Einladung zum Praxistag bei der WHW Hillebrand Gruppe am 21. März 2019 in Wickede (Ruhr)

PRAXISTAG: WERTORIENTIERTER EINKAUF ALS ERFOLGSFAKTOR FÜR EIN MODERNES SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

\+ Inklusive **Besichtigung** der **modernen Forschungseinrichtung** und der **hochflexiblen Fertigung** sowie **exzellente Bewirtung** durch das Restaurant Haus Gerbens

VOR DEM HINTERGRUND DES STETIGEN UNTERNEHMENSWACHSTUMS SIND FÜR DIE WHW HILLEBRAND GRUPPE EINE EFFIZIENTE EINKAUFSORGANISATION UND KLARE BESCHAFFUNGSPROZESSE EIN ENTSCHEIDENDER ERFOLGSFAKTOR.

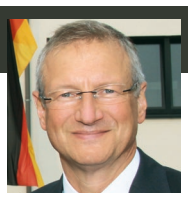
In einem gemeinsamen Projekt mit den REDPOINT management consultants optimierte WHW die Einkaufs- und Beschaffungsprozesse, schaffte eindeutige Verantwortlichkeiten und baute die Organisation von einer dezentralen zu einer zentralen Einkaufsorganisation um.

Auf diese Weise wurden signifikante Einsparpotentiale bei gleichzeitig hohem Qualitätsanspruch realisiert. Gleichzeitig konnten die neuen Prozesse durch die Zertifizierung nach dem anspruchsvollen Automobilbau-Standard IATF 16949 erfolgreich unter Beweis gestellt werden.

Im Rahmen des Praxistages berichten wir über die Erfolgsfaktoren und zeigen anhand von Praxisbeispielen Methoden und Werkzeuge zur Umsetzung im eigenen Unternehmen.

- Modernes Sales & Operations Planning
- Enge prozessuale und organisatorische Verzahnung von Technik und Einkauf
- Einführung eines strategisch orientierten Warengruppenmanagements
- Transformation der Organisation mit Hilfe eines modernen Change Managements

DIE REFERENTEN



Dr. Martin Kurpjoweit
Geschäftsführer
WHW Hillebrand Gruppe

Burkhard Schrage
Kaufmännischer Leiter
WHW Hillebrand Gruppe

Hans-Georg Prädelt
Managing Partner
REDPOINT.TESEON AG

Ralf Mendel
Associate Partner
REDPOINT.TESEON AG

AGENDA

Alle unsere Teilnehmer, die am Vorabend anreisen, laden wir sehr herzlich am 20. März 2019 um 19.30 Uhr zum gemeinsamen Abendmenü in das Restaurant Haus Gerbens ein.

10:00 – 10:30 Uhr

Begrüßung durch die WHW Hillebrand Gruppe und REDPOINT

10:30 – 11:00 Uhr

Impuls: Modernes Sales & Operations Planning für die Verzahnung von Vertrieb, Produktion und Einkauf

11:00 – 12:00 Uhr

Einkauf ist mehr als nur der Preis – Herausforderungen einer modernen Einkaufsorganisation

- Entwicklungsstufen einer Einkaufsorganisation
- Schlüsselprozesse im Einkauf: Warengruppen- und Lieferantenmanagement, Procure to Pay Prozess
- Einkauf von Werten über den Preis hinaus
- Innovative Methoden und Werkzeuge

12:00 – 13:00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen im Haus Gerbens

13:00 – 14:30 Uhr

Besichtigung der hochflexiblen Fertigung und des modernen Entwicklungszentrums

14:30 – 15:30 Uhr

Erfahrungsaustausch der Teilnehmer im Rahmen eines World Café

- Station 1: Sales & Operations Planning (S&OP)
- Station 2: Wertorientierter Einkauf
- Station 3: Change Management

15:30 – 16:30 Uhr

Praxisbericht zur zukunftsorientierten Neuausrichtung der Einkaufsfunktion

- Ausgangssituation und Herausforderungen der WHW Hillebrand Gruppe
- Bestandsaufnahme Einkauf mit 360 Grad Analyse
- Handlungsfelder zur Umsetzung
- Gemeinsame funktionsübergreifende Soll-Konzepte
- Konsequente Umsetzung mit Schnittstellenpartnern

Ende gegen 16:30 Uhr

Ausklang in gemütlicher Runde bei kulinarischen Häppchen und Erfrischungen

ANMELDUNG ZUM REDPOINT-PRAXISTAG:

Online
Link zur Anmeldung

E-Mail
marketing@redpoint.teseon.com

Für Ihre Anmeldung nennen Sie bitte Ihren Vor- und Nachnamen, Ihre Unternehmens- und Rechnungsanschrift, den Veranstaltungskurztitel und das Veranstaltungsdatum.

Veranstaltungswebsite
Link zur Website

Veranstaltungsort
WHW Hillebrand Gruppe:
Haus Gerbens, Hauptstraße 211, 58739 Wickede (Ruhr)

Teilnahmegebühr
590 € zzgl. MwSt. pro Person inkl. Mittagessen und Getränke
Einen Frühbucherrabatt von 20 % bieten wir an bis zum 21. Februar 2019.

Veranstaltungsmanagement
Susanne Beyer, REDPOINT.TESEON, Telefon: (0)89 3074 8150
E-Mail: marketing@redpoint.teseon.com

Anmeldebedingungen
Nach der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Anmeldeschluss ist 5 Tage vor Veranstaltungsbeginn. Bei Stornierung bitten wir um schriftliche Abmeldung. Bei einer Stornierung nach dem Anmeldeschluss berechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich auch kurzfristig gestellt werden. Wir behalten uns vor, Teilnehmer aus wettbewerbsrechtlichen Gründen abzulehnen, die gesamte Veranstaltung/einzelne Teile räumlich und zeitlich zu verlegen oder abzusagen.

PRAXISTAG WERTORIENTIERTER EINKAUF ALS ERFOLGSFAKTOR FÜR EIN MODERNES SUPPLY CHAIN MANAGEMENT 21.03.2019