen Personwagen-Marken zählen Maybach, Mercedes-Benz, Chrysler, Jeep, Dodge und smart. Nutzfahrzeuge werden unter den Markennamen Mercedes-Benz, Freightliner, Sterling, Western Star, Setra, Thomas Built Buses, Orion und American LaFrance produziert. Die DaimlerChrysler Services bieten Finanz- und andere Dienstleistungen an. DaimlerChrysler besitzt heute eine globale Belegschaft, eine internationale Aktionärsbasis, eine weltweite Orientierung seiner Marken und eine globale Ausrichtung in die Zukunft. Die Strategie von DaimlerChrysler basiert auf vier Säulen: Globale Präsenz, starkes Markenportfolio, umfassendes Produktprogramm sowie Technologie- und Innovationsführerschaft.

Dun & Bradstreet (D&B)

Trakehnerstraße 7-9
D-60487 Frankfurt/Main
Tel.: +49(0)69-6609-2108
Fax: +49(0)69-6609-2236
www.dbgermany.com
hagemanns@dub.com



Decide with Confidence

D&B ist weltweit führender Anbieter von B2B-Informationen, Analysetools und bonitätsgeprüfter Adressen rund um das Kredit-, Marketing- und strategische Einkaufs-Management. Unter dem Motto „Find the money – Get the money – Keep the money coming“ können Unternehmen über D&B Analysetools in Echtzeit ihre Einkaufsprozesse optimieren und Beschaffungspreise senken. Mit den D&B Mehrwertinformationen werden ihre besten Lieferanten identifiziert und analysiert, um zusätzliche Markt- und Kundenpotenziale zu erschließen sowie Cross-Selling-Aktivitäten zu steuern.

Healy Hudson AG

Zweigstraße 10
D-80336 München
Tel.: +49(0)89-51114-0
Fax: +49(0)89-51114-522
www.healy-hudson.de
info@healy-hudson.com



Die Healy Hudson AG ist mit ihrer Public eProcurement Plattform der führende Anbieter für den bedarfsgerechten elektronischen Einkauf und die elektronische Bestellung. Die Produkte werden bei mehr als 50 Öffentlichen und Sektoren-Auftraggebern erfolgreich eingesetzt, um signifikante Einsparungen bei der Beschaffung von Waren und Dienstleistungen zu realisieren. Zur Einkaufsplattform gehören die Produkte eVergabe für den effizienten und wirtschaftlichen Einkauf sowie eBeschaffung zur signifikanten Reduzierung der Bestellprozesskosten und Bestellzeiten.

Poet Software

Kattjahren 4-8
D-22359 Hamburg
Tel.: +49(0)40-60990-0
Fax: +49(0)40-60990-113
www.poet.de
info@poet.de



Poet Software ist Anbieter von Katalog-Infrastrukturlösungen für das Supplier Relationship Management und den elektronischen Handel zwischen Unternehmen. Die Produktfamilie Poet eSupplierSolutions bietet ein komfortables Katalogmanagement für Zulieferunternehmen, Marktplatzbetreiber und Einkaufsorganisationen. Sie ermöglicht die Ersterstellung, Pflege und den Austausch von elektronischen Produktkatalogen sowie deren Hosting; darüber hinaus die Aggregation und Visualisierung von Produktdaten in Bestell- und Warenkorbsystemen. Poet Software GmbH ist Tochtergesellschaft der Poet Holdings, Inc. Die Europa-Zentrale des Unternehmens befindet sich in Hamburg.

SAP Deutschland AG & Co. KG

Neurottstraße 15 a
D-69190 Walldorf
Tel.: +49(0)800-53434-24
www.sap.de/srm
info.germany@sap.com



SAP ist der weltweit führende Anbieter von eBusiness-Lösungen. Mit mySAP.com liefert SAP eine Plattform für die elektronische Abwicklung der Geschäftsprozesse und befähigt Unternehmen aller Größenordnungen und Branchen, offene und unternehmensübergreifende Lösungen zu entwickeln. Über 15.000 Unternehmen und Organisationen in über 50 Ländern setzen SAP-Lösungen für Ihr Internet-Geschäft ein.

SupplyOn AG

Ludwigstraße 49
D-85399 Hallbergmoos
Tel.: +49(0)800-78775966
www.SupplyOn.com
info@SupplyOn.com



SupplyOn betreibt einen Internet-Marktplatz, der den Bedürfnissen der Automobilzulieferindustrie in besonderer Weise gerecht wird. Als Plattform „von Zulieferern für Zulieferer“ versteht sich SupplyOn als Ergänzung zu den proprietären Plattformen der OEMs. Der Leistungsumfang von SupplyOn umfasst integrierte Lösungen für Einkauf, Vertrieb, Logistik und Entwicklung. Anteilseigner sind die Continental AG, die Robert Bosch GmbH, die INA-Schaeffler KG, die Siemens VDO Automotive AG, die ZF Friedrichshafen AG und die SAP AG. Zahlreiche weitere Zulieferer haben sich der Initiative angeschlossen.

Volkswagen AG

VOLKSWAGEN AG

Leistung durch

BME

BUNDESVERBAND MATERIALWIRTSCHAFT
EINKAUF UND LOGISTIK e. V.

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) ist der führende Fachverband in Europa im Bereich Beschaffung und Logistik. Er vertritt rund 80 Prozent des industriellen Beschaffungsvolumens in Deutschland. Über 1.500 Firmenmitglieder und rund 4.000 persönliche Mitglieder aus der Industrie, dem Dienstleistungssektor und der öffentlichen Verwaltung nutzen das umfangreiche Service-Angebot des Verbandes.

Mitglieder des BME erhalten für Veranstaltungen und Publikationen besondere Konditionen und können darüber hinaus kostenfrei an Fachvorträgen der bundesweit 42 regionalen Gliederungen teilnehmen.

Im Internet: www.bme.de

BME

A K A D E M I E

Berufliche Weiterbildung durch die BME Akademie GmbH

- Seminare zu Themen wie z. B. Führung, Basiswissen, Einkaufspraxis, Verhandlungsführung, Einkaufsrecht, Logistik
- Lehrgänge Fachkaufmann/-frau Einkauf und Logistik
- Management-Foren für Führungskräfte
- Inhouse-Schulungen mit unternehmensspezifischen und individuellen Inhalten

Im Internet: www.bme-akademie.de

BME

NET

eCommerce Dienstleistungen durch die BMEnet GmbH

- **Zertifizierung von BMEcat Katalogen:** Qualitätssicherung von elektronischen Produktkatalogen, die im BMEcat Format erstellt sind
- **Gütesiegel eProcurement:** Schaffung von Markttransparenz und Investitionssicherheit bei der Auswahl von eProcurement Systemen
- **Beratung:** Unabhängige und kompetente Unterstützung bei eProcurement Projekten

Im Internet: www.bmenet.de

ch Kompetenz

Das Leistungsspektrum des BME im Überblick

Fach- und Marktinformationen

- BME/Reuters Einkaufsmanager-Index
- Newsletter BMEtop
- Fachzeitschrift „Beschaffung Aktuell“
- Fachzeitschrift „LOGISTIK inside“
- Fachliteratur, Checklisten, Leitfäden
- Marktuntersuchungen
- BMEcat – Katalogstandard für eCommerce
- Jobbörse, Sonderveranstaltungen
- Aktuelle Fachinformationen unter www.bme.de

Symposien und Kongresse

- BME-Symposium Einkauf und Logistik mit Ausstellung „Einkaufs-Dienstleistungen“
- e_procure – Fachmesse mit Kongress für elektronische Beschaffung und Lieferanten-Management

Branchenübergreifende Expertenkreise

- Konkrete und praxisnahe Ergebnisse zu strategisch wichtigen Themen und zu den Veränderungsprozessen in den Unternehmen

Der BME prämiert Fortschritt

- Kompetente Lösungen für Einkauf und Logistik werden jährlich mit dem BME-Innovationspreis ausgezeichnet
- Jährliche Verleihung des BME-Wissenschaftspreises
- An Studierende wird jährlich der BME-Hochschulförderpreis vergeben

Internationale Einkäuferreisen

- Unterstützung für kleine und mittlere Unternehmen bei der Erschließung neuer Märkte

42 regionale Gliederungen

- Fachinformationen und Erfahrungsaustausch vor Ort
- Regionale Lieferantentage
- Organisierte Firmenbesichtigungen

Jahresbeitrag

- Persönliche Mitgliedschaft
125,00 € Führungskraft Einkauf/ Logistik
100,00 € Mitarbeiter Einkauf/ Logistik
- Firmenmitgliedschaft 625,00 €
inclusive 3 Kontaktpersonen

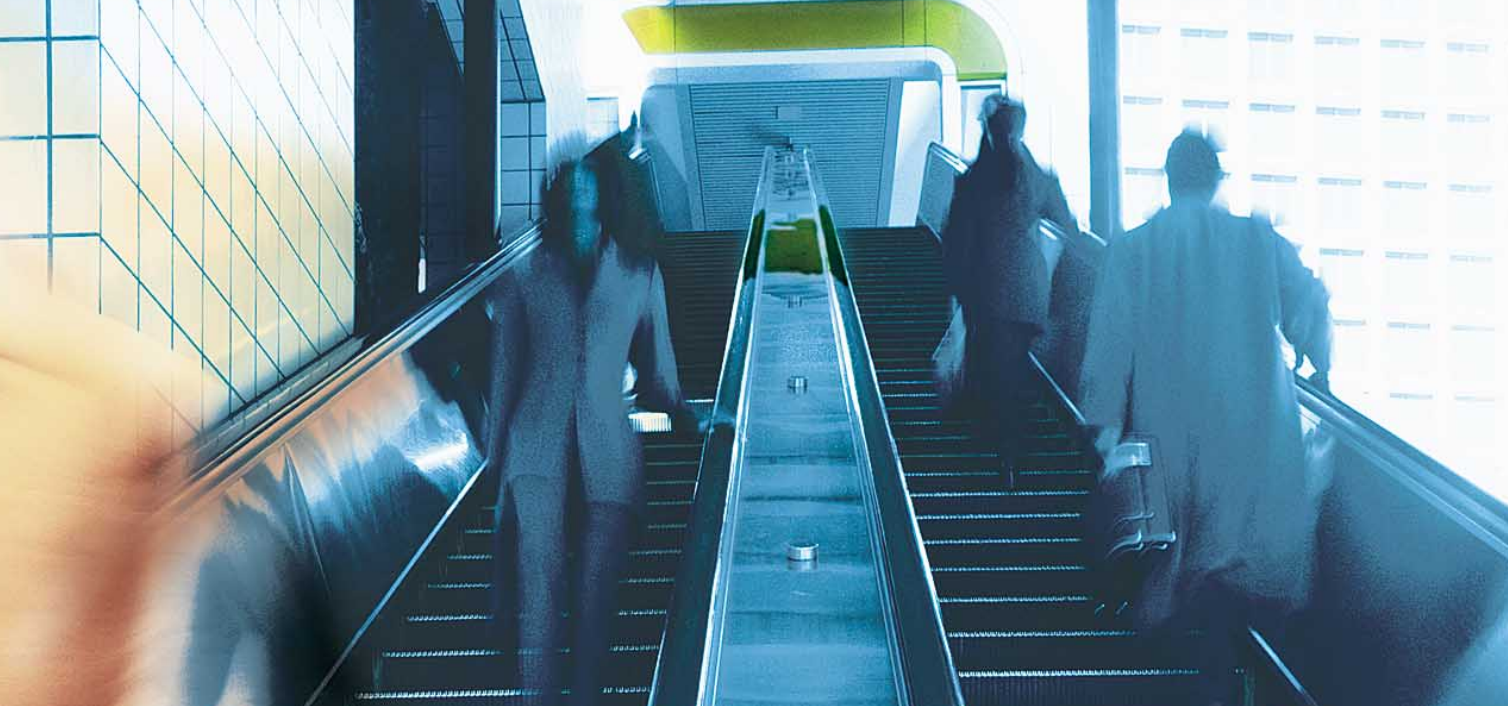
Noch nicht Mitglied im BME?

Nutzen Sie noch heute die Chance einer

Probemitgliedschaft

Im Rahmen der Kongressgebühr können Sie als Nichtmitglied die Vorteile des BME bis Dezember 2003 testen.

Beantragen Sie gleich die Probemitgliedschaft mit dem Anmeldeformular.



Nürnberg, Germany

5. – 7.5.2003



e_procure 2003

**Fachmesse mit Kongress für elektronische
Beschaffung und Lieferanten-Management**

Erfahrungen · Lösungen · Trends

Sparen Sie Ihr Geld ...

... und steigern Sie Ihre Unternehmensgewinne!

Wie? Das erfahren Sie auf der e_procure 2003.

- Branchen- und themenspezifische Lösungen für Beschaffung, Logistik und Lieferantenmanagement
- Neu: die Experience Area – Erfahrungsaustausch mit Anwendern
- Schnelle und konzentrierte Information – vom Kosten sparenden Outsourcing bis zu ganzheitlichen Einkaufs-Konzepten
- Optimierung und Vernetzung der Wertschöpfungsprozesse
- Workshops, Analysen und Vorträge auf dem Kongress

Weitere Infos und Newsletter unter: www.e-procure.de



Veranstalter Fachmesse
NürnbergMesse
Tel +49(0)9 11. 86 06 - 49 40
info@nuernbergmesse.de

**Veranstalter Kongress und
ideeller Träger Fachmesse**
Bundesverband Materialwirtschaft
Einkauf und Logistik e.V. (BME)

B M E
BUNDESVERBAND MATERIALWIRTSCHAFT
EINKAUF UND LOGISTIK e.V.

Medienfachlicher Partner
Konradin Verlag
Robert Kohlhammer GmbH

 **Konradin**

NÜRNBERG MESSE



Hotelübersicht

Zimmerkontingente zur e_procure 2003 in Nürnberg

Le Meridien Grand Hotel Nürnberg

Bahnhofstraße 1-3
90402 Nürnberg
Telefon: 0911 / 2322-0
Telefax: 0911 / 2322-444

Preise

EZ: € 150,00 zzgl. Frühstück

Arvena Hotel

Am Messezentrum
Bertholt-Brecht-Straße 2
90471 Nürnberg
Telefon: 0911 / 8123-0
Telefax: 0911 / 8123-115

Preise

EZ: € 123,00 inkl. Frühstück

Teilnahmebedingungen

Teilnahmegebühr:

Kongress und Workshop

3 Tage für 1.000,00 Euro (BME/GI-Mitglieder)
3 Tage für 1.200,00 Euro (Nichtmitglieder)

Kongress

2 Tage für 790,00 Euro (BME/GI-Mitglieder)
2 Tage für 890,00 Euro (Nichtmitglieder)

Workshop/Branchenforen

1 Tag für 430,00 Euro (BME/GI-Mitglieder)
1 Tag für 490,00 Euro (Nichtmitglieder)

Branchenforum Public Procurement

1 Tag für 80,00 Euro
(für Teilnehmer aus dem öffentlichen Bereich)

Die Teilnahmegebühr beinhaltet:

- Teilnahme am Kongress und/oder Workshop/Tag/Branchentag
- Besuch der Ausstellung
- Veranstaltungsunterlagen
- Abendveranstaltung
- Mittagessen und Getränke

Rücktritt

Bei Absage vor dem 11. 04. 2003 bitten wir um Verständnis, dass eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 100,00 € berechnet wird. Bei Absagen nach dem 11. 04. 2003 oder bei Nichterscheinen wird die volle Gebühr berechnet. Ersatzteilnehmer werden akzeptiert. Absagen sind schriftlich mitzuteilen.

Mit dem auf der Rückseite dieses Prospektes abgedruckten Anmeldeformular können Sie sich per Fax oder per Post anmelden.

Die Buchungen erfolgen in der Reihenfolge des Eingangs der Anmeldungen.

Kongress-Managerin



Telefon: 069/30838-212
E-Mail: silvia.hamann@bme.de

Silvia Hamann



Bundesverband Materialwirtschaft
Einkauf und Logistik e.V.
Bolongarostraße 82
65929 Frankfurt am Main
Fax: (069) 30838-299
www.bme.de

