

Jahreskongress
Einkauf & Supply Management 2020
Virtuell in Verbindung

Vom Käufer- zum Verkäufermarkt und retour

Technischer Support
powered by



- ▶ Globalisierung statt Globalisierung?
- ▶ Fair Future Purchasing: Ökologie und Wirtschaftlichkeit sind kein Widerspruch
- ▶ Lieferketten im Ausnahmezustand: Wie Risikomanagement und Vertragsrecht konkret helfen
- ▶ Digitalisierung: Wann sonst, wenn nicht jetzt!



*Seien Sie auch in
schwierigen Zeiten dabei:
Online und kostenlos!*

24. – 25. September 2020 | Online

Vom Käufer- zum Verkäufermarkt und retour

Die Absatzkrise in vielen Branchen ist für die Wirtschaft dramatisch.

Sie bedeutet aber für EinkäuferInnen, dass manche Vorhaben, die in aufgeheizten Verkäuferzeiten liegen bleiben mussten, strategisch aufgearbeitet werden können und die Hebelwirkung des Einkaufs verstärkt wird.

Die aktuelle Krise macht Versäumnisse der Vergangenheit deutlich:

Just in Time war der Heilsbringer, die Lieferantenbasis wurde schmaler bis hin zum Single Sourcing, Risikomanagement war erforderlich für Compliance, Transparenz in der Lieferkette oft lückenhaft, Digitalisierungsprojekte wurden aufgeschoben.

Jetzt ist die Zeit,

- Beschaffungsmärkte zu analysieren und die Lieferantenbasis zu erweitern
- ökologische Projekte in Angriff zu nehmen, denn Nachhaltigkeit rechnet sich
- mit zielgerichtetem Risikomanagement und intelligenter Vertragsgestaltung Risiken zu minimieren
- längst geplante Digitalisierungsprojekte zu realisieren, um das Potenzial von Einkauf & Supply Management voll auszuschöpfen

Hören Sie von unseren Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft, welche Zukunftsszenarien möglich sind, was wir aus Krisen lernen können und welche Möglichkeiten sich anbieten, um sowohl für ein Tief als auch ein Hoch gerüstet zu sein.



Bibiane Sibera
Bildungsmanagement &
Forum Einkauf ÖPWZ



Mag.^a Gabriela Scopp
Präsidentin Forum Einkauf
Geschäftsführerin Safe Exports e.U.



Donnerstag, 24. September 2020

9:00 Uhr **Die Konjunktur am Radar – Aussichten 2020/2021**

Mag. Stefan Bruckbauer
Chefökonom der UniCredit Bank Austria AG



10:15 Uhr **Mercateo & Unite | Der operative Aufwand für Kleinbestellungen stiehlt Ihre Zeit? Wir zeigen Ihnen die Lösung!**

- Erleben Sie im live-System, wie standardisierte, digitale und automatisierte Prozesse Transparenz schaffen!
- Fokussieren Sie sich im indirekten Einkauf auf wertschöpfende Tätigkeiten – alles andere übernimmt die Plattform!
- Ihre Einkaufsprozesse sind noch sehr manuell? Sie haben bereits ein e-Procurement-System und Kataloge? Egal – bei uns sind Sie immer richtig! Als Marktplatz, e-Procurement System, Lieferanten-Transaktionsnetzwerk. Webbasiert, über Schnittstellen, oder vorintegriert in Systemen. Nutzen Sie uns je nach Ihren individuellen Anforderungen!
- Starten Sie jetzt: Einfach, kostenlos und webbasiert mit einem vorbefüllten System hunderter qualitätsgeprüfter Lieferanten und mehr als 17,5 Mio. Artikeln über einen Kreditor. Ausbaufähigkeit garantiert!

Silvia Kollmann
Country Manager Mercateo Austria GmbH

11:00 Uhr Pause

11:30 Uhr **Beschaffungsmärkte: Kommt die Glokalisierung?**

- Szenarien für internationale Lieferketten
- Verändert sich unser Sourcing weg von Asien und Übersee hin zu einer breiteren, lokalen Lieferantenbasis?
- Wird Just in Time an Strahlkraft verlieren?
- Welche Faktoren verstärken sich? – Volles Recycling (und F&E), Obsoleszenz, mieten statt kaufen, Ethik, Protektionismus, neue Steuersysteme...

Impuls: Dr. Maximilian Burger-Scheidlin
Geschäftsführer ICC Austria Internationale Handelskammer



Anschließend Diskussion der TeilnehmerInnen

- 12:10 Uhr **SAP | Automatisierung der Lieferantenkommunikation
Auswirkungen auf den Einkauf und die Kreditorenbuchhaltung**
- Herausforderungen bei der Digitalisierung des operativen Einkaufs
 - Automatisierung der Lieferantenkommunikation mit dem SAP Digital Supplier Network
 - Vorteile für den Einkauf und die Kreditorenbuchhaltung
- Markus Mock**
Principal Business Consultant, SAP
- Sebastian Soyka**
Senior Solution Sales Executive, SAP Procurement Solutions
- 12:40 Uhr Mittagspause
- 13:30 Uhr **Nachhaltigkeit im Einkauf rechnet sich – Argumente für ökologische Krisenbewältigung**
- Nachhaltigkeit – Das Unwort der Gegenwart oder unsere Zukunft?
 - Wer steuert die Ausrichtung des Unternehmens?
Die Geschäftsführung oder die Fachabteilungen wie der Einkauf?
 - Welche Rolle spielt dabei der Einkauf?
 - Was bringt Nachhaltigkeit in Zahlen und wie schafft man Transparenz?
 - Konkrete Lösungsansätze zur Transformation eines Unternehmens
am Beispiel unseres Unternehmens
- Simon Meinschad**
Geschäftsführer hollu Systemhygiene GmbH
- 
- 14:15 Uhr **Wiesner-Hager | Rethink your Office:
Sieben Szenarien für die Büroraumplanung nach Corona**
- Mag. Franz Gurtner**
Leiter Marketing Wiesner-Hager Büromöbel GmbH
- 14:45 Uhr Pause
- 15:00 Uhr **Risikominimierung in internationalen Lieferketten:
Strategien und taktische Züge für den Einkauf**
- Mag. Alexander Mahovsky, LL.M.**
Senior Legal Counsel bei der VAMED, dem weltweit führenden Gesamtanbieter für Krankenhäuser, wo er für Lateinamerika und Afrika zuständig ist.
- 
- 15:45 Uhr **DIG | Wettbewerbsfaktor digitalisierter Einkauf:
Know-how-Transfer mit praktischen Beispielen**
- Welche Digitalisierungs-Strategien seitens des Einkaufs sind mittelfristig sinnvoll (z. B. Belegfluss-Optimierung für Auftragsbestätigungen, Purchase-to-Pay-Lösungen)?
 - Welche Ressourcen (z.B. IT) und welches Budget sind seitens Kunde nötig?
Und wie rechnen sich solche Lösungen (ROI)?
 - Das Ziel: Sie erhalten anhand praktischer Beispiele einen Überblick, welche Möglichkeiten es gibt, was sie kosten und wie sich solche Lösungen rechnen.
- Harald Allerstorfer**
COO DIG GmbH
- 16:15 Uhr Ende des ersten Tages

Freitag, 25. September 2020

- 9:00 Uhr **Riskmanagement für Supply Chains:
Vom Ausnahmezustand zum erfolgreichen Kriseneinsatz**
- Krisen erfordern Mut zu entschlossenem Handeln, besonders dann, wenn die Informationslage unsicher ist und sich Parameter rasch ändern. Die Corona-Krise hat eine solche Situation in der globalen Supply Chain der WOLF GmbH verursacht. Hören Sie den Bericht von Ernst Kranert, mit welchen Maßnahmen die Versorgung sichergestellt werden konnte und was das Unternehmen für das strategische Risikomanagement dazu gelernt hat.
- Erfahrungsbericht: Ernst Kranert**
Bereichsleitung Einkauf, Wolf GmbH
- 

- 9:45 Uhr **Der Datendompteur Einkauf**
- Bestellpositionen + Rechnungspositionen + Stammdaten ... reicht oft schon
 - Unter die Motorhaube von ERP-Systemen blicken
 - Business Intelligence: so standardisiert wie möglich, so individuell und agil wie nötig
 - Doping für meine ERP-Daten
 - Technische Fortschritte in Data & Analytics maximal nützen

Mag. Boris Blazej & Mag. Alexander Steinhart

Geschäftsführender Gesellschafter, Supply Chain Partners GmbH



10:30 Uhr Pause

10:45 Uhr **Künstliche Intelligenz in der Verhandlung
Mit wem werden wir morgen wie verhandeln?**

Verhandeln gehört zu den Königsdisziplinen des Einkaufs.

Wird das auch so bleiben? Wir sagen ja.

Aber die Zusammensetzung der Verhandlungspartner wird durch Komplexität, Inhalte, Sensibilität und Wert des Verhandlungsgegenstands bestimmt:

- Verhandeln zwischen Mensch und Mensch
- Verhandeln zwischen Mensch und Maschine
- Verhandeln zwischen Maschine und Maschine
- Neueste Entwicklungen der KI –
Das Negotiation Intelligence Center als lernende Organisation
- „Der Argumentationsbaum“: Eine interaktive Live-Demo

Dipl.-Ing. Jörg Köck

Geschäftsführer Better Solutions Coachingconsulting GmbH



11:30 Uhr **KIA | GO Electric » Automobil- und Individualverkehr im Wandel «**

- Mobilität im Wandel
- Gegenwart und Zukunft der Elektrifizierung in der Automobilindustrie am Beispiel von KIA
- Forschung und Entwicklung
- Technologie und Konzepte
- Herausforderungen und Lösungsansätze im Alltag
- Mit Quiz!

Gregor Krumböck, M.A.

Manager Product Marketing, Kia Austria GmbH

Ende gegen 12:15 Uhr

*Mit Verlosung eines
Wochenendes mit dem eNiro!*

Termin

Donnerstag, 24. bis Freitag, 25 September 2020
Ab 8:30 Technik-Check an beiden Tagen
Online-Sessions am 1. Tag von 9:00 bis ca. 16:15 Uhr
und am 2. Tag von 9:00 bis ca. 12:15 Uhr

Tagung mit ZOOM

Den Einwahllink erhalten Sie zeitgerecht vor der Veranstaltung per Mail.



Die Teilnahme an dieser ÖPWZ-Veranstaltung ist kostenlos.

Anmeldung

per E-Mail an anmeldung@opwz.com oder
über das Online-Formular unter www.opwz.com

Information

zur Organisation: Customer Service, +43 1 533 86 36-26
zum Inhalt: Bibiane Sibera, +43 1 533 86 36-56
bibiane.sibera@opwz.com

Programmänderungen aus dringendem Anlass sind vorbehalten.

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen
Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb).
Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf
www.opwz.com/datenschutz.