

Verhandeln Sie noch oder spielen Sie schon?

25. September 2013 | Dorint Hotel Frankfurt Main Taunus Zentrum



Mit passgenauen Interaktionen Strategie und Taktik im Einkauf optimieren:

- Verhandlungen – Orientierung am Workflow
- Rückwirkung der Geschäftsmodelle auf das Verhandlungsdesign
- Kooperationen vorantreiben – Realisierung einer gemeinsamen Cost-Down-Roadmap
- Problemlösungen mittels Spieltheorie
- Messung des Verhandlungserfolgs bei der integrierten Verhandlungsführung

Premium-Partner

DROZAK
CONSULTING
Committed to results

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

Verhandlungen, Vergaben, Auktionen – immer gibt es Gespräche und Aktionen um ein Vergabegut, in die Lieferanten und Einkäufer involviert sind. Als erfolgreicher Einkäufer müssen Sie die Spielregeln der Interaktion gut kennen, sich in Ihre Gesprächs- und Verhandlungspartner einfühlen und sich entsprechend vorbereiten.

Bei Ihrem daily business geht es um harte Zahlen, Daten und Fakten. Nichts möchten Sie dem Zufall überlassen. Verhandlungen „aus dem Bauch heraus“ bergen Ihnen trotz Ihrer umfangreichen Erfahrung zu hohe Risiken. Daher möchten Sie das Verhalten Ihrer Lieferanten vorausschauend systematisieren, an den relevanten Rahmenbedingungen spiegeln und unter Berücksichtigung von Einkaufsmechanismen in unterschiedlichen Szenarien analysieren. Genau diese Stellhebel können Sie mit dem Einsatz von spieltheoretischen Erkenntnissen in der Praxis umsetzen.

So vorbereitet, werden Ihnen neue und alternative Handlungsoptionen und Vorgehensmöglichkeiten aufgezeigt, um die Potenziale optimal zu erschließen. Sie als Einkäufer definieren Ihre Strategie („Spielregeln“) und können so die Spieltheorie optimal zu Ihrem Nutzen einsetzen.

Die richtige Strategie für jedes „Spiel“ ist essenziell für den Erfolg, aber erst im „Spiel“ – also in der Verhandlung, der Vergabe oder der Auktion – wird das Ergebnis auch realisiert. Da die Spieltheorie ihre Lösungen nicht auf Basis psychologischer Überlegungen herleitet, muss sie bei der Ableitung der richtigen Taktik durch verhaltensökonomische Aspekte ergänzt werden.

Psychologie im Einkauf, die konsequent spieltheoretische Ansätze aus der Vorbereitung adaptiert und ergänzt, steht im Mittelpunkt des 2. BME-Innovations-tags. Dabei werden Experten diskutieren, wie die Erkenntnisse aus der Vorbereitung – also die abgeleitete Strategie für den/die Lieferanten – durch ein integriertes Verhandlungssystem optimal realisiert wird, um die Ziele des Einkaufs zu erreichen.

Verhandlungsexperten zeigen Ihnen unterschiedlichste Szenarien der Verhandlungsführung auf. In typischen Rollenspielen erfahren Sie, wie Sie die Möglichkeiten des integrierten Verhandlungssystems nutzen können, um Monopole zu knacken, schwierige Gespräche mit Lieferanten aktiv zu lenken und zu Ihrem Vorteil zu führen.

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

Volker Cüppers
Leibnizstr. 53, 10629 Berlin
Tel.: 030 306733-0, Fax: 030 306733-20
E-Mail: volker.cueppers@drozak.com, www.drozak.com

DROZAK
CONSULTING
Committed to results

Partner

Erfolgreiche Strategien nutzen die Interaktion der Marktteilnehmer unter dem Eindruck aller Rahmenbedingungen, dem Markt-„Mechanismus“. Das **Fourty Niners** – Institut für Angewandtes Mechanismus Design (IFAMD) setzt Erkenntnisse der Mechanismus-Design-Theorie in der Beratungspraxis um. Unser Schwerpunkt sind Industriegüter-Preisverhandlungen, von der bilateralen Verhandlung bis zur Auktion, auf der Einkaufs- und auf der Vertriebsseite.

Fourty Niners (IFAMD) GmbH

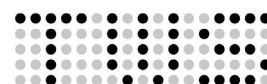
Dr. Gregor Berz
Nymphenburger Straße 4, 80335 München
Tel.: 089 21555467-0, Fax: 032 211322206
E-Mail: gregor.berz@ifamd.de, www.ifamd.de



TWS Partners entwickelt bereits seit 2001 spieltheoretisch fundierte Verhandlungsdesigns. Zu unseren langjährigen Klienten zählen sowohl weltweit tätige Konzerne als auch mittelständische Unternehmen aus verschiedenen Industrien. Dadurch verfügt unser Haus über die Erfahrung von allein mehr als tausend Einkaufsprojekten mit signifikantem Volumen. Unser Projektansatz beruht auf der Kombination von aktuellsten wissenschaftlichen Erkenntnissen sowie breit aufgestellter praktischer Expertise.

TWS Partners AG

Dr. Alexander Klein
Widenmayerstraße 38, 80538 München
Tel.: 0162 4256137, Fax: 089 200040-99
E-Mail: klein@tws-partners.com, www.tws-partners.com



Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Prof. Dr. J. Philipp Reiss, Leiter des Lehrstuhls für Industrieökonomik, Institut für Wirtschaftstheorie und Statistik, Karlsruher Institut für Technologie (KIT)

-
- 09.00 **Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung der Veranstaltung**
-
- 09.05 **Einführung in die spieltheoretische Verhandlungsanalyse**
- Harte und weiche Verhandlungsfaktoren
 - Modellhighlights
- Prof. Dr. J. Philipp Reiss
-
- 09.30 **Verhandlungen als Kernelement und Erfolgsfaktor eines konzernweiten Programms**
- Gründe für die Ausrichtung des Programms am Thema „Verhandlungen“: Orientierung am Workflow, direkte Wirksamkeit, Praxistest für Bündelung, hoher Erkenntniswert
 - Verhandlungen im Kontext unterschiedlicher Geschäftsmodelle: Die große Illusion der Spezialität, Rückwirkung der Geschäftsmodelle auf das Verhandlungsdesign, spezifische Verhandlungen bei ThyssenKrupp
 - Strategie und Taktik in gebündelten Verhandlungen
- Christian Holzer, Chief Procurement Officer, ThyssenKrupp AG, Essen
-
- 10.15 **Spieltheorie – Einkaufstool Nr. 42 oder Paradigmenwechsel?**
- Eine Definition: Wo fängt Spieltheorie an – und wo hört sie auf?
 - Eine Wahrheit: Welche Probleme die Spieltheorie löst – und welche sie (vorerst) nur aufdeckt
 - Ein Beispiel: Das kann die Spieltheorie leisten
- Dr. Alexander Klein, Mitglied des Vorstands, TWS Partners AG, München
-
- 11.00 **Kaffee- und Teepause**
-
- 11.30 **Praktische Anwendung der Spieltheorie in Rollenspielen**
- Beschreibung, Rollenspiel und Eskalation typischer Verhandlungssituationen im Einkauf
 - Diskussion im Plenum, Identifizierung von Verbesserungspotenzialen
 - Rollenspiel mit „optimalem“ Ablauf unter Einbezug spieltheoretischer Ansätze
- Dr. Silke Mayer, Associate Partner und
Dr. Thomas Romeiser, Geschäftsleitung, Drozak Consulting GmbH, Berlin
-
- 13.00 **Gemeinsamer Mittagsimbiss**
-
- 14.15 **Gemeinsame Cost-Down-Roadmap – Ein Erfolgsrezept wie Kunde und OEM kooperativ und integriert ihre Ziele erreichen**
- Die Notwendigkeit, gemeinsam aktiv zu werden
 - Ableitung einer gemeinsamen Cost-Down-Roadmap
 - Vorbereitung – Durchführung – Nachbereitung: Erfolgsfaktoren der praktischen Umsetzung
 - Ergebnisbewertung und Learnings für weitere Aktivitäten
- Roland Brandl, Einkaufsleiter Magnetresonanz, Siemens AG, Healthcare Sector, Imaging & Therapy Division, Erlangen
Gilles Herbst, Key Account Manager OEM, TRUMPF Medizin Systeme GmbH + Co. KG, Saalfeld
-
- 15.00 **„Spieltheorie im Einkauf“ bei der Hilti AG**
- Ausgangslage im Hilti-Einkauf
 - Vorgehen zur Methodeneinführung: Schulung und Pilotprojekte
 - Projekterfahrungen
- Dr. Thomas Breuer, Head of Supply der Business Unit Powertools and Accessories, Hilti Aktiengesellschaft, Schaan, Liechtenstein
Dr. Gregor Berz, Geschäftsführer, Forty Niners (IFAMD) GmbH, München
-
- 15.45 **Kaffee- und Teepause**
-
- 16.15 **Nachhaltige Implementierung spieltheoretischer Elemente bei der integrierten Verhandlungsführung**
- Verständnis spieltheoretischer Zusammenhänge bei der Verhandlungsvorbereitung – aktuelle Ansätze, Ergänzung durch spieltheoretische Elemente
 - Einbettung spieltheoretischer Elemente in die Gesamtsicht der Verhandlungsführung – Voraussetzungen einer erfolgreichen Implementierung
 - Umsetzung der „integrierten Verhandlungsführung“ als Gesamtkonzept in der Organisation – Erfolgsfaktoren im Change
 - Spieltheorie und KPIs: Messung des Verhandlungserfolgs bei der „integrierten Verhandlungsführung“
- Bernd Maron, Konzerneinkaufsleiter GfK, Gesellschaft für Konsumforschung, Nürnberg
-
- 17.00 **Einsatz der Spieltheorie bei großen Vergaben**
- Besonderheiten bei öffentlichen Ausschreibungen – Wie kann Spieltheorie sinnvoll eingesetzt werden?
 - Große Vergaben und Projekte – Einsatz in verschiedenen Bahnbereichen
 - Lessons learned – Vom Piloten zum Roll out, eine Erfolgsstory
- Sven Schmitt, Leiter Beschaffung Infrastrukturmaterial, Boden- & Baustoffmanagement, Deutsche Bahn AG, Mainz
-
- 17.45 **Zusammenfassung der Ergebnisse und Abschlussdiskussion**
-
- 18.00 **Ende der Veranstaltung**

Anmeldeformular

Fax: 069 30838-299

www.bme.de/spieltheorie



INFOPOST
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

BME Verband e.V. | Bolongarostraße 82 | 65929 Frankfurt am Main

Ja, ich möchte am **2. BME-Innovationstag „Verhandeln Sie noch oder spielen Sie schon?“** am 25. September 2013 teilnehmen. 2540324

Fachexperten aus dem Einkauf

BME-Mitglied

Nicht-Mitglied

Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel

BME-Mitglied

Nicht-Mitglied

Ja, ich möchte den 2. BME-Innovationstag als Marketingplattform nutzen und bitte um Kontaktaufnahme.

BME-Mitgliedsnummer

Teilnehmer 1:

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax

E-Mail

Teilnehmer 2:

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax

E-Mail

Firma:

Firma

Straße/Postfach PLZ/Ort

Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung

Straße/Postfach PLZ/Ort TET-SPI

Informationen

Veranstaltungstermin

Mittwoch, 25. September 2013
09.00 – 18.00 Uhr

Veranstaltungsort

Dorint Hotel Frankfurt Main Taunus Zentrum
Am Main-Taunus-Zentrum 1, 65843 Sulzbach/Ts.
Tel.: 06196 763-0
Fax: 06196 72-996
Zimmer: 115,- € inkl. Frühstück
Kontingent abrufbar bis: 27.08.2013

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, Abendveranstaltung, Kaffee- und Teepausen, Mittagsimbiss 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, Anfahrtskarte, 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 Teilnehmergebühr 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 Aufwandsgröße 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.: 069/30838-201, Fax: 069/30838-299
E-Mail: anmeldung@bme.de, Internet: www.bme.de

Haben Sie inhaltliche Fragen?

Ihre BME-Ansprechpartnerin:

Anita Engelmänn
Senior Projektmanagerin
Tel.: 069 30838-240
E-Mail: anita.engelmann@bme.de