

## 2. BME-Forum

# Technik im Einkauf 2008

03. – 05. November 2008 | Frankfurt am Main



Beschaffungs-  
strategien



Einkauf und  
Technik  
als Team



Kostenanalyse  
und  
-optimierung

## Erfolgsstrategien im technischen Einkauf: Kaufmännisch, technisch, zwischenmenschlich

### Hören Sie Experten zu folgenden Themen:

- Einsatz- und Substitutionsmöglichkeiten von Werkstoffen
- Qualitätssicherung durch Lieferantenentwicklung und QSV
- Mittel zur Kostenanalyse und Kostenoptimierung im technischen Einkauf
- Technik und Einkauf als Wertschöpfungspartner
- Schnittstellenmanagement und crossfunktionale Teams
- Kompetenter Umgang mit Allocation und Abkündigung
- Lieferantenmanagement im technischen Einkauf: Mehr als nur Kennzahlen

### Getrennt buchbarer Pre-Workshop (03. November 2008):

## Lastenhefte im technischen Einkauf

- Muss- und Kannkriterien beim Inhalt des Lastenheftes
- Der nutzbringende Einsatz von Lastenheften im Ausschreibungsprozess
- Unterschiede und Zusammenwirken von Lasten- und Pflichtenheft

Mit nützlichen Checklisten!



## Lastenhefte im technischen Einkauf

### Workshopziel:

Sie machen sich mit dem Aufbau eines Lastenheftes vertraut und lernen, die Qualität eines Lastenheftes nicht nur zu beurteilen, sondern auch sicherzustellen. So gestalten Sie Ihre Kommunikation sowohl mit internen Kollegen aus der Technik oder dem Einkauf als auch mit dem Lieferanten reibungsfreier. Sie erfahren, wie Lastenhefte helfen, in einem objektiven Ausschreibungsverfahren die Kosten zu reduzieren. Sie lernen außerdem, wann und wie Sie die Lastenhefte zielgerichtet einsetzen, unberechtigten Nachforderungen und Rechtsstreitigkeiten präventiv entgegenwirken und den reibungslosen Projektverlauf unterstützen.

### Zielgruppe:

Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem technischen Einkauf bzw. dem Projekteinkauf, die Maschinen, Anlagen, technische Teile bzw. Komponenten einkaufen und ihre Ausschreibungsergebnisse durch funktionsorientierte Lastenhefte optimieren möchten, aber auch Führungskräfte und Mitarbeiter aus Entwicklung und Technik, die im intensiven Kontakt mit Einkäufern und Lieferanten stehen und Effizienz sowie Erfolg in den Abläufen steigern wollen.

### Inhalte:

#### Das Lastenheft: Grundlagen, Hintergründe und Ziele

- Definition Lastenheft nach DIN
- Lastenheft und Pflichtenheft – Unterschiede, Abgrenzung und Zusammenwirken
- Nutzen und Grenzen von Lastenheften
- Enge Vorgaben oder Spielraum für die Innovationskraft des Lieferanten?

#### Aufbau und Inhalt eines Lastenheftes

- Projektumfeld und Projektziele
- Darstellung der Ausgangssituation
- Geplante Anwendungsbereiche
- Produkt- und Leistungsanforderungen – Muss- und Kannkriterien
- Produktdaten und Produktleistungen
- Qualitätskriterien
- Montage, Inbetriebnahme und Abnahme: Termine und Regelungen
- Nachgelagerte Leistungen: Anforderungen bzgl. Instandhaltung, Einweisung und Schulung

#### Der nutzbringende Einsatz von Lastenheften

- Kriterien für den sinnvollen Einsatz von Lastenheften
- Der Einsatz von Lastenheften im Ausschreibungsprozess
- Die Bedeutung des Lastenheftes für die Qualität der beschafften Leistung bzw. des Gesamtprojektes
- Vorgaben zu Angebotsaufbau und -bestandteilen
- Vom Lastenheft zum Pflichtenheft – Zusammenwirken im Ausschreibungs-/Vergabeprozess
- Angebotsvergleich und Lieferantenauswahl anhand des Lastenheftes
- Was ist verbindlich – Lastenheft oder Pflichtenheft?
- Vertragsbedingungen

#### Der praktische Umgang mit Lastenheften

- Änderungswesen für Lastenhefte
- Neuausschreibung oder Nachverhandlung?
- Überwachung des Projektfortschritts
- Vermeidung von Fallstricken beim Umgang mit Lastenheften
- Was tun bei absehbarer Nichterfüllung durch den Lieferanten?

### Methodik:

Fachvortrag, kleine Fallbeispiele in Gruppenarbeit, Checklisten

### Ihr Workshopleiter:

#### Thorsten Nieter

ist Experte für Einkauf, Logistik, Lieferantenentwicklung und Kaufteilequalität im Bereich Beschaffung bei Dr. Wüpping Consulting (DWC). Er verfügt über 20 Jahre Einkaufserfahrung im technischen Serieneinkauf und war zwölf Jahre in verschiedenen leitenden Funktionen in der Automobil-Zulieferindustrie tätig. Als Projekt- und Serieneinkäufer bei ThyssenKrupp Bilstein und später als europäischer Gesamteinkaufsleiter bei Trelleborg Automotive war er u. a. für die Gestaltung von Entwicklungsprozessen zwischen Lieferanten und Unternehmen zuständig und hat an zahlreichen technischen Produktentwicklungen teilgenommen, die er unter Beschaffungs- und Logistikaspekten betreut hat. Zuletzt war er bei TRW als Einkaufsdirektor der Produktparte Body Control Systems für zehn Produktionswerke weltweit verantwortlich sowie zeitweilig Werksleiter und kommissarischer Geschäftsführer in einem polnischen TRW-Montagewerk.

### Workshopzeiten:

9.30 – 17.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt.



**Fachliche Leitung und Vorsitz:**

**Prof. Dr. Rainer Lehmann**, Professor im Fachbereich Maschinenbau/Wirtschaftsingenieurwesen, Fachhochschule Lübeck

09.30 **Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung der Veranstaltung**

## Optimierung durch den richtigen Einsatz der Werkstoffe

09.45 **Kleine Werkstoffkunde für den technischen Einkauf**

- Einteilung und Eigenschaften der Werkstoffe: Eisenbasismetalle, Nichteisenmetalle, Polymerwerkstoffe
- Anwendungsbereiche
- Substitutions- und Wiederverwertungsmöglichkeiten

**Prof. Dr. Wolfgang Magin**, Professor für Werkstoffkunde und Werkstoffprüfung, Fachhochschule Frankfurt am Main

10.45 **Kaffee- und Teepause**

11.15 **Werkstoffsubstitution im Kontext der komplexen Anforderungen**

- Einordnung der Werkstoffsubstitution im Produktentwicklungsprozess
- Werkstoffsubstitution aus Bauteil- und Werkstoffsicht: Anforderungen, Eigenschaften/Einflusskriterien, Substitutionsmodell
- Best-Practice-Beispiele: Erfolge bei der Werkstoffsubstitution
- Die IT-gestützte Werkstoffsubstitution – Auch eine Hilfe für den Einkauf

**Gottfried Geißler**, Abteilungsleiter Informationszentrum für Werkstoffanwendung, IMA GmbH, Dresden

## Qualitätssicherung und Lieferantenmanagement im technischen Einkauf

12.00 **Qualitätssicherungsvereinbarungen rechtssicher gestalten**

- Funktion der QSV aus rechtlicher Sicht
- Abgrenzung zwischen QSV und Spezifikation
- QSV als Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Wesentliche Inhalte von QSV aus Sicht des Einkaufs

**Dr. Sven Hartung**, Rechtsanwalt und Partner, Sozietät Göhmann, Frankfurt am Main

12.45 **Gemeinsames Mittagessen**

14.15 **Aufbau einer Lieferanten-Qualitätsabteilung im technischen Einkauf**

- Aufbau einer Lieferantenentwicklung im technischen Einkauf
- Vernetzung von Einkauf und Lieferantenentwicklung
- Ausbau des Lieferantenmanagements durch Qualitätstools
- Tools und Methoden zur Lieferantenentwicklung und Qualitätsabsicherung

**Thorsten Nieter**, Berater, Dr. Wüpping Consulting GmbH, Bochum

15.00 **Der Einkäufer und sein Bauch – Lieferantenmanagement im technischen Einkauf**

- Lieferantenbeziehungen: Was kennzeichnet eine Partnerschaft?
- Lieferantenbeurteilung – Mehr als nur Kennzahlen
- Datenvalidität und Pseudoobjektivität
- Mut zur eigenen Meinung

**Volker Bosse**, Leiter Einkauf und Logistik, Rieter Ingolstadt GmbH, Ingolstadt

15.45 **Kaffee- und Teepause**

## Risikomanagement: Umgang mit Allocation und Abkündigung

16.15 **Allocation und Abkündigung – Zwei der Herausforderungen im Einkauf von elektronischen Bauelementen**

- Begriffsdefinitionen
- Auslösende Faktoren für Abkündigung und Allocation bei den Herstellern und im Markt
- Risikomanagement – Einkaufsstrategien zur Absicherung der Bauelementeversorgung bei Abkündigung und Allocation
- Kommunikationsaufgaben des Einkaufs bei Abkündigung/Allocation

**Robert Pieronczyk**, Leiter der Materialwirtschaft, Neutron Mikroelektronik GmbH, Hanau

17.00 **Zusammenfassung der Ergebnisse und Tagesdiskussion**

17.15 **Sektempfang und Get-Together**

Zum Ausklang des ersten Forumstages lädt Sie die BME Akademie zu einem Sektempfang ein.

Hier haben Sie die Gelegenheit, den Austausch mit Referenten und Fachkollegen in informellem Rahmen zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.

18.00 **Ende des ersten Forumstages**





09.00 **Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung der Veranstaltung**

## Beschaffungsstrategien im Mittelstand: Global oder regional?

09.15 **Strategischer Einkauf von technischen Produktionsmaterialien im Mittelstand**

- Global oder regional? Chancen und Risiken für ein Mittelstandsunternehmen
- Alternative Optimierungsansätze zur „globalen“ Beschaffungsaktivität
- Erfahrungsbericht globaler Aktivitäten am Beispiel des chinesischen Beschaffungsmarktes für technische Produktionsmaterialien

**Wolfgang Stieglitz**, Leiter Materialwirtschaft & Logistik, Adolf Mohr Maschinenfabrik GmbH & Co. KG, Hofheim/Ts.

10.15 **Kaffee- und Teepause**

## Kostenanalyse und Kostenoptimierung im technischen Einkauf

10.45 **Kostenanalyse im technischen Einkauf bei der ZF Sachs AG**

- Der Einkauf als konzernweite Netzwerkorganisation
- Target Costing und aktive Kostengestaltung
- Kostenanalyse und Design-/Prozessoptimierung
- Crossfunktionale Teams zur kontinuierlichen Kostenoptimierung

**Norbert Heinz**, Leiter Einkauf, Kosten- und Prozessoptimierung, ZF Sachs AG, Schweinfurt

11.30 **Einkauf und Technik – Ein Team und ein Ziel: Bauteil-Kostenoptimierung**

- Kostenverursachung versus Kostenverantwortung
- Target Costing und Design to Cost Ansatz
- Voraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Technik: Organisatorisch, fachlich, methodisch
- Rollenverständnis des Einkaufs

**Michael Dambacher**, Commodity Director Foam & Chemical, Purchasing Europe, Lear Corporation GmbH, Allershausen-Leonhardsbuch

12.15 **Gemeinsames Mittagessen**

## Zielgerichtete Zusammenarbeit: Einkauf und Technik als Wertschöpfungspartner

13.45 **Einkauf und Technik als Partner – „Advanced Purchasing“ am Beispiel eines globalen, mittelständischen Unternehmens**

- Corporate Process Engineering in der BALLUFF-Gruppe
- Der Netzwerkgedanke bei BALLUFF: Entwicklungsnetzwerk vereint mit dem Einkaufsnetzwerk – Standort- und bereichsübergreifend
- PEP – Frühzeitige Einbindung des Einkaufs im Produktentstehungsprozess
- Spielregeln vereinbaren, Verbindlichkeiten schaffen

**Andreas Maushake**, Chief Purchaser Advanced Purchasing, BALLUFF GmbH, Neuhausen

14.30 **Kaffee- und Teepause**

15.00 **Entwicklung/Technik und Einkauf als gemeinsamer Treiber von Innovationen**

- Kompetenzen nutzen, Aufgaben verteilen, Schnittstellen managen
- Innovation von Produktionsanlagen
- Ziel: Maximaler Produktionsausstoß auf vorhandener Fläche bei optimiertem Preis-Leistungs-Verhältnis
- Innovation von Flurförderfahrzeugen
- Senkung der Reparatur- und Wartungskosten sowie Ausstattung mit Zugangskontrollsystem und Kameras

**Martin Wirth**, Technischer Einkäufer, aluplast GmbH, Karlsruhe

15.45 **Nachhaltige Wertsteigerung durch Vernetzung von Einkauf und Technik**

- Schnittstellenmanagement
- Informationsmanagement
- Crossfunktionale Projekte – Company-übergreifend
- Elektronische Vernetzung von Einkauf, Technik, Lieferant

**Dirk B. Reimann**, Bereichsleiter Beschaffung, TROX GmbH, Neukirchen-Vluyn

16.30 **Zusammenfassung der Ergebnisse und Abschlussdiskussion**

16.45 **Ende des Forums**

## 2. BME-Forum: Technik im Einkauf 2008



Kunststoff-  
märkte



Global  
Sourcing



Kosten-  
optimierung

### Erfolgsstrategien im technischen Einkauf: Kaufmännisch, technisch, zwischenmenschlich

Der technische Einkauf weist die Besonderheit auf, dass er dem Einkäufer zum einen kaufmännische Fähigkeiten abverlangt, zum anderen aber auch hohe Anforderungen an sein technisches Know-how stellt. Darüber hinaus ist er gekennzeichnet von einer engen Zusammenarbeit zwischen der Einkaufs- und der Technikabteilung, eine Schnittstelle, die nicht selten Interessenskonflikten unterworfen ist.

Auf dem BME-Forum „Technik im Einkauf“ haben Sie die Gelegenheit, sich über Erfolgsstrategien im technischen Einkauf zu informieren, Ihr technisches Wissen aufzufrischen und zu erweitern, neue Ideen zu sammeln und durch Praxisberichte renommierter Unternehmen zu erfahren, wie eine Zusammenarbeit zwischen Einkaufs- und Technikabteilung gelingen kann.

- Informieren Sie sich über Erfolgsstrategien im technischen Einkauf.
- Erhalten Sie Informationen zu Möglichkeiten der Kostenoptimierung durch Werkstoffsubstitution.
- Erfahren Sie aus erster Hand, wie Kostenanalyse und Kostenoptimierung im technischen Einkauf ein- bzw. umgesetzt werden.
- Erhalten Sie konkrete Handlungsempfehlungen, wie Sie durch ein partnerschaftliches Lieferantenmanagement Qualität und Innovationskraft fördern.
- Erfahren Sie, wie namhafte Unternehmen die Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Technik organisieren.

Nutzen Sie auch die Gelegenheit, wertvolle Kontakte zu knüpfen und Erfahrungen mit Referenten sowie Fachkollegen aus anderen Unternehmen auszutauschen.

### Zielgruppe des Forums:

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf und Materialwirtschaft, technischer Einkauf, strategischer Einkauf, Supply-Chain-Management sowie alle, die mit dem Einkauf technischer Güter betraut bzw. in diesen Prozess mit eingebunden sind.

Darüber hinaus spricht diese Veranstaltung Mitglieder von crossfunktionalen Einkauf-Technik-Teams und Mitarbeiter der Technikabteilungen an, die an der Optimierung der Beschaffung im technischen Bereich interessiert sind. Aufgrund ihrer strategischen Bedeutung ist die Veranstaltung außerdem für Geschäftsführer interessant.

### Unser Kooperationspartner:

Dr. Wüpping Consulting GmbH ist eine Managementberatung mit den Schwerpunkten Entwicklung, Herstellung und Beschaffung technischer Produkte. Kunden sind international führende Unternehmen aus technologieorientierten Branchen. Zu den Kunden von Dr. Wüpping Consulting GmbH gehören Unternehmen aus den Branchen Kraftwerkstechnik, Verpackungsmaschinen, Getränkeabfüllanlagen, Druckmaschinen, Automobilzulieferer, Elektro- und Elektronik, Halbleiter, Medizintechnik, Kunststoff, Chemie etc.

**DR. WÜPPING CONSULTING**  
MANAGING TECHNOLOGY

#### Dr. Wüpping Consulting GmbH

Lennershofstr. 162, 44801 Bochum

Tel.: 0234 97835-0, Fax: 0234 97835-159

E-Mail: [info@wuepping.com](mailto:info@wuepping.com), [www.wuepping.com](http://www.wuepping.com)

### Unser Medienpartner:

technik+EINKAUF beschäftigt sich ganzheitlich mit dem Beschaffungsprozess und all seinen Entscheidern. Dabei schlägt technik+EINKAUF als abteilungsübergreifender Team-Titel die Brücke zwischen den am „System Beschaffung“ beteiligten Entscheidern in Einkauf, Konstruktion und Produktion. Mit Kosten-, Zeit- und Qualitätsdruck wächst die Bedeutung dieser System-Entscheider. technik+EINKAUF verschafft der Technik mehr Einkaufskompetenz, dem Einkauf mehr Technik-Wissen und dem ganzen Entscheider-Team mehr Effizienz.

**technik+**  
**EINKAUF**

Kontakt zur Redaktion:

Ernst Woisetschläger

Tel.: 08191 125-225

E-Mail: [ernst.woisetschlaeger@technikundeinkauf.de](mailto:ernst.woisetschlaeger@technikundeinkauf.de)

### Ansprechpartner – Weitere Informationen zum BME-Forum „Technik im Einkauf 2008“

#### Für inhaltliche Fragen:

Dorit Müller

Tel.: 069 30838-250

E-Mail: [dorit.mueller@bme.de](mailto:dorit.mueller@bme.de)

#### Für Anmeldungen:

Michaela Cantarero

Tel.: 069 30838-200

E-Mail: [michaela.cantarero@bme.de](mailto:michaela.cantarero@bme.de)

#### Für Ausstellung/Sponsoring:

Steffen Prüser

Tel.: 069 30838-129

E-Mail: [steffen.prueser@bme.de](mailto:steffen.prueser@bme.de)



BME Akademie GmbH | Bolongarostraße 82 | 65929 Frankfurt am Main



### Ich/Wir melde/n mich/uns wie folgt an:

- Forum + Pre-Workshop
- Forum
- Pre-Workshop

320008012-1  
320008012-2  
320008012-3

### Teilnehmer 1:

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

### Teilnehmer 2:

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

### Firma:

Firma	BME-Mitgliedsnummer
Straße/Postfach	PLZ/Ort
<b>X</b>	
Datum/Unterschrift	

### Abweichende Rechnungsanschrift:

Name	Vorname
Position	Abteilung
Firma	BME-Mitgliedsnummer
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Telefon	Fax
E-Mail	

## Internet

### Informationen

#### Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Anfahrtsskizze, Telefon-/Fax-Nummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

#### Teilnahmegebühren

**Forum + Pre-Workshop**  
1795,- Euro (BME-Mitglieder)  
1895,- Euro (Nicht-Mitglieder)

**Forum**  
1295,- Euro (BME-Mitglieder)  
1395,- Euro (Nicht-Mitglieder)

#### Pre-Workshop

795,- Euro (BME-Mitglieder)  
895,- Euro (Nicht-Mitglieder)

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

#### Referentenwechsel

Fällt ein Dozent aus Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

#### Termin und Ort

##### Pre-Workshop:

Montag: 03. November 2008 09.30 – 17.00 Uhr

##### Forum:

Dienstag: 04. November 2008 09.30 – 18.00 Uhr

Mittwoch: 05. November 2008 09.00 – 16.45 Uhr

#### Dorint Hotel Main-Taunus-Zentrum Frankfurt

Am Main-Taunus-Zentrum 1  
65843 Sulzbach am Taunus  
Tel.: 06196 763-0  
Fax: 06196 72-996  
EZ: 109,- Euro inkl. Frühstück, bis 02.10.2008 abrufbar

Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur bis zum genannten Abfrartermin und im Rahmen des verfügbaren Kontingentes möglich sind. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

#### Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnehmergebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- EUR zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

#### Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie GmbH.