

Teilnahme  
€ 169,-

# Dialogforum Vom e-Procurement zum Supplier Relationship Management

Was ist State of the Art in der IT-gestützten Beschaffung?

01.12.2009 in Köln

08.12.2009 in Frankfurt

10.12.2009 in München

Diese Unternehmen laden Sie ein:



Medienpartner:

**Dow Jones** Einkäufer im Markt



Ihre Themenschwerpunkte sind:

Teilnehmer-  
begrenzung!

- › IT-gestützte Optimierung von operativen und strategischen Beschaffungsprozessen
- › Softwarebasierte, materialgruppen-spezifische Kostensenkungsstrategien
- › 2 SRM-Erfolgsbeispiele aus der Praxis
- › Strategic Supplier Management auf Basis von SAP®
- › Der organisatorische und technische Wandel im Einkauf
- › Optimierungsmöglichkeiten durch Lieferantenportale
- › Kostenoptimierungen durch automatische Bestellprozesse
- › Dienstleistungsbeschaffung als Königsdisziplin im E-Procurement
- › Single Point of Search für C-Teile, komplexe Güter und Dienstleistungen
- › E-Sourcing: Best Practice bei Ausschreibungen und Auktionen

Ihre Experten:

Vorsitzender:

Prof. Dr. Wieland Appelfeller  
**Fachhochschule Münster**

Referenten:

Markus Bechtold, **Heiler Software AG**

Günter Brettschneider, **Readsoft GmbH**

Thomas Dieringer, **Selected Services - POOL4TOOL**

Bruno Bischinger, Peter Hackl,  
**curecomp Software Services GmbH**

Marcel Kaup, **WALL MEDIEN AG**

Ralf Blankenberg, Roman Kohsiek,  
**Deutsche Business Consulting GmbH**

Andreas Schwarze, **ONVENTIS GmbH**

Bernhard Soltmann, **Allocation Network GmbH**

Jean-Paul Wehrens, **apsolut GmbH**

Organisiert von:



Online anmelden: [www.managementcircle.de/e-procurement](http://www.managementcircle.de/e-procurement)

# » Agenda

8.30 Empfang mit Kaffee und Tee

9.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden Herrn Prof. Dr. Wieland Appelfeller und Management Circle

## 9.15 **Überblick und Einführung ins Thema Supplier Relationship Management**

- Was ist eigentlich SRM? - Eine Veranschaulichung anhand des „3-Ebenen-Modells“
- Die IT-Basisarchitektur von modernen Beschaffungssystemen
- IT-gestützte Optimierung von operativen und strategischen Beschaffungsprozessen, wie wird der Einkauf effizient und effektiv?
- Aktuelle Entwicklungstendenzen

Prof. Dr. Wieland Appelfeller, **Fachhochschule Münster**

## **SRM-TOOLS FÜR DIE STRATEGISCHE BESCHAFFUNG**

### 9.45 **Materialgruppen-spezifische Kostensenkungsstrategien Tool-basiert umsetzen**

- Ganzheitliche Betrachtung des Einkaufs nach dem „3-Ebenen-Modell“
- Vorteile eines geschlossenen Regelkreises im Lieferantenmanagement
- Wie ein leistungsstarkes Workflow-Management die Umsetzung unterstützt

Thomas Dieringer, Geschäftsführer, **Selected Services - POOL4TOOL**

10.15 Kaffeepause

### 10.45 **Zwei Weltmarktführer – zwei SRM Erfolgsgeschichten - clevercure bei Rosenbauer und Fronius**

- Was waren die strategischen Ziele und wie wurden sie umgesetzt?
- Welche Verbesserungen in den Prozessen wurden tatsächlich erreicht?
- Wo sehen wir die zukünftigen Entwicklungen und Herausforderungen von SRM?

Bruno Bischinger, Geschäftsführer, **curecomp Software Services GmbH**

Peter Hackl, Geschäftsführer, **curecomp Software Services GmbH**

**Praxisberichte!**

### 11.15 **Strategic Supplier Management (SSM) „Lösung für das strategische Lieferantenmanagement auf Basis von SAP®“**

- Die Bedeutung eines durchgängigen sowie strukturierten Lieferantenmanagements
- Konzentration auf Kernprozesse entlang der „Value Chain“
- Erfolgsfaktoren bei der technischen Umsetzung einer SSM Lösung

Jean-Paul Wehrens, M.Sc. (IB) Associate Partner, **apsolut GmbH**

## **SRM-TOOLS FÜR DIE OPERATIVE BESCHAFFUNG**

### 11.45 **Die Optimierung der Zusammenarbeit über ein Lieferantenportal**

- Von der Lieferantenregistrierung über ein Supplier Self Service bis zur Ausschreibung
- Kollaborative Prozesse mit Lieferanten und Entwicklungsabteilungen
- Schnittstellen zu beschaffungsnahen Prozessen wie Rechnungserstellung und Buchung

Andreas Schwarze, Geschäftsführer, **ONVENTIS GmbH**

**Inkl. Kosten-  
Nutzen-Betrachtung!**

12.15 Mittagspause

### 13.30 **Der organisatorische und technische Wandel im Einkauf**

- e-Procurement, Kataloge und Marktplätze
- Sourcing, Usability und Funktionalitäten
- Ganzheitliche Lösungen und IT-Kosten

Ralf Blankenberg, Geschäftsführer, **Deutsche Business Consulting GmbH**

Roman Kohsiek, Leiter Vertrieb, **Deutsche Business Consulting GmbH**

# » Agenda

## FORTSETZUNG

- 14.00 Automatischer Bestellprozess für beschaffende Unternehmen**
- Purchase-to-pay in SAP®
  - Senkung der Einkaufs-, Logistik- und Buchhaltungskosten
  - Optimierter Prozess von der Beschaffung bis hin zum Rechnungswesen
- Günter Brettschneider, Vice President Business Consulting, **Readsoft GmbH**
- 14.30 Dienstleistungsbeschaffung als Königsdisziplin im e-Procurement**
- Leistungsanfrage
  - Bestellung aus Leistungsverzeichnissen
  - Leistungs- und Zeiterfassung
- Marcel Kaup, Senior Sales Consultant, **WALLMEDIEN AG**
- 15.00** Kaffeepause
- 15.30 Single Point of Search für C-Teile, komplexe Güter und Dienstleistungen**
- Eine zentrale Suche über interne Kataloge und externe Webshops
  - Ein zentrales Contentmanagement für operative Beschaffung mit und ohne SAP SRM
  - Lagerbestandsanzeige und Materialstammanlage im Heiler Business Catalog
- Markus Bechtold, Senior Project Manager, **Heiler Software AG**
- 16.00 E-Sourcing im direkten und indirekten Einkauf**
- Optimale warengruppenübergreifende Anfrageprozesse und warengruppenspezifische Ausschreibungsvorlagen
  - Unterstützung des kompletten Beschaffungsprozesses: Vom SRM über das e-Sourcing bis zum e-Procurement in einem Portal
  - Integration des Lieferantenportals in vor- und nachgelagerte Systeme
- Bernhard Soltmann, Geschäftsführer, **Allocation Network GmbH**
- 16.30** Zusammenfassung der Ergebnisse und Gelegenheit zur Diskussion mit allen Referenten
- 17.00** Ende des Dialogforums



**BestPractice  
bei Ausschreibungen  
und Auktionen!**

### Das sagen die Teilnehmer über unsere Dialogforen

- ✓ „Tolle Referenten, spannende Themen, echte Kompetenz. Sehr positive Veranstaltung mit echtem Praxis-Nutzen!“
- ✓ „Kurzweiliger Tag mit mehreren Highlights!“
- ✓ „Eine gute Vermittlung des Stoffes, spannend und mitreißend. Sehr interessante Vorträge mit einem guten Überblick!“
- ✓ „Es übertraf meine persönlichen Erwartungen. Gerne nehme ich wieder an dieser Veranstaltung teil!“
- ✓ „Sehr hilfreich und informativ. Die interaktiven Diskussionen in der Gruppe haben mir ebenfalls gut gefallen!“



# » Die Unternehmen vor Ort



## Allocation Network

ist seit 11 Jahren Vorreiter im Bereich e-Sourcing, e-Auctions und SRM. 2008 wurde Allocation Network mit dem BestPracticeAward in GOLD für die beste integrierte

Ausschreibungssoftware ausgezeichnet. Die sicherheitsgeprüfte Software ASTRAS unterstützt Ihre Einkaufsprozesse optimal - im Lizenz-, oder ASP-Modell - für internationale Konzernunternehmen, mittelständische Unternehmen oder öffentliche Auftraggeber. Elektronische Ausschreibungen (eRFx), Einkaufsauktionen, Qualitätsmanagement und Lieferantenmanagement (SRM) für den Einkauf im Produktions- und Nicht-Produktionsmaterial sind die Kernmodule der Software, die als Stand-Alone-Anwendung oder als ERP-integrierte Lösung implementiert werden kann. Allocation Network ist zudem ein erfahrener Berater und kompetenter Full-Service-Dienstleister für Reverse Auctions.

Ansprechpartner: Bernhard Soltmann

Telefon: +49 (0)89 / 27 82 57-0, E-Mail: bs@allocation.net

Internet: [www.allocation.net](http://www.allocation.net)



apsolut ist ein Beratungsunternehmen mit dem Fokus auf die Optimierung von Geschäftsprozessen im Bereich Einkauf. Zu den Beratungsleistungen gehört neben der strategischen Einkaufsberatung auch die Implementierung von Softwarelösungen insbesondere in den Themen e-Procurement,

Lieferantenmanagement, strategischer Einkauf (Sourcing) und Stammdatenharmonisierung, sowie die Umsetzung von Kundenlösungen. Die Beratung deckt alle Facetten ab, von der Analyse und der Konzeption einer passenden Einkaufslösung über Implementierungsstrategieberatung, Projektmanagement, Prozessdesign bis hin zur Durchführung von kundenspezifischen Erweiterungen. Angrenzende Themen, wie Technologie- und Infrastrukturberatung gehören ebenfalls zu unserem Portfolio. Wir agieren branchenübergreifend und konzentrieren uns sowohl auf den gehobenen Mittelstand, als auch auf Großunternehmen mit SAP® R/3 Fokus.

Ansprechpartner: Jean-Paul Wehrens

Telefon: +49 (0) 521 784 00 30, E-Mail: jean-paul.wehrens@ap-solut.de

Internet: [www.ap-solut.de](http://www.ap-solut.de)



curecomp ist ein führender Lösungsanbieter zur ganzheitlichen Automatisierung der Prozesse zwischen unseren Kunden und deren Lieferanten. Ob Vendor Managed Inventory (VMI), e-KANBAN, WEB Ordering, Sourcing, Katalogmanagement oder Lieferantenportal, auf Basis von clevercure automatisieren unsere Kunden ihre Beschaffungsprozesse von der Bedarfentstehung bis zur Verrechnung im Gutschriftsverfahren. Wir sind offen für alle ERP Systeme und betreiben unsere Lösung für unsere Kunden im ASP Betrieb.

Ansprechpartner: Bruno Bischinger und Peter Hackl

Telefon: +43 70 9015-5561,

E-Mail: b.bischinger@curecomp.com, p.hackl@curecomp.com

Internet: [www.curecomp.com](http://www.curecomp.com)



Die Deutsche Business Consulting GmbH ist eine führende Unternehmensberatung für Einkauf und Beschaffungssysteme. Unter ihrem Dach finden sich Experten aus allen relevanten Fachrichtungen – z.B. strategische und operative Einkäufer, Unternehmensberater und IT-Spezialisten für

SAP® SRM, EBP, MM, BW, ERP. Spezialisiert auf Einkauf und e-Procurement, erarbeiten Sie seit über 14 Jahren gemeinsam mit Unternehmen Strategien, um aus einem Best Practice Ansatz eine praxisorientierte Lösung zu realisieren.

Ansprechpartner: Roman Kohsiek

Telefon: +49 (0)6196 / 998 36-0, E-Mail: roman.kohsiek@deutsche-bc.com

Internet: [www.deutsche-business-consulting.com](http://www.deutsche-business-consulting.com)



Heiler Software unterstützt seit vielen Jahren große, multinationale Unternehmen im E-Procurement. Unsere branchenunabhängige Kataloglösung sorgt für die automatisierte und kostensparende Beschaffung von Produkten

und Dienstleistungen.

Ansprechpartner: Markus Bechtold

Telefon: +49 (0)711 / 13984-0, E-Mail: mbechtold@heiler.com

Internet: [www.heiler.de](http://www.heiler.de)



ONVENTIS ist ein führender Hersteller von E-Procurement und SRM (Supplier Relationship Management) Software on demand mit Firmensitz in Stuttgart. Mit der Software von ONVENTIS strukturieren und

optimieren Unternehmen ihre operativen und strategischen Beschaffungsprozesse. Das senkt Prozess- und Materialkosten, erhöht die Qualität und Transparenz und schafft eine verbesserte Entscheidungsgrundlage im Einkauf.

Ansprechpartner: Andreas Schwarze

Telefon: +49 (0)711 / 68 68 75-0, E-Mail: a.schwarze@onventis.de

Internet: [www.onventis.de](http://www.onventis.de)



ReadSoft ist marktführender Anbieter von Software im Bereich automatisierte Dokumentenprozesse. Mehr als 400 Mitarbeiter sind bei ReadSoft beschäftigt. Insgesamt gibt es über 5.000 Installationen von

ReadSoft-Lösungen. Speziell für Anwender im SAP-Umfeld entwickelt ein eigenes SAP-Competence-Center kontinuierlich weitere Lösungen zur Prozessunterstützung in SAP-geprägten Umgebungen.

Ansprechpartner: Günter Brettschneider

Telefon: +49 (0) 6102 / 71 62-0, E-Mail: guenter.brettschneider@readsoft.com

Internet: [www.readsoft.de](http://www.readsoft.de)



Die Selected Services GmbH ist auf Beratungs- und Entwicklungsleistungen im eBusiness- und SAP-Umfeld spezialisiert und Anbieter des Online-Lieferantenportals POOL4TOOL. Dieses umfasst Module zur Prozessoptimierung in Einkauf/ SRM, Logistik/ SCM, Entwicklung, Qualität und Vertrieb.

Ansprechpartner: Thomas Dieringer

Telefon: 0043 / 1 / 804 90 80, E-Mail: office@pool4tool.com

Internet: [www.pool4tool.com](http://www.pool4tool.com)



Die Lösungen der WALL MEDIEN AG bilden im SAP-Umfeld einen Standard in der elektronischen Beschaffung. Die WALL MEDIEN-Software setzt regelmäßig den Maßstab in Sachen Innovation und Preis-Leistungsverhältnis bei

E-Procurementlösungen für SAP-Anwender. Von der Implementierung, dem Betrieb, der Lieferantenintegration über Benchmarkservices und dem Outsourcing von Transaktionsservices erhalten die Kunden eine maßgeschneiderte Lösung aus einer Hand. Dabei werden die operativen Prozesse weitestgehend automatisiert und die strategischen Einkaufsfunktionen integriert abgebildet. Seit mehr als 10 Jahren sind Kunden weltweit von unserer Leistungsfähigkeit überzeugt. [www.wallmedien.de](http://www.wallmedien.de)

Ansprechpartner: Marcel Kaup

Telefon: +49 (0) 52 51 / 29 039-15, E-Mail: m.kaup@wallmedien.de

Internet: [www.wallmedien.de](http://www.wallmedien.de)

## Medienpartner:



Internet:  
[www.djnewsletters.de](http://www.djnewsletters.de)



Internet:  
[www.allaboutsourcing.de](http://www.allaboutsourcing.de)



Internet:  
[www.e-commerce-magazin.de](http://www.e-commerce-magazin.de)



Internet:  
[www.technikundeinkauf.de](http://www.technikundeinkauf.de)

### Wettbewerbsvorteile durch optimale Beschaffungsprozesse und Lieferantenmanagement auf Basis moderner Informationstechnologie!

Die internetgestützte Beschaffung hat in den letzten 10 Jahren zunächst unter dem Titel e-Procurement und anschließend als Supplier Relationship Management kontinuierlich an Bedeutung gewonnen.

Immer mehr Unternehmen setzen neben dem ERP-System so genannte SRM-Tools ein. Diese bieten u.a. die Chance, die operativen Prozesse in ihrer Effizienz zu verbessern oder sogar vollständig zu automatisieren. Damit bekommt der Einkauf Zeit für wichtige strategische Themen wie z.B. Lieferantenmanagement, Spend Analysis oder neue Sourcing Strategien.

Das Management Circle Dialogforum „Vom e-Procurement zum SRM“ bietet Ihnen einen umfassenden Überblick über die aktuellen Trends in der IT-gestützten Beschaffung und zeigt Ihnen zukunftsorientierte Entwicklungen auf.

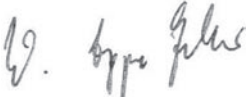
Sowohl zu operativen als auch zu strategischen Prozessen stellen führende Anbieter ihre Lösungen vor. Verschaffen Sie sich einen Überblick der aktuellen Optimierungsmöglichkeiten durch eine Vielzahl von Fachvorträgen und die begleitende Ausstellung.

#### Sie erhalten Tipps und Antworten auf folgende Fragen:

- Welche Trends gibt es in der IT-gestützten Beschaffung?
- Wie können Sie die Qualität Ihrer Lieferantenbeziehung verbessern?
- Best-Practice – welche Lösungen begeistern in der Praxis?
- Welche Kostenvorteile ergeben sich für Sie?
- Welchen Nutzen dürfen Sie erwarten?

#### Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!



  
Prof. Dr. Wieland Appelfeller  
Studiengangleiter  
Bachelor Betriebswirtschaft  
Fachhochschule Münster



  
Bernd Kampe  
Projektmanager  
Tel.: 0 61 96/47 22-679  
E-Mail: kampe@managementcircle.de  
Management Circle AG

## Vom e-Procurement zum Supplier Relationship Management

Bitte registrieren Sie mich für:

- 1. Dezember 2009 in Köln** 12-7338
- 8. Dezember 2009 in Frankfurt/M.** 12-7339
- 10. Dezember 2009 in München** 12-7340

1

NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

2

NAME/VORNAME

POSITION/ABTEILUNG

FIRMENNAME

STRASSE/POSTFACH

PLZ/ORT

TELEFON/FAX

E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESES MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM

UNTERSCHRIFT

### Anmeldebedingungen

Die Teilnahmegebühr für die Zielgruppe und das eintägige Dialogforum beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation nur € 169,-. Mitarbeiter von Unternehmen, die Dienstleistungen oder Produkte im Bereich e-Procurement oder SRM anbieten, entrichten eine Teilnahmegebühr in Höhe von € 399,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

### Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- **Aktuellste Fachthemen:** Sie erhalten einen umfassenden Überblick zu den neuesten Trends und Entwicklungen in der IT-Beschaffung!
- **Umfangreiche Praxisberichte:** Profitieren Sie von den zahlreichen Case Studies und Erfahrungsberichten der Partnerunternehmen!
- **Meet & Greet:** Sie treffen Ihre Kollegen aus dem Beschaffungs- und Einkaufsbereich sowie die Experten der Partnerunternehmen und können sich über Erfahrungen und Best Practices austauschen!
- **Wertvolle Geschäftsbeziehungen:** Wir verschaffen Ihnen Kontakte zu den wichtigen Entscheidungsträgern Ihrer Branche!
- **Unschlagbarer Preis:** Nur € 169,- Teilnahmegebühr für das gesamte Dialogforum, inkl. Dokumentationsunterlagen, Kaffee-/Teepausen, Getränke und Mittagessen!

### Wen Sie auf diesem Forum treffen werden

Dieses Dialogforum richtet sich an **Vorstände, Geschäftsführer, CIOs, CSOs und Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen Beschaffung, Einkauf, IT und Logistik.

### Termine und Veranstaltungsorte

#### 1. Dezember 2009 in Köln

Dorint An der Messe Köln  
Deutz-Mülheimer-Straße 22-24, 50679 Köln  
Tel.: 0221/80190-0, Fax: 0221/80190-80  
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

#### 8. Dezember 2009 in Frankfurt/M.

Maritim Hotel Frankfurt  
Theodor-Heuss-Allee 3, 60486 Frankfurt/M.  
Tel.: 069/7578-0, Fax: 069/7578-1000  
E-Mail: reservierung.fra@maritim.de

#### 10. Dezember 2009 in München

Sheraton München Arabellapark,  
Arabellastraße 5, 81925 München  
Tel.: 089/9232-0, Fax: 089/9232-4449  
E-Mail: muenchen.reservation@arabellasheraton.com

### Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer dieser Veranstaltung steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

### Über Management Circle

Management Circle steht für WissensWerte und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:  
[www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)