

4. BME-INNOVATIONSTAG

Spieltheorie im Einkauf

MIT DEM OPTIMALEN VERGABEBEDESIGN ZUM ERFOLG!



28. SEPTEMBER 2015 | WIESBADEN-NIEDERNHAUSEN

PREMIUM-PARTNER:

DROZAK
CONSULTING
Committed to results

4. BME-Innovationstag: Spieltheorie im Einkauf

MIT DEM OPTIMALEN VERGABEDESIGN 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 4. BME-Innovationstages.

Unsere Spieltheorieexperten zeigen Ihnen unterschiedlichste Szenarien der Verhandlungsführung auf. Darüber hinaus erfahren Sie in Experten-Arbeitskreisen, wie Sie mit einem optimalen Vergabedesign 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 28. September 2015 auf dem 4. BME-Innovationstag „Spieltheorie im Einkauf“ in Wiesbaden-Niedernhausen 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 Programme bis hin zu pragmatischen Lösungen im Mittelstand. Auf der Grundlage spieltheoretischer und praxiserprobter 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 – getreu unserem Grundsatz: „Committed to results“.

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**
Committed to results

AUSSTELLER

POOL4TOOL vereint und optimiert als weltweit einzige „All-in-One Supply Collaboration“-Plattform alle Prozesse rund um den strategischen Einkauf, das Supply Chain Management, die indirekte Beschaffung, die Produktentstehung und das Qualitätsmanagement in einer workflowbasierten Lösung.

POOL4TOOL AG

Thomas Dieringer

Altmannsdorfer Straße 91/19, A-1120 Wien

Tel.: +43 1 80 490 80-0, Fax: +43 1 80 490 80-99

E-Mail: office@pool4tool.com, www.pool4tool.com



IHR BME-ANSPRECHPARTNER FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Christoph Kunz

Tel.: +49 69 30838-105

E-Mail: christoph.kunz@bme.de

 MONTAG, 28. SEPTEMBER 2015

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Prof. Dr. Christian Rieck, Professor für Finance, Experte für Spieltheorie, Frankfurt University of Applied Sciences, Frankfurt am Main

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

09.15 **Auktionen im Prüf-Labor**

- Grundtypen von Auktionen
- Gebote „rationaler“ Bieter...
- ...und echter Menschen

Prof. Dr. Christian Rieck

10.00 **Spieltheorie im strategischen Einkauf**

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

Dr. Gero von Grawert, Principal, Drozak Consulting GmbH, Berlin

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 **Einführung und Briefing für Arbeitskreise**

11.30 **Case-Study-Arbeitskreise zum Thema „Vergabedesign“**

- Lernen Sie im Rahmen einer Fallstudie die Anwendung von spieltheoretischen Überlegungen kennen
- Wählen Sie gemeinsam in Gruppen das optimale Vergabedesign aus
- Entwickeln und gestalten Sie erfolgreiche und praxisnahe Vergaberegeln
- Erkennen und nutzen Sie die Möglichkeiten und Vorteile der Spieltheorie in Zusammenhang mit Vergaben

12.30 Mittagessen

13.45 **Zusammenfassung der Ergebnisse und Erfahrungen, Feedback, Diskussion und Identifizierung von Verbesserungspotenzialen**

14.30 **Praxisvortrag 1: Spieltheorie und eAuctions in Procurement Excellence**

- eAuctions vs. klassische Verhandlungen
- Best-Practice-Beispiele: spieltheoretische Ansätze in der Praxis erfolgreich anwenden
- Lessons learned: Empfehlungen und Anregungen

Horst Ulrich Mooshandl, Leiter Konzerneinkauf & Chief Procurement Officer, Österreichische Post AG, Wien, Österreich

15.15 Kaffee- und Teepause

15.45 **Praxisvortrag 2: Positionierung der Spieltheorie in der Praxis**

- Clausewitz/Neumann/Kahnemann - nutzen wir diese Erkenntnisse?
 - Wie challenge ich die Teams auf dem Weg zum erfolgreichen Ergebnis?
- Christoph Wollny**, CPO, Siemens Power and Gas, Erlangen

16.30 **Zielgerichteter Erfahrungsaustausch – Diskussion, Fragen, Ideen**

- Round Table 1: Vergabeprozesse – Was sind die Erfolgsfaktoren?
- Round Table 2: Psychologie in Verhandlungen – Worauf kommt es an?
- Round Table 3: Wettbewerb steigern in Vergaben – Wie gelingt es?

17.15 **Zusammenfassung der Ergebnisse aus den Round Tables und Abschlussdiskussion**

17.45 **Ende des Thementages**



So melden Sie sich an:

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

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



INFORMATIONEN

Veranstaltungstermin

Montag: 28. September 2015

Veranstaltungsort

RAMADA Hotel Micador Wiesbaden-Niedernhausen
Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen
Tel: 06127 901-0, Fax: 06127 901-641
EZ: 89,- bis 119,- € inkl. Frühstück
Kontingent abrufbar: bis 28.08.2015

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 30838-201, Fax: +49 69 30838-299
E-Mail: anmeldung@bme.de, 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 **4. BME-Innovationstag „Spieltheorie im Einkauf“** am 28. September 2015 teilnehmen.

254015091

Fachexperten aus dem Einkauf

BME-Mitglied

Nicht-Mitglied

Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel

BME-Mitglied

Nicht-Mitglied

Ja, ich möchte den 4. 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