

5. BME-INNOVATIONSTAG

Spieltheorie im Einkauf

MIT DER OPTIMALEN SPIELTHEORETISCHEN VORBEREITUNG ZUM ERFOLG!



13. OKTOBER 2016 | FRANKFURT

PREMIUM-PARTNER:

DROZAK
CONSULTING

5. BME-Innovationstag: Spieltheorie im Einkauf

MIT DER OPTIMALEN SPIELTHEORETISCHEN VORBEREITUNG ZUM ERFOLG!

GRUSSWORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

welche Vorteile bringt Ihnen die Anwendung der Spieltheorie bei Ihren Verhandlungen? Analyse- und Optimierungsmodelle auf der Grundlage spieltheoretischer Ansätze haben sich in der Wirtschaft längst durchgesetzt. Insbesondere im Einkauf ist der Wertbeitrag der Spieltheorie besonders hoch, deswegen gewinnt sie hier stetig an Bedeutung. Es lohnt sich also, Beschaffungsprozesse und Verhandlungsregeln mittels Spieltheorie in allen Konsequenzen zu durchleuchten und gewonnene Erkenntnisse konsequent umzusetzen.

Berücksichtigen Sie alle relevanten Parameter und möglichen Spielverläufe nach ihren Anreizen und leiten daraus Ihre Handlungsalternativen ab, sind Sie bestens vorbereitet. Was zunächst trivial klingt, ist in der Praxis ein komplexes Geflecht von Interaktion. Denn Ihr Gegenüber betrachtet die Rahmenbedingungen mit den gleichen oder ähnlichen Überlegungen wie Sie – er stellt sich auf die Situation ein. Welche Handlungsalternativen werden die Beteiligten wählen? Spieltheorie im Einkauf ist spannend! Spieltheoretische und psychologische Elemente im Einkauf, die konsequent aus der Vorbereitung adaptiert und ergänzt werden, stehen daher im Mittelpunkt des 5. BME-Innovationstages.

Unsere Spieltheorieexperten zeigen Ihnen unterschiedlichste Szenarien der Verhandlungsführung auf. Darüber hinaus erfahren Sie in Experten-Arbeitskreisen, wie Sie mit einer optimalen spieltheoriebasierten Verhandlungsvorbereitung zum Erfolg kommen und die Ziele des Einkaufs erreichen. Nutzen Sie die Chance und profitieren Sie zusätzlich auf der Veranstaltung vom Erfahrungsaustausch und Networking an unseren Round Tables.

Wir freuen uns, Sie am 13. Oktober 2016 auf dem 5. BME-Innovationstag „Spieltheorie im Einkauf“ in Frankfurt zu begrüßen!

Ihr BME

ZIELGRUPPE

Mit dieser Veranstaltung richten wir uns branchenübergreifend an folgende Fach- und Führungskräfte:

- Chief Procurement Officer
- Supply Chain Management
- Einkaufsleiter
- Strategischer Einkauf
- Zentraleinkäufer/Lead Buyer
- Projekteinkauf
- Strategieberater
- Inhouse Consultant
- wissenschaftliche Vertreter

PREMIUM-PARTNER

Seit 1997 beraten wir unsere Kunden in strategischen Entscheidungssituationen – vom Design komplexer Vergaben, der Entwicklung konzernweiter Lieferantenstrategien bis hin zu pragmatischen Lösungen im Mittelstand. Auf der Grundlage innovativer Methoden entwickeln wir individuelle und erfolgreiche Lösungen. Unsere einzigartige Kombination von Expertenwissen, internationaler Präsenz und langjähriger Erfahrung trägt dazu bei, schnell messbare Ergebnisse zu erzielen und die Profitabilität unserer Kunden signifikant zu erhöhen.

Drozak Consulting GmbH

Leibnizstr. 53, 10629 Berlin
Tel.: +49 30 306733-0, Fax: +49 30 306733-20
E-Mail: berlin@drozak.com, www.drozak.com

DROZAK
CONSULTING

EXKLUSIV-PARTNER

Die 2001 gegründete **TWS Partners AG** mit Sitz in München ist Pionier bei der Implementierung von Spieltheorie, Mechanism- und Market Design in die unternehmerische Praxis. Mit über 50 Beratern für Spieltheorie und Industrieökonomik haben wir bei unseren Klienten über 2.000 Transaktionsprojekte mit einem Vergabevolumen von über 150 Mrd. Euro erfolgreich begleitet und nachhaltig in die Organisationen verankert. Internationale Großunternehmen der Automobil-, Elektronik- und Konsumgüterindustrie erzielen damit nicht nur Einsparungen in Milliardenhöhe, sondern formen mit diesem Ansatz ihre Einkaufsabteilungen zu zentralen strategischen Werttreibern im Unternehmen.

TWS Partners AG

Dr. Alexander Klein
Widenmayerstraße 38, 80538 München
Tel.: +49 89 2000 40 26
E-Mail: alexander.klein@tws-partners.com


tws partners ag

IHR BME-ANSPRECHPARTNER FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Christoph Kunz, Tel.: +49 69 30838-105, E-Mail: christoph.kunz@bme.de

 **DONNERSTAG, 13. OKTOBER 2016**

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Prof. Dr. Erwin Amann, Professor für Volkswirtschaftslehre, Mikroökonomik, Universität Duisburg-Essen

09.30 Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung der Veranstaltung

09.45 Spieltheorie im strategischen Einkauf

- Gegenstand, zentrale Aussagen und Anwendungsbereiche
- Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren
- Industriebeispiele

Dr. Gero von Grawert, Principal, Drozak Consulting GmbH

10.30 Kaffee- und Teepause zum Networking

11.00 Case-Study-Arbeitskreise

- Lernen Sie im Rahmen einer der 3 Fallstudien die Anwendung von spieltheoretischen Überlegungen kennen
- Entwickeln und gestalten Sie gemeinsam mit Ihrem Arbeitskreis-Leiter und Ihren Fachkollegen erfolgreiche und praxisnahe Lösungsansätze
- Erkennen und diskutieren Sie den Mehrwert des spieltheoretischen Ansatzes in der Vorbereitung

Case Study 1

Spieltheorie im Einkauf – optimale Losgrößen, Vergabedesign, Lieferantenkommunikation

Dr. Christoph Pfeiffer,
Senior Consultant,
Drozak Consulting GmbH

Case Study 2

Verhandeln mit Hilfe von Auktionen – Voraussetzungen, Ausgestaltung, Auktionsdesign

Sarah Anwander,
Senior Consultant,
Drozak Consulting GmbH

Case Study 3

Konsequentes spieltheoretisches Verhandeln trotz komplexer Rahmenbedingungen

Dr. Alexander Klein,
Mitglied des Vorstands,
TWS Partners AG

12.30 Gemeinsames Mittagessen

13.45 Ergebnispräsentation der Arbeitskreise – Feedback und Einschätzung des Plenums und des Moderators

14.30 Praxisvortrag: Spieltheorie in den Praxisalltag erfolgreich integriert

- Die Entscheidung für Spieltheorie als Tool zur Vorbereitung
 - Herausforderungen und Besonderheiten bei der Anwendung
 - Potenzial erkennen, Mehrwert nutzen, Einkaufserfolge generieren
- Referent in Abstimmung

15.15 Kaffee- und Teepause zum Networking

15.45 Zielgerichteter Erfahrungsaustausch – Diskussion, Fragen, Ideen

Round Table 1:

Die Umsetzung spieltheoretischer Methoden im Einkauf: Operative Erfahrungen, Herausforderungen, Lösungen

Dr. Gero von Grawert,
Principal,
Drozak Consulting GmbH

Round Table 2:

Theoretisch top – praktisch flop?
Wie praktikabel ist die Spieltheorie im Unternehmensalltag?

Ralf Hoestermann,
Head of Category Management,
Central Procurement, Burda Services GmbH

Round Table 3:

Verankerung der Spieltheorie in der gesamten Organisation – was sind die Erfolgsfaktoren?

Dr. Alexander Klein,
Mitglied des Vorstands,
TWS Partners AG

16.30 Ergebnispräsentation aus den Round Tables

16.45 Praxisvortrag: Spieltheorie bei BASF – Denken in Szenarien

- Theorie: Optimales Vergabedesign im Vorfeld kreieren
- Praxis: Umsetzung des strategischen Ziels auch bei unerwartetem Ausschreibungsverlauf durch situative Anpassungen

Frank Harwardt, Head of Global Packaging Procurement, BASF SE

17.30 Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

17.45 Ende des Innovationstages



So melden Sie sich an:

Fax: +49 69 30838-299 | Tel.: +49 69 30838-201 | www.bme.de/spieltheorie



DIALOGPOST
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

BME e.V. · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main



INFORMATIONEN

Veranstaltungstermin

Donnerstag, 13. Oktober 2016, 09.30 - 17.45 Uhr

Veranstaltungsort

NH Collection Frankfurt City, Vilbeler Str. 2
60313 Frankfurt, Tel.: +49 69 9288590
EZ: 140,- € inkl. Frühstück, abrufbar bis 14.09.2016

Im Tagungshotel haben wir für Sie Zimmerkontingente zur Verfügung gestellt. Bitte nehmen Sie Ihre Reservierung unter dem Stichwort „BME“ selbst vor. Für Stornierung und Umbuchung ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Teilnahmegebühr

Fachexperten aus dem Einkauf

595,- € pro Person für BME-Mitglieder
695,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel*

1.695,- € pro Person für BME-Mitglieder
1.895,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

*Bitte haben Sie Verständnis, dass wir uns vorbehalten, die Teilnahme an der Veranstaltung zu prüfen.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Online-Tagungsunterlagen
- Kaffee- und Teepausen
- Mittagessen und Tagungsgetränke

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, Telefon-/Fax-Nummer des Veranstaltungsortes sowie die Rechnung beigelegt.

Referentenwechsel

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

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 50,- € 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 unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert. Änderungen vorbehalten.

Veranstalter

Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V. – BME
Bolongarostraße 82, 65929 Frankfurt/Main
Tel.: +49 69 30838-217, Fax: +49 69 30838-299
E-Mail: info@bme.de, Internet: www.bme.de

Ihre BME-Ansprechpartnerin

Christin Woinow
Projektmanagerin Fachbereich Konzeption
Tel.: +49 69 30838-255
E-Mail: christin.woinow@bme.de

Ja, ich möchte am **5. BME-Innovationstag „Spieltheorie im Einkauf“** am 13. Oktober 2016 teilnehmen.

254016091

Fachexperten aus dem Einkauf

BME-Mitglied

Nicht-Mitglied

Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel

BME-Mitglied

Nicht-Mitglied

Ja, ich möchte den 5. BME-Innovationstag als Marketingplattform nutzen und bitte um Kontaktaufnahme.

Teilnehmer 1:

BME-Mitgliedsnummer

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax

E-Mail

Teilnehmer 2:

BME-Mitgliedsnummer

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax

E-Mail

Firma

Straße/Postfach PLZ/Ort

Telefon Fax

Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung

Straße/Postfach PLZ/Ort

TET-SPI

Verfolgen Sie den BME in den sozialen Netzwerken: www.bme.de/social

