

# 8. BME-VALUE DAY 2016

INNOVATIONEN IN DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE NUTZBAR MACHEN



## 6. – 7. JUNI 2016 IN AUGSBURG

- Innovationskultur im Unternehmen gestalten
- Funktionsübergreifende Zusammenarbeit ermöglichen
- Software für Wert- und Kostenanalyse unterstützend nutzen
- Value Management im gesamten Produktlebenszyklus anwenden

**+++ Plus: Werksführung bei KUKA +++**

IN KOOPERATION MIT:

**KUKA**

Zusätzlich vertiefende Kompaktkurse am 8. Juni 2016

- Rechtsfragen für Einkäufer: Gemeinsame Produktentwicklung mit Lieferanten
- Open Innovation mit Lieferanten: Die Weichen für erfolgreiche Innovationsprojekte stellen

## GRUSSWORT

Sehr geehrte Damen und Herren,

Innovation ist der Schlüssel zu langfristigem Unternehmenserfolg und globalen Wettbewerbsvorteilen. Es gilt durch innovative Produkte, die Zukunft aktiv mitzugestalten, und gleichzeitig eine kostenoptimale Produktion über den gesamten Produktlebenszyklus zu sichern.

Um diesen Spagat zu meistern, stehen Ihnen mit der Kosten- und Wertanalyse/dem Value Management ein ergebnisorientiertes Werkzeug zur Verfügung. Durch ein gut verankertes Value Management nutzen Sie abteilungsübergreifend die Potenziale von Einkauf, Supply Chain Management, Technik, Value Management und Engineering sowie das Innovations-Know-how Ihrer Lieferanten.

Auf dem 8. BME-VALUE DAY zeigen Ihnen Experten aus der Praxis, wie sie daraus die entscheidenden Vorteile für ihre Unternehmen generieren. Nutzen Sie die Veranstaltung als Best-Practice-Austausch und Informationsplattform und informieren Sie sich über Projektbeispiele, Workshops in Kleingruppen, intensive Software-präsentationen sowie in der begleitenden Ausstellung.

Wir freuen uns auf den regen Austausch mit Ihnen!



Dr. Christoph Feldmann



Dr. Till Reuter



Dr. Christoph Feldmann  
Hauptgeschäftsführer,  
BME e.V.



Dr. Till Reuter  
Vorstandsvorsitzender (CEO),  
KUKA Aktiengesellschaft

## VERANSTALTER UND KOOPERATIONSPARTNER



Der **Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)**, 1954 gegründet, ist Dienstleister für rund 9.000 Einzel- und Firmenmitglieder, darunter Mittelständler sowie die Top-200-Unternehmen Deutschlands.

Der BME fördert als Netzwerkgestalter den Erfahrungsaustausch für Unternehmen und Wissenschaft, für die Beschaffungs- und für die Anbieterseite. Der Verband ist offen für alle Branchen, Unternehmenstypen und Sektoren (Industrie, Handel, Banken/Versicherungen, öffentliche Auftraggeber, Dienstleister etc.).

Ziel des BME ist es, den Erfahrungsaustausch auf allen Gebieten der Materialwirtschaft, des Einkaufs und der Logistik zu fördern. Seinen Mitgliedern bietet der BME Know-how-Transfer und die wissenschaftliche Erarbeitung neuer Methoden, Verfahren und Techniken sowie die Hilfestellung bei ihrer Einführung. Darüber hinaus unterstützt der Verband seine Mitglieder bei der Erschließung neuer Märkte weltweit und gestaltet wirtschaftliche Prozesse und Entwicklungen mit.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:  
[www.bme.de](http://www.bme.de)



**KUKA** ist ein global agierendes Automatisierungsunternehmen mit einem Umsatz von rund 2,1 Milliarden Euro und etwa 12.000 Mitarbeitern weltweit. Von der Komponente über die Zelle bis hin zur vollautomatisierten Anlage bietet KUKA ihren Kunden auf der ganzen Welt Lösungen für die Automatisierung. Das Unternehmen ist einer der weltweit führenden Anbieter in der Robotik, Automation und im Anlagenbau. Die Technologien von KUKA setzen weltweit Standards. Neben dem Hauptsitz am Produktions- und Entwicklungsstandort Augsburg in Bayern ist KUKA mit rund 100 Gesellschaften international vertreten.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:  
[www.kuka-ag.de](http://www.kuka-ag.de)

Stand: 31.12.2014

VORABENDEVENT: MONTAG, 6. JUNI 2016

18.00 – 24.00 Uhr

## GET-TOGETHER & NETWORKING BEI KUKA\*

Am Vorabend laden Sie der BME und KUKA zum Kennenlernen in das neue Gebäude von KUKA ein. Nutzen Sie die Gelegenheit, um schon am Vorabend des VALUE DAYS erste Kontakte zu knüpfen.

Sie genießen einen entspannten Abend und lernen Ihre Fachkollegen und die Referenten bereits im Vorfeld der Veranstaltung kennen. So maximieren Sie Ihren Networking- und Benchmarking-Erfolg auf dem BME-VALUE DAY!

**18.00 Einlass und Sektempfang**

**18.30 Offizielle Eröffnung und Begrüßung durch die Gastgeber**

**Dr. Till Reuter**, Vorstandsvorsitzender (CEO), KUKA AG  
**Dr. Christoph Feldmann**, Hauptgeschäftsführer, BME e.V.

**18.50 Dinner Keynote  
Arbeiten 4.0 – Arbeitswelt im Kontext  
der digitalen Transformation**

**Prof. Dr.-Ing. Wilhelm Bauer**, Institutsleiter  
Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft  
und Organisation IAO



\* Die Kapazität für das Vorabendevent ist begrenzt. Bitte geben Sie auf der Anmeldeseite Ihren Teilnahmewunsch an. Anmeldungen werden nach Eingang berücksichtigt. Die verbindliche Bestätigung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung. Falls Sie kurzfristig nicht teilnehmen können, geben Sie uns diese Änderung bitte in jedem Fall durch, damit andere Gäste ggfs. nachrücken können.

WERKSFÜHRUNG: DIENSTAG, 7. JUNI 2016

ab 11.30 Uhr

## HINTER DEN KULISSEN VON KUKA

Während des 8. VALUE DAY haben Sie die Gelegenheit, eine Werksführung bei KUKA zu besuchen. Freuen Sie sich auf einen Blick hinter die Kulissen und stellen Sie den KUKA-Mitarbeitern Ihre Fragen.



KUKA ist einer der weltweit führenden Anbieter von intelligenten Automatisierungslösungen. Das Herzstück einer solchen Anlage, der Roboter, wird am Stammsitz von KUKA in Augsburg produziert.

Bei einer **Führung durch die Roboter montage** erleben Sie Industrie 4.0 aus nächster Nähe und verfolgen die **Produktion vom Einzelteil bis zum versandfertigen Endprodukt**. Mensch und Roboter arbeiten Hand in Hand. Der Name KUKA steht weltweit für Kompetenz und Zuverlässigkeit made in Germany. Überzeugen Sie sich bei einem exklusiven Rundgang durchs Werk selbst davon.

ZUSÄTZLICH VERTIEFENDE KOMPAKTKURSE AM 8. JUNI 2016

### Kompaktkurs 1:

Rechtsfragen für Einkäufer: Gemeinsame Produktentwicklung mit Lieferanten

### Kompaktkurs 2:

Open Innovation mit Lieferanten: Die Weichen für erfolgreiche Innovationsprojekte stellen

! Die Kompaktkurse finden im Hotel Augusta/Augsburg statt.

 DIENSTAG, 7. JUNI 2016

## Moderation Plenum:

**Prof. Dr.-Ing. Günther Reinelt**, Operations & Supply Management, Hochschule Niederrhein, Mönchengladbach

### 09.15 Eröffnung des 8. BME-VALUE DAY

**Dr. Christoph Feldmann**, Hauptgeschäftsführer, BME e.V.

**Christian Tarragona**, Head of R&D Product Development, KUKA Roboter GmbH

### 09.30 Eröffnungs-Keynote

#### Industrie 4.0 – Influencing the Future

- Innovation als Erfolgsentscheidender Wettbewerbsvorteil
- Industrie 4.0 als Schrittmacher für die Zukunft

**Christian Tarragona**, Head of R&D Product Development, KUKA Roboter GmbH

### 10.15 Kaffee- und Teepause, Besuch der Ausstellung

### 11.00 Parallele Tool Specials: Softwareunterstützung für Kosten- und Wertanalyse

#### TOOL SPECIAL 1

##### Wissensbasierte Einkaufspreisanalyse

Mehr Kostentransparenz bei Bauteilen und Werkzeugen

**Gunter Fischer**,

Product Manager,  
Siemens PLM Software

**Mathias Langfritz**,

Presales Solutions Consultant,  
Siemens PLM Software

**Tim Preißinger**,

Business Development  
Consultant,  
Siemens PLM Software

#### TOOL SPECIAL 2

##### Performance Pricing

Ableitung von Zielpreisen am Beispiel von Kabelbäumen

**Dr. Gregor Berz**,

Geschäftsführer,  
Processbench GmbH

**Alexander Bergmann**,

Senior Consultant,  
Processbench GmbH

#### TOOL SPECIAL 3

##### Should-Costing

Schnelle und valide Should-Costing- und Should-Pricing-Analysen von Teilen und Baugruppen

**Joachim Schöffler**,

Geschäftsführender  
Gesellschafter,  
4cost GmbH

#### TOOL SPECIAL 4

##### Spend Analytics

Automatisierte 3D-Kostenausreißer-Analyse – Finden Sie die Nadel im Heuhaufen.

**Marc Bakuniec**,

Application Engineer,  
aPriori Technologies Inc.

**Tobias Tauber**,

Client Engagement  
Manager,  
aPriori Technologies Inc.

### 11.30 Werksführung bei KUKA und Besuch der Ausstellung

- Machen Sie mehr aus Ihrer Pause: Nutzen Sie die Mittagspause für intensives Networking über die Vorträge hinaus.
- Bringen Sie Ihre Fragen mit: In der Ausstellung stehen Ihnen alle Partner für Gespräche zur Verfügung.
- Schauen Sie hinter die Kulissen: In Kleingruppen besichtigen Sie die Roboterontage und die Produktion bei KUKA.

**! Die Teilnahmemöglichkeit für die Werksführung ist begrenzt, bitte melden Sie sich vorher an.**

### 13.30 Gemeinsames Mittagessen, Besuch der Ausstellung

### 14.30 Kostenoptimierung und dann? Innovation als strategischer Hebel im Wettbewerb

- Unternehmensstrategie: Was bedeutet Innovation heute?
- Anforderungen an Unternehmenskultur und Strukturen
- Flexibilität und Vernetzung als Erfolgsfaktor für Innovatoren
- Neue Anforderungen an die Rolle des Einkaufs

**Dr. Martin Watzlawek**, Head of Corporate Strategic Development, REHAU

### 15.15 Wie werden Innovationen in der Wertschöpfungskette nutzbar?

- Was ist der Wertbeitrag eines globalen Innovationsmanagements?
- Innovation als cross-funktionale Aufgabe: Was ist die Rolle von Einkauf und SCM?
- Gestaltung von Innovationsprozessen mit externen Partnern
- Abstimmung von globalen Warengruppen- und Technologie-Strategien

**Sönke Klose**, Global Innovation Management, Drägerwerk & Co. KGaA





## DIENSTAG, 7. JUNI 2016

## 14.30 Parallele Workshops 1 – 3

**WORKSHOP 1****Den Lieferanten als Innovationsmotor und Kostensenkungspartner nutzen**

Sie erarbeiten Ideen, wie Sie die **Innovationskraft Ihrer Lieferanten** künftig noch besser nutzen. Dabei gehen Sie insbesondere auf folgende Themen ein:

- Workshops mit (mehreren) Lieferanten zu Kostensenkungspotenzialen gestalten
- Vorbereitung und Durchführung von Lieferantenworkshops

**Chris Groger**, Senior Manager,  
Supply Chain Management Mechanics,  
Carl Zeiss SMT GmbH

**WORKSHOP 2****Value Management in der Neuproduktentwicklung**

Sie erarbeiten Tools zur gemeinsamen **Optimierung von Funktionen und Kosten im Projektverlauf** sowie Kriterien für die erfolgreiche Umsetzung. Dabei konzentrieren Sie sich insbesondere auf folgende Fragen:

- Welche Tools und Stellhebel stehen Ihnen zur Verfügung?
- Wie sieht das optimale Projektteam/ die optimale Organisation aus?

**Manuel Lutz**, Manager,  
Supplier Cost Analysis,  
Global Purchasing, AGCO Corporation

**WORKSHOP 3****Bewertung alternativer Fertigungstechnologien zur Produktkostenoptimierung**

Sie erarbeiten einen **Fahrplan zur Durchführung von Konzeptstudien** und Bewertung alternativer Fertigungstechnologien. Dabei betrachten Sie insbesondere die folgenden Themen:

- Wie sind alternative Fertigungsideen im Hinblick auf ihre Funktionserfüllung zu bewerten?
- Wie berechnet sich der Einfluss auf die Produktkostenoptimierung?

**Christian Andersch**,  
Corporate Purchasing  
Leiter Kosten- und Wertanalyse,  
SCHAEFFLER Technologies AG + CO. KG

## 16.00 Kaffee- und Teepause, Besuch der Ausstellung

## 16.30 Value Management angewandt in allen Phasen des Produktlebenszyklus

- Erfolgreiche Etablierung des Value Managements in Abhängigkeit sich ändernder Randbedingungen
- Schaffung von interdisziplinärem Wissen und unternehmensweiter Akzeptanz in der Serie
- Potenzial der Wertgestaltung in der Produktentwicklung

**Dr. Günter Kappler**, Head of Cost Management, MAN Diesel & Turbo SE

**Christian Weber**, Head of Value Engineering, MAN Diesel & Turbo SE

## 17.15 Frühe Nutzung von Lieferanten- und Einkäufer-Know-how durch Advanced Purchasing

- Kaufteilmonitoring von Angebotsabgabe bis Auslieferung
- Simultaneous Costing
- Design for Manufacturing and assembly

**Mathias Hübscher**, Senior Procurement Engineer, Diehl Aerosystems

## 18.00 Zusammenfassung und abschließende Diskussion

## 18.15 Ende des 8. BME-VALUE DAY

! Bitte beachten Sie, dass für Tool Specials und Workshops eine Voranmeldung notwendig ist, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist. Sie erhalten eine verbindliche Anmeldebestätigung. Die Teilnehmerzahl im Plenum ist unbegrenzt.

## GESTALTEN SIE IHREN KONGRESSTAG – WÄHLEN SIE AUS

**Projektbeispiele**

Im Plenum stellen Praktiker aus verschiedenen Industrieunternehmen Ihre Best Practices zum Thema vor. Hier haben Sie die Möglichkeit von den Erfahrungen Ihrer Kollegen zu profitieren und neue Ideen mitzunehmen.

**Tool Specials****NEU**

Anbieter von Software für Wert- und Kostenanalyse stellen ihre Systeme live vor. Dies erfolgt am Beispiel von Projektbeispielen und einem konkreten Thema. Darüber hinaus können die Teilnehmer Ihre spezifischen Fragen und Systemanforderungen direkt zum Forum mitbringen. Um auf alle Fragen eingehen zu können, sind die Tool Specials teilnehmerbegrenzt.

**Workshops**

Im Rahmen der Workshops werden einzelne Themen in Kleingruppen intensiv bearbeitet. Die Ergebnisse der werden im Anschluss der Veranstaltung allen Teilnehmern online zur Verfügung gestellt. Um eine optimale Arbeitsatmosphäre zu gewährleisten, sind die Workshops teilnehmerbegrenzt.





## RECHTSFRAGEN FÜR EINKÄUFER: GEMEINSAME PRODUKTENTWICKLUNG MIT DEM LIEFERANTEN

### KURSZIEL:

Die Verhandlung von Entwicklungsverträgen kann sich oft über Monate hinziehen. Neben den Kosten gilt es auch Themen wie Qualität, Haftungs- und Gewährleistungsrechte, Know-how und die Rechte am Entwicklungsergebnis zu sichern. Der Kurs gibt Antworten auf die wichtigsten Fragen zur Verhandlung und Gestaltung entsprechender Verträge:

- Wie ist ein Entwicklungsvertrag rechtlich einzuordnen?
- Was ist Gegenstand des Vertrages – wie beschreiben Sie ein noch zu entwickelndes Produkt?
- Wie sichern Sie Haftungs- und Gewährleistungsrechte ab?
- Wie schützen Sie Ihr Firmen-Know-how sowie das Know-how aus der gemeinsamen Entwicklung?

### FÜR OPTIMALEN PRAXISTRANSFER:

- ✓ Senden Sie vorab Ihre Fragen ein, so dass der **Kurs an Ihre Anforderungen angepasst** werden kann.  
? Ihre Fragen senden Sie bitte per E-Mail an: [natalie.popoola@bme.de](mailto:natalie.popoola@bme.de)
- ✓ Erarbeiten Sie im Kurs eine **Checkliste** zur Vertragserstellung und für die weitere Verhandlung mit den Lieferanten.
- ✓ Erhalten Sie **Musterklauseln** für Haftung und Gewährleistung, Schadensersatz und Know-how-Schutz.

### INHALTE:

#### Rechtliche Grundlagen

- Kooperationsverträge mit Lieferanten/Entwicklungspartnern
- Abgrenzung von Entwicklungsvertrag, Dienstleistungs- und Werkvertrag
- Besonderheiten des Entwicklungsvertrages

#### Leistungsbeschreibung und -versprechen in der Entwicklung

- Herausforderungen bei der Beschreibung eines noch zu entwickelnden Produkts
- Bedeutung und Bestandteile der Leistungsbeschreibung

#### Haftungs- und Gewährleistungsrechte

- Was passiert wenn (zeitliche) Vorgaben nicht eingehalten werden?
- Qualitätsvereinbarungen
- Schadensersatz: Anspruch und Berechnung

#### Schutz des Know-hows

- Schutz des eigenen Know-hows, Geheimhaltungsvereinbarungen
- Wer kann das in der Entwicklung gewonnene Know-how nutzen – und wie?
- Know-how-Nutzung bei späteren Lieferantenwechseln

#### Rechte am Entwicklungsergebnis

- Wer erhält die Rechte am entwickelten Produkt?
- Gewerbliche Schutzrechte
- Nutzung und Verwertung des Entwicklungsergebnisses

#### Vertragsverhandlung und -gestaltung

- Welche Risiken sind in der Vertragsgestaltung und -verhandlung zu beachten?
- Checkliste für die Vertragserstellung
- Tipps für die Verhandlung

### KURSLEITUNG:

**Marco Hero** ist Anwalt in der Kanzlei SGP Rechtsanwälte. Als Seniorpartner der Sozietät in München liegen seine Tätigkeitsschwerpunkte u.a. im nationalen und internationalen Vertriebs- und Einkaufsrecht, gewerblichem Rechtsschutz sowie Wettbewerbs- und Kartellrecht. Marco Hero ist außerdem Autor von Veröffentlichungen zum Thema Entwicklungsrecht.

### KURSZEITEN:

09.00 – 17.00 Uhr; Die Pausen werden in Abstimmung zwischen Kursleitung und Teilnehmern festgelegt.



## OPEN INNOVATION MIT LIEFERANTEN

### Wie Sie im Einkauf die Weichen für erfolgreiche Innovationsprojekte stellen

#### KURSZIEL:

Die beste Voraussetzung, um die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens zu steigern und Wachstum zu generieren, ist Innovation. Der Wettbewerbsdruck an dieser Stelle ist sehr groß und die Innovationszyklen erfahren eine zunehmende Beschleunigung. Dadurch leidet oft die Innovationsproduktivität. Dieses kann nur noch durch kollaborative Innovationsprozesse gemeistert werden. Durch die konsequente und richtige Einbindung des Einkaufs in den Produktentstehungsprozess und durch die Zusammenarbeit mit Lieferanten kann das eigene Innovationspotenzial erheblich vergrößert werden. Die Öffnung des Unternehmens nach außen erfordert jedoch die Beachtung gewisser Spielregeln. Wird der Einkauf hier konsequent und richtig eingebunden, können typische Stolperfallen im Prozess schon im Vorfeld vermieden werden. Der Kurs vermittelt die wesentlichen Kompetenzen, um den Open-Innovation-Prozess mit Lieferanten erfolgreich umzusetzen.

#### WAS SIE AUS DEM KURS MITNEHMEN:

- ✓ Grundlegendes Wissen über das Innovationsmanagement, insb. Open Innovation
  - ✓ Fachkompetenzen zur Entwicklung von Innovationen
  - ✓ Umsetzungstipps für Open-Innovation-Prozesse mit Lieferanten
  - ✓ Wissen über relevante Faktoren im Rahmen der Implementierung von Open Innovation
- 📖 Fachbuch zum Nachschlagen

#### INHALTE:

##### Open Innovation als Königsdisziplin gemeinsamer Produktentwicklung mit den Lieferanten

- Überblick über das Innovationsmanagement
- Open Innovation als konsequente Weiterentwicklung des Innovationsmanagements
- Innovationsmanagement in verschiedenen Unternehmen
- Instrumente im Bereich Produktentwicklung und Open Innovation im Überblick
- Integration von Lieferanten in den Produktentwicklungsprozess

##### Einkaufs-Know-how im Open-Innovation-Prozess gezielt nutzen

- Woher erhält der Einkauf Ideen für neue Innovationen?
- Der Einkauf als Impulsgeber in der F&E für Innovationen
- Chancen und Risiken für die Produktentwicklung durch den Einkauf
- Organisation von Open Innovation
- Werkzeuge zur Umsetzung des Ideengenerierungsprozesses

##### Interaktiver Workshop am konkreten Fallbeispiel

##### Open Innovation Workshop mit Lieferanten

- Vorbereitung und Ablauf
  - Identifikation und Bewertung von Technologielieferanten
  - Auswahl der Kooperationspartner
  - Open Innovation Days und -Projekte
    - Partnerspezifische Konzeption
    - Durchführung
  - Ergebnissicherung
  - Nachhaltige Bindung der Innovationspartner (Innovationsmanagement)
- Die Handlungsfelder und die aktuelle Situation der Teilnehmer werden als Ausgangslage für den interaktiven Workshop genutzt

##### Erfolgreiche Umsetzung von Open-Innovation-Projekten im Unternehmen

- Lessons Learned bei der Einführung von Open Innovation
  - Erfolgsfaktoren für eine Umsetzung von Open Innovation
- 📖 Jeder Teilnehmer erhält das Buch „FAQ Open Innovation“

#### KURSLEITUNG:

**Serhan Ili** ist Wirtschafts-Ingenieur und promovierter Ingenieur. Er ist Vorstandsvorsitzender der Innovationsberatung ILI CONSULTING AG und berät Unternehmen in allen Fragen rund um das Thema Innovation. Er ist Experte für Innovationsstrategien, Optimierung und Öffnung von Innovationsprozessen, Einführung und Umsetzung eines Innovationsmanagements, Steigerung der Innovationsproduktivität sowie Entwicklung und Generierung von Geschäftsmodellinnovation. Er publiziert regelmäßig zu aktuellen Innovations-Themen und hat bereits mehrere Bücher u. a. zu »Open Innovation« und »Innovation Excellence« herausgegeben

#### KURSZEITEN:

09.00 – 17.00 Uhr; Die Pausen werden in Abstimmung zwischen Kursleitung und Teilnehmern festgelegt.

## PARTNER

Die **4cost GmbH** schafft Kostenklarheit mittels durchgängigen Kalkulationen. Dabei werden in allen Projektphasen Szenarien bewertet und analysiert. Die wertanalytischen Ansätze der 4cost-Methodik erzielen immense Kosteneinsparungen. Speziell im Einkauf unterstützen die Methoden die Anfrage-, Validierungs-, Benchmark- und Verhandlungsprozesse. Die Lebenszykluskosten (LCC) werden für Beschaffungsentscheidungen immer wichtiger. Auch hier bietet die 4cost eine einmalige Simulationslösung. Das garantiert werthaltige und kosteneffiziente Beschaffung.

### **4cost GmbH**

Joachim Schöffler  
Kleiststraße 26b, 14163 Berlin  
Tel.: +49 30 9236-2212  
Fax: +49 30 9236-8146  
E-Mail: schoeffler@4cost.de  
www.4cost.de, www.4cost.co.uk/en

KOSTENKLARHEIT SCHAFFT GEWINN  
COST CLARITY CREATES PROFIT



**aPriori** ist eine innovative Technologie zur signifikanten Senkung von Herstellkosten mechanischer Bauteile und komplexer Baugruppen. Alleinstellung der Softwarelösung ist, dass die geometrischen, prozesstechnischen und standortspezifischen Kostentreiber auf Basis von 3D CAD- Daten automatisch erfasst werden. Zu jedem Zeitpunkt in der Produktentwicklung stehen damit auf Knopfdruck allen Projektbeteiligten detaillierte Kosteninformationen als Bewertungsgrundlage für Design-, Technologie- und Standortalternativen zur Verfügung.

### **aPriori Technologies Inc.**

Tobias Tauber  
Höninger Weg 4, 50354 Hürth  
Tel.: +49 1512 3001229  
E-Mail: ttauber@apriori.com  
www.apriori.com



**Processbench** analycess ist eine Software für Preis-Regressionsanalyse bzw. „Multidimensionales Linear Performance Pricing“. analycess wird für die Vorbereitung auf Preisverhandlungen, Benchmarking, Zielpreissetzung, Angebotskalkulation und im Einkaufscontrolling genutzt. analycess besticht durch einfachste Bedienbarkeit. Die Processbench GmbH ist ein Fraunhofer-Spinnoff, das analycess seit 2006 mit zahlreichen Großkunden in Europa und USA kontinuierlich weiterentwickelt.

### **Processbench**

Dr. Gregor Berz  
Saargemünderstraße 22, 66119 Saarbrücken  
Tel.: +49 151 24163345  
Fax: +49 32 211322206  
E-Mail: berz@processbench.com  
www.processbench.com



**Siemens PLM Software**, eine Business Unit der Siemens Digital Factory Division, ist ein führender, weltweit tätiger Anbieter von Software, Systemen und Dienstleistungen für das Product Lifecycle Management (PLM) und das Management von Produktionsvorgängen (MOM) mit über 9 Millionen lizenzierten Anwendern und mehr als 77.000 Kunden in aller Welt. Teamcenter Product Costing und Teamcenter Tool Costing sind weltweit führende Lösungen im Bereich der integrierten Produkt- und Werkzeugkostenkalkulation und Wirtschaftlichkeitsrechnung. Weitere Informationen über die Produkte und Leistungen von Siemens PLM Software unter [www.siemens.com/plm](http://www.siemens.com/plm).

### **Siemens Industry Software GmbH**

c/o Siemens PLM Software, Thorsten Elsen  
Franz-Geuer-Straße 10, 50823 Köln  
Tel.: +49 221 208020  
Fax: +49 221 248928  
E-Mail: info.de.plm@siemens.com  
www.siemens.com/plm





## AUSSTELLER

Unsere hohen Einsparungen in der laufenden Serie oder bei Produktneuentwicklungen sind das Ergebnis aus Einkaufsprojekten, Cost & Value Engineering, Design-to-Cost-Projekten und spezifischen Lieferanten-Workshops. Langjährige weltweite Fachexpertise hilft Ihnen schnell im Aufbau einer Best-in-Class-Kosten-/Wertanalyse. Die fachliche Abdeckung aller Schlüsselthemen bedeutet für Sie „eine Rundumbetreuung aus einer Hand“. Unsere vorrangigen Ziele sind sehr hohe Einsparungen und Kundenzufriedenheit.

### **Business Diagnostik GmbH**

Roland Schweda  
Landsberger Straße 302, 80687 München  
Tel.: +49 89 20330-013  
Fax: +49 89 57952-753  
E-Mail: [info@businessdiagnostik.de](mailto:info@businessdiagnostik.de)  
[www.businessdiagnostik.de](http://www.businessdiagnostik.de)



**FACTON EPC** ist die Enterprise Product Costing (EPC)-Lösung für die Beschaffung der produzierenden Industrie. Durch unternehmensweit einheitliche, standort- und abteilungsübergreifende Kalkulation ermöglicht FACTON Transparenz bei den Produktkosten über den gesamten Lebenszyklus. Mit FACTON beschleunigen Unternehmen ihre Kostenkalkulation und erreichen hohe Kostengenauigkeit. Die FACTON GmbH wurde 1998 gegründet und ist an den Standorten Potsdam, Dresden, Stuttgart und Detroit (USA) vertreten.

### **FACTON GmbH**

Peter Plomer  
Rudolf-Breitscheid-Straße 187, 14482 Potsdam  
Tel.: +49 331 97992-400  
Fax: +49 331 97992-401  
E-Mail: [info@facton.com](mailto:info@facton.com)  
[www.facton.com](http://www.facton.com)



**REYHER** zählt zu den führenden Handelsunternehmen für Verbindungselemente und Befestigungstechnik in Europa und beliefert heute Kunden aus Industrie und Handel weltweit. Mit über 130.000 verschiedenen Artikeln bietet REYHER ein breites und tiefes Produktsortiment und deckt branchenübergreifende Bedarfe ab. Hohes Qualitätsbewusstsein und ausgeprägte technische Kompetenz haben eine lange Unternehmenstradition. Hierauf aufbauend sind die hochmoderne vollautomatisierte Lagerlogistik mit 24-Stunden-Lieferung und die umfangreiche Dienstleistungspalette ausgesprochen zukunftsorientiert.

### **F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG**

Klaus Jatho  
Haferweg 1, 22769 Hamburg  
Tel.: +49 40 85363-539  
Fax: +49 40 85363-535  
E-Mail: [klaus.jatho@reyher.de](mailto:klaus.jatho@reyher.de)  
[www.reyher.de](http://www.reyher.de)



## BME-ANSPRECHPARTNER

### **INHALTLICHE FRAGEN:**

**Natalie Popoola**  
Tel.: +49 69 30838-215  
E-Mail: [natalie.popoola@bme.de](mailto:natalie.popoola@bme.de)

### **ANMELDUNGEN:**

**Jacqueline Berger**  
Tel.: +49 69 30838-200  
E-Mail: [jacqueline.berger@bme.de](mailto:jacqueline.berger@bme.de)

### **PARTNER/AUSSTELLER:**

**Nicole Peis**  
Tel.: +49 69 30838-139  
E-Mail: [nicole.peis@bme.de](mailto:nicole.peis@bme.de)

### **FACHGRUPPE VALUE MANAGEMENT:**

**Carsten Knauer**  
E-Mail: [carsten.knauer@bme.de](mailto:carsten.knauer@bme.de)

Value Management ermöglicht es, Kosten zu senken, ohne Einbußen bei Qualität oder Marktfähigkeit hinnehmen zu müssen. Dabei ist das Kostensenkungspotential am größten, wenn bereits bei der Produktidee das Value Management als Gestalter und Innovationstreiber integriert wird. Die BME-Fachgruppe Value Management bezeichnet dies als „Wertanalyse – Gestaltung“. Weitere Schwerpunkte der Fachgruppenarbeit sind: Methoden und Tools, Organisation, Ausbildung und Qualifikation sowie Kommunikation.



So melden Sie sich an:

Fax: +49 69 30838-299 | Tel.: +49 69 30838-200 | [www.bme.de/value-day](http://www.bme.de/value-day)



**DIALOGPOST**  
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

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



## INFORMATIONEN

### Veranstaltungstermin und -ort

**Vorabendevent:** Montag, 6. Juni 2016

KUKA Aktiengesellschaft

Zugspitzstr. 140, 86165 Augsburg

**Kongressveranstaltung:** Dienstag, 7. Juni 2016

KUKA Aktiengesellschaft

Zugspitzstr. 140, 86165 Augsburg

**Kompaktkurse:** Mittwoch, 8. Juni 2016

Hotel Augusta

Ludwigstraße 2, Eingang Kesselmarkt, 86152 Augsburg

### Teilnahmegebühr

#### Konferenz + Kompaktkurs

895,- € pro Person für BME-Mitglieder

995,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

#### Konferenz

**Fachexperten aus dem Einkauf\***

495,- € pro Person für BME-Mitglieder

595,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

**Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel\***

1.395,- € pro Person für BME-Mitglieder

1.495,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

\* Bitte haben Sie Verständnis, dass wir uns vorbehalten, die Teilnahme an der Veranstaltung zu prüfen.

#### Kompaktkurs

495,- € pro Person für BME-Mitglieder

595,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

**50,- € Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer bei gleichzeitiger Buchung.**

Bitte beachten Sie, dass eine Teilnahme an dem Kompaktkurs für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel nicht möglich ist. In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Vorabendevent (nach Verfügbarkeit), Abschlussprogramm, Online-Tagungsunterlagen, Kaffeepausen, Mittagessen, Tagungsgetränke

### Hotelhinweis

Zimmerkontingente wurde in mehreren Hotels eingerichtet. Weitere Informationen und Hotels finden Sie unter [www.bme.de/value-day](http://www.bme.de/value-day).

### 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, Anfahrtsskizze, 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 Absagen innerhalb von 4 Wochen vor dem Veranstaltungsbeginn bitten wir um Verständnis, dass eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 20% des Veranstaltungspreises berechnet wird. Bei Rücktritt innerhalb von 2 Wochen vor dem Veranstaltungsbeginn oder Nichterscheinen wird die volle Gebühr berechnet. Ersatzteilnehmer werden akzeptiert. Absagen sind schriftlich mitzuteilen.

### Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Detaillierte Informationen zu den AGB erhalten Sie unter [www.bme.de/agb](http://www.bme.de/agb)

## Sales-PRO

253016031

Ja, ich möchte am **8. BME-VALUE DAY 2016** teilnehmen.

BME-Mitglied  Nicht-Mitglied

Für einige Events sind **Voranmeldungen** notwendig. Bitte geben Sie für unsere Planung an:

**Vorabendevent**

ja  nein

**Tool Special\***

TS1  TS2  TS3  TS4

**Werksführung\***

ja  nein

**Workshop\***

WS1  WS2  WS3

Ja, ich möchte an einem Kompaktkurs\* teilnehmen

**Kompaktkurs 1**  **Kompaktkurs 2**

\* Bitte beachten Sie, dass für Tool Specials, Werksführung, Workshops und Kompaktkurse die Teilnehmerzahlen begrenzt sind.

Ja, ich möchte den 8. BME-VALUE DAY 2016 als Marketingplattform nutzen und bitte um Kontaktaufnahme.

### Teilnehmer 1:

BME-Mitgliedsnummer			
Name		Vorname	
Position		Abteilung	
Telefon		Fax	
E-Mail			

abzüglich 50,- Euro bei gleichzeitiger Anmeldung!

### 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	

KON-VAD

Änderungen vorbehalten.