

### 3. BME-FORUM

# Agiles Projektmanagement im Einkauf

30. – 31. JANUAR 2018 | DÜSSELDORF

✓ interaktiv  
✓ praxisnah  
✓ begrenzte Teilnehmerzahl



## KOMPLEXES PROJEKT – FLEXIBLE METHODEN: ERFOLGREICHES PROJEKTMANAGEMENT IM EINKAUF

- Der Einkäufer als Schnittstellenmanager in komplexen Projekten
- Strategiefindung mit agilen Methoden
- Tools für das agile Projektmanagement im Einkauf

! Bei Buchung bis zum 15. Dezember 2017 sparen Sie bis zu 200,- € !

### ZUSÄTZLICH BUCHBARE WORKSHOPS

WORKSHOP A | 29. JANUAR 2018

Erfolgreiches Verhandeln in Einkaufsprojekten

WORKSHOP B | 1. FEBRUAR 2018

Agiles Vertragsrecht für Projektmanager im Einkauf



# Erfolgreiches Verhandeln in Einkaufsprojekten

## WORKSHOPZIEL

Nicht selten sind es andere Abteilungen, die den Einkäufer in Projekten behindern oder gar torpedieren. Somit gehören Verhandlungen zum Tagesgeschäft des Einkaufs: interne Projektteilnehmer überzeugen und koordinieren, mit externen Projektteilnehmern wie Lieferanten über Preis und Konditionen sprechen. In diesem Workshop erfahren Sie daher, wie Sie Ihre Projektziele durch geschicktes Verhandeln erreichen. Erhalten Sie hierbei spannende Einblicke in die Verhandlungsstrategien anderer Unternehmen!

## ZIELGRUPPE

Der Workshop richtet sich an Einkäufer, Einkaufsleiter, Geschäftsführer und andere Mitarbeiter, die sich mit dem Einkauf in Projekten befassen.

## INHALTE

### Einflussfaktoren erkennen, Verhandlungsergebnis optimieren

- Einflussfaktoren einer Verhandlung
- Was behindert oftmals den Einkäufer im Projektmanagement?
- Die richtige Ausgangssituation vor der Verhandlung schaffen
- Wen interessiert das Ergebnis eigentlich? – Die richtige Person erkennen, die Ihnen den Rücken stärkt!

### Agilität – Ihre Chance in Projektverhandlungen

- Vorteile von agilem Projektmanagement bei anderen Beteiligten deutlich machen und einfordern
- Zusammenhang zwischen Agilität, Konsequenz und Ihrer realistischen Erfolgchance
- Festgelegte Lieferanten und agiles Projektmanagement?! Auch das geht! Erfahren Sie wie!

### Flexible Verhandlungsplanung, flexible Umsetzung

- Best-Practice-Ablaufplan für agile Verhandlungen mit Lieferanten
- Einfache Umsetzung mit 4+1 zentralen Fragen
- Der Einkäufer lässt nicht mit sich verhandeln – er verhandelt agil und progressiv!

### „Da geht nichts mehr!“ – Blufft der Verkäufer nur?

- Den Verkäufer durchschauen: Bluff und Wahrheit unterscheiden sich!
- Strategien und schlechten Bluffs der Anderen zielgerichtet kontern
- Die Mischung macht's: partnerschaftliche und ergebnisorientierte Verhandlungstechnik

## METHODIK

Praxisorientierter Input durch den Workshopleiter mit zahlreichen Beispielen aus Projektsituationen, Austausch zwischen den Teilnehmern und auf Wunsch eine Verhandlungssimulation zur direkten Anwendung der erlernten Praktiken sowie zur Analyse der Gegenseite.

## WORKSHOPLEITER

Als langjähriger Einkaufsleiter auf globalen Beschaffungsmärkten kennt sich **Urs Altmannsberger** auch mit kniffligen Verhandlungen sehr gut aus. Inzwischen teilt er sein Wissen über optimale Verhandlungsstrategien als „Verhandler4rent“, Verhandlungsscoach sowie als Podcaster und Buchautor des Sachbuch-Bestsellers „Profitabler Einkauf“.

## WORKSHOPZEITEN

09.00 – 17.30 Uhr

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

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

**Dimitrios Koranis**, Geschäftsführer, KORANIS Purchasing Solutions

09.30 Eröffnung des ersten Forumstages und Begrüßung der Teilnehmer

10.00 Die Rolle des Einkäufers – Schnittstellenmanagement in zunehmend komplexeren Projekten

- Projektbeispiele und Besonderheiten
- Die Rolle des Einkaufs zwischen Linie und Projekt
- Schnittstellenmanagement: Berührungspunkte anderer Fachabteilungen mit dem Einkauf
- Der Einkäufer in der Dauer-Verhandlung
- Konflikt- und Zielemanagement: konträre Interessen
- Lösungswege: gemeinsame Zielidentifikation, Verteilung von Zuständigkeit, Kommunikation
- Dynaxability: Persönlichkeitsprofil des Schnittstellenmanagers

**Dimitrios Koranis**

Kaffee- und Teepause, Zeit für Networking

Welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf den Einkäufer als Projektmanager?

- Digitalisierung verändert Unternehmen und Einkaufsaufgaben
- Was bedeutet Digitalisierung und was bedeutet Komplexität in diesem Zusammenhang?
- Was bedeutet das für den Einkauf und insbesondere für den Einkäufer als Schnittstellenmanager?
- Welche Schlussfolgerungen lassen sich für das Projektmanagement im Einkauf ziehen?

**Maximilian Kassner**, Ko-Autor der Studie „Agiler Einkauf“, Wirtschaftsuniversität Wien



Brainstorming: Was macht das Projektmanagement schwieriger?

- Was bedeuten Änderungen in der Unternehmens- und Einkaufswelt für die Rolle des Einkäufers im eigenen Unternehmen in der Projektarbeit?

Die Rahmenbedingungen für unsere Unternehmen ändern sich derzeit drastisch. Beim Brainstorming beschäftigen Sie sich damit, was alles schief gehen könnte und machen sich die Herausforderungen und Problemstellungen bewusst, um sie so in Zukunft konkret adressieren zu können.

**Maximilian Kassner**

Zusammenfassung der Ergebnisse im Plenum

**Dimitrios Koranis**

12.45 Gemeinsames Mittagessen

Komplexe Projekte managen: Wie muss sich der Einkauf aufstellen?

13.45 Roadgame: Projektorganisation

- Wie finden sich geeignete Teammitglieder für die Projektorganisation?

Erfolg im Projektmanagement ist immer auch von der Team-Zusammensetzung abhängig. Im Roadgame erarbeiten Sie, wie die Teamorganisation idealtypischer Weise aussehen sollte.

**Maximilian Kassner**

Kaffee- und Teepause, Zeit für Networking



Strategiefindung in komplexen Einkaufsprojekten

- Realistische Zielsetzungen und Prioritäten bestimmen
- Teamdynamik: Teamorganisation und -entwicklung, Verantwortlichkeiten definieren, Kommunikation
- Worauf muss der Einkauf als Teil oder Leiter eines Projektteams achten, damit seine Interessen gewahrt werden?

**Dimitrios Koranis**



Lessons Learnt: Formulierung realistischer Ziele

- Welche Projektziele können tatsächlich erreicht werden?

Oftmals liegen Wunsch und Realität der eigenen Projektziele weit auseinander. Daher wird in dieser Übung gemeinsam herausgearbeitet, welche Zielvorstellungen realistisch sind.

**Dimitrios Koranis**



Praxisvortrag: Digitalisierung und Komplexität beherrschen!

- Hermes 5, Agile, IPMA, Scrum, Prince2, ESI, ISO 21500, PMI, DIN 69901, Dynaxability: Und was jetzt?
- Stolperfallen: Fehlstarts vermeiden!
- Egal wie agil: Das ist immer Pflicht!
- Die Lösung: Projektmanagement, Change Management und Kommunikation ideal und agil kombiniert!

**Klaus Pause**, Corporate Solutions | Director Process Harmonization P2P, adidas Group

Zusammenfassung des ersten Forumstages

18.00 Ende des ersten Forumstages und Get-Together

- Geschichten vom Scheitern

Erfolge im Projektmanagement werden zum weltweiten Durchbruch hochstilisiert, Misserfolge hingegen werden gerne verschwiegen. Ganz nach dem Motto „geteiltes Leid, ist halbes Leid“ lädt das Get-Together Teilnehmer und Referenten ein, offen über Frustration, Erfolglosigkeit und Peinliches in gescheiterten Projekten in einer lockeren Gesprächsrunde zu plaudern.

**Dimitrios Koranis**



Fachlicher Vorsitz und Moderation:

**Dimitrios Koranis**, Geschäftsführer, KORANIS Purchasing Solutions

09.00 Eröffnung des zweiten Forumstages und Begrüßung der Teilnehmer

Frühzeitiges Risikomanagement in einem komplexen Projektumfeld

09.15



Risikomanagement: Strukturiertes Steuern von Risiken beginnt mit der Projektplanung

- Zeit- und Kostendimension nicht aus den Augen verlieren
- Identifizierung, Bewertung und Steuerung von Risiken
- Frühwarnindikatoren und Kennzahlen zur aktiven Steuerung von Risiken
- Messbarkeit: Wie können Erfolg und Misserfolg des Projekts bemessen werden?

**Dimitrios Koranis**



Gruppenübung: Prioritäten in Einkaufsprojekten setzen

- Welche Aufgaben müssen zuerst bearbeitet werden, welche Aufgaben können warten?
- Ziel der Übung ist es, gemeinsam anhand eines Projektbeispiels Aufgaben zu priorisieren und einen Strategieentwurf zu skizzieren.

**Dimitrios Koranis**

Kaffee- und Teepause, Zeit für Networking

Das perfekte Projektteam: Agile Methoden als Antwort auf Komplexität?



Flexible Methoden bei der Teambildung berücksichtigen

- Dynaxability – der Projektmanager lebt es vor
- Teams rund um den Globus erfolgreich managen
- Hindernisse der internationalen Kommunikation umgehen
- Motivation: Stärkung des Wir-Gefühls
- Face-to-Face-Kommunikation: Transparenz und Diplomatie
- Verhandeln im Team: Umgang mit Konflikten

**Dimitrios Koranis**



Praxisvortrag: Mitarbeiter als wesentlicher Erfolgsfaktor einer zukunftsorientierten Einkaufsstrategie

- Das Team: Die Mischung macht's!
- Aktivierung der Mitarbeiter: (Eigen-) Verantwortung fordern und fördern
- Stärkung des Wir-Gefühls über Kultur und geteilte Werte
- Coffee Talk, Dialog, Ge(h)sprache & Co.: Erfahrung mit neuen Kommunikationsmethoden

**Kim Kuhlen**, Leitung Konzerneinkauf, R+V Allgemeine Versicherung AG

**Stefanie Fichtelmann**, Einkaufsmanagerin Strategien & Methoden, R+V Allgemeine Versicherung AG

**Tobias Hacker**, Einkaufsmanager Methoden & Tools, R+V Allgemeine Versicherung AG

12.45

Gemeinsames Mittagessen

13.45



Umfrage und Brainstorming: Verwendung von Tools

- Wer verwendet welche Tools?

Ziel der Umfrage und des Brainstormings ist es, sich über unterschiedliche Tools und mögliche Anwendungsschwierigkeiten auszutauschen.

**Maximilian Kassner**



Erfolgsfaktoren des agilen Projektmanagements basierend auf der Studie „Status quo agile“

- Wie entwickelt sich die Verbreitung agiler Methoden?
- Welche agile Methode ist am erfolgreichsten?
- Wie werden agile Methoden am erfolgreichsten eingesetzt?

Nach der Vorstellung der Studie erfolgt eine Diskussionsrunde zur Frage „Was können wir aus den Ergebnissen für den Einsatz agiler Methoden lernen?“.

**Maximilian Kassner**

Kaffee- und Teepause, Zeit für Networking



Vortrag und Übung: Planning Poker, relatives Schätzen & Co.: Tools für das agile Projektmanagement im Einkauf

- Agile Methoden als Erweiterung des klassischen Projektmanagements
- Übersicht über Projektmanagement-Methoden
- Ausblick hybride Methoden

Ziel des Übungsblock ist es, Ihnen einen guten Überblick über neue/agile Projektmanagement-Methoden zu geben. Jede Methode wird im Anschluss kurz geübt.

**Maximilian Kassner**



Power-Workshop: Scrum in 60 Minuten

- Was sind Sprints, zentrale Rollen, Aktivitäten und Artefakte?

Ziel des Power-Workshops ist es, ein grundlegendes Verständnis für das Framework Scrum zu vermitteln.

**Maximilian Kassner**

Zusammenfassung der Ergebnisse und Abschlussdiskussion

**Dimitrios Koranis**

17.30

Ende des Forums

## ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Im Zeitalter der Digitalisierung werden Projekte im Einkauf stetig komplexer. Eine unüberschaubare Vielzahl an Projektteilnehmern und involvierten Fachbereichen, die oftmals konkurrierende Interessen vertreten, extremer Zeitmangel aufgrund knapper Projektlaufzeiten und ein mangelhafter Überblick durch eine schlechte Dokumentation der einzelnen Projektschritte.

Gut gemeinte Planungen sind leider oftmals praxisfern und können nur unzureichend umgesetzt werden. Erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf heißt, langfristig die richtige Strategie zu verfolgen, plötzliche Änderungen von Beginn an einzuplanen und Probleme dank Flexibilität unkompliziert zu lösen.

Genau das verspricht das sogenannte „agile Projektmanagement“: komplexes Projekt, flexible Methoden. Doch was verbirgt sich tatsächlich hinter dem agilen Managen von Einkaufsprojekten?

Machen Sie sich im Rahmen des Praxisforums vertraut mit agilen Methoden und lernen Sie, die Vorteile agiler Methoden in Einkaufsprojekten zu nutzen:

1. Erfolgreiche und realistische Zielsetzung
2. Nachhaltige Teambildung und Motivation
3. Strukturiertes Risikomanagement

Profitieren Sie von einer interaktiven Lernatmosphäre mit Theorie- und Praxisvorträgen sowie dem direkten Dialog mit Ihren Fachkollegen aus anderen Unternehmen – fachlicher Input und Networking.

Wir freuen uns, Sie am 30. und 31. Januar 2018 auf dem 3. BME-Forum „Agiles Projektmanagement im Einkauf“ begrüßen zu dürfen!

## ZIELGRUPPE

Diese Veranstaltung richtet sich branchenübergreifend an Einkäufer, die häufig in Projekten arbeiten oder Projekte leiten und bereits über ein Vorwissen im Projektmanagement verfügen; insbesondere:

- Technische Einkäufer
- Strategische Einkäufer
- Teamleiter
- Gruppenleiter
- Abteilungsleiter im Einkauf

## ANSPRECHPARTNER

### FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Sarah Jaax  
Tel.: 069 30838-254  
E-Mail: sarah.jaax@bme.de

### FÜR ANMELDUNGEN:

Melanie Baum  
Tel.: 069 30838-201  
E-Mail: melanie.baum@bme.de

### FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Nicole Peis  
Tel.: 069 30838-139  
E-Mail: nicole.peis@bme.de



# Agiles Vertragsrecht für Projektmanager im Einkauf

## WORKSHOPZIEL

Der Workshop vermittelt Ihnen die notwendigen Kenntnisse zur Verhandlung sowie rechtsicheren Vertragsgestaltung von agilen Projekten. Sie erhalten darüber hinaus Informationen und Expertise, die Sie befähigen, auf Augenhöhe mit internen Kunden und Projektpartnern die rechtlich relevanten Punkte in agilen Projektsituationen zu gestalten und zu steuern.

## ZIELGRUPPE

- Einkäufer, die häufig in Projekten arbeiten oder Projekte leiten und bereits über ein Vorwissen im agilen Projektmanagement verfügen, insbesondere Technische Einkäufer, Strategische Einkäufer, Abteilungsleiter im Einkauf
- Projektleiter von agilen Projekten
- Teilnehmer des Praxisforums

## INHALTE

### Rechtliche Gestaltung von Verträgen für agile Projekte

- Übersicht aktueller Ansätze und rechtliche Beurteilung
- Definition of Done, Abnahme und Mängelhaftung
- Vertragsaufbau und einzelne Klauseln
- Empfehlungen zur Vertragsgestaltung

### Kommerzielle Mechaniken agiler Projekte

- Wo sind agile, wo klassische Konstellationen sinnvoll?
- Wann ist welche Form von Verträgen angezeigt?
- Was ist der „agile Festpreis“?
- Money for nothing, Change for Free – Risk and Gain Sharing sowie Zusammenarbeitsmodelle

### Einkauf von agilen Projekten

- Transparenz und gemeinsames Schätzen als Basis für Wertschöpfung
- Ansätze für ein Ausschreibungsdesign
- Kommerzielle Steuerung von agilen Projekten über den Lifecycle
- Interaktives Element: Vertragsverhandlung für ein agiles Projekt (Schlüsselthemen)

### Arbeitnehmerüberlassung (ANÜ) oder das Ende von Scrum?

- Scheinwerkverträge und die Folgen
- Disziplinarische vs. fachliche Weisung
- Rollen von Scrum und Risiken hinsichtlich ANÜ
- Grundzüge eines ANÜ-Compliance-Systems

## METHODIK

Vortrag, Gruppenarbeiten, Diskussionen, interaktive Elemente, etc. einschließlich Dokumentation. Nutzen Sie die Gelegenheit und bringen Sie konkrete Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag mit, die zusammen mit dem Workshopleiter bearbeitet werden.

## WORKSHOPLEITER

**Kristian Borkert** ist Rechtsanwalt, Datenschutzbeauftragter sowie internationaler Einkaufsmanager. Seine Expertise umfasst insbesondere IT & Business Process Outsourcing, SLA, Softwarelizenzen, IT-Projektverträge, Datenschutzvereinbarungen und andere Themen im IT Sourcing. Sein besonderes Interesse gilt agilen Methoden und Zusammenarbeitsmodellen sowie digitaler Transformation unter Einsatz von Blockchain-Technologie. Zudem arbeitet Kristian Borkert auch als Autor, Blogger, Lehrbeauftragter und Referent des BME-Seminars „Agiler Einkauf und agile Vertragsgestaltung“.

## WORKSHOPZEITEN

09.00 – 17.00 Uhr

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



**DIALOGPOST**  
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

# Fax: 069 30838-299

BME Akademie GmbH · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main

## Informationen

### Termine und Ort

<b>Workshop A:</b>		
Montag	29. Januar 2018	09.00 – 17.30 Uhr
<b>Forum:</b>		
Dienstag	30. Januar 2018	09.30 – 18.00 Uhr
Mittwoch	31. Januar 2018	09.00 – 17.30 Uhr
<b>Workshop B:</b>		
Donnerstag	1. Februar 2018	09.00 – 17.00 Uhr

### Hotel Nikko Düsseldorf

Immermannstraße 41, 40210 Düsseldorf  
Tel.: 0211 834-0  
EZ: 132,- € inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis 29.12.2017 abrufbar ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

### Teilnahmegebühren

**Forum + 2 Workshops**  
Bis zum 15.12.2017 Frühbucherrabatt von 200,- €. 2.195,- € statt 2.395,- €

**Forum + 1 Workshop**  
Bis zum 15.12.2017 Frühbucherrabatt von 200,- €. 1.795,- € statt 1.995,- €

**Forum**  
Bis zum 15.12.2017 Frühbucherrabatt von 200,- €. 1.295,- € statt 1.495,- €

**1 Workshop**  
Bis zum 15.12.2017 Frühbucherrabatt von 100,- €. 795,- € statt 895,- €

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt.

### Rabatte sind nicht kombinierbar.

**In der Teilnahmegebühr sind enthalten:**  
Vortragsunterlagen (soweit vom Referenten zur Veröffentlichung freigegeben), Kaffeepausen, Mittagessen und Tagungsgetränke

### Anmeldebestätigung

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

### Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von 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.

### Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- € 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.

321801006

## Ja, ich möchte am 3. BME-Forum „Agiles Projektmanagement im Einkauf“ teilnehmen:

- |  |                                     |
|--|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Forum + 2 Workshops | <input type="checkbox"/> Forum      |
| <input type="checkbox"/> Forum + Workshop A  | <input type="checkbox"/> Workshop A |
| <input type="checkbox"/> Forum + Workshop B  | <input type="checkbox"/> Workshop B |

**Bei Buchung bis zum 15. Dezember 2017 sparen Sie bis zu 200,- €**

Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshops) zum Preis von 349,- € zzgl. MwSt. auf CD zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).

Ja, ich möchte diese Veranstaltung als Marketingplattform nutzen und bitte um Kontaktaufnahme.

### Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

### Teilnehmer 2

**-10 % gleichzeitige Buchung**

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

### Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	<b>X</b>

### Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	
Mitarbeiter:	<input type="checkbox"/> bis 50 <input type="checkbox"/> 51-100 <input type="checkbox"/> 101-250 <input type="checkbox"/> 251-500 <input type="checkbox"/> 501-1000 <input type="checkbox"/> über 1000

Verfolgen Sie den BME in den sozialen Netzwerken: [www.bme.de/social](http://www.bme.de/social)



FOR-PRO

Internet

Änderungen vorbehalten