

Gleich anmelden unter: www.bme.de/marketing
oder per Fax: **069 30838-299**

Ja, ich nehme am 28. April 2010 am BME-Thementag
„Einkauf von Marketingleistungen“ in Frankfurt teil.

- BME-Mitglied Nicht-Mitglied
 Mitglied Marketing Club Frankfurt

BME-Mitgliedsnummer

Titel

Name, Vorname

Funktion, Stellung

Firma, Institution

Branche

Straße, Postfach

PLZ, Ort

Telefon, Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift Veranstaltungs-Nr 2540016

Ja, ich möchte den kostenlosen E-Mail-Newsletter
des BME abonnieren.

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

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung

Straße, Postfach

PLZ, Ort

Teilnahmebedingungen:

Mit dem Anmeldeformular können Sie sich per Post, per Fax oder online anmelden. Die Buchung erfolgt in der Reihenfolge des Eingangs der Anmeldungen. Bei Absagen vor dem 14.4.2010 bitten wir um Verständnis, dass eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50,- € berechnet wird. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen wird die volle Gebühr berechnet. Ersatzteilnehmer werden akzeptiert. Absagen sind schriftlich mitzuteilen. Änderungen vorbehalten



Veranstaltungstermin:

Mittwoch, 28. April 2010
9.30 Uhr – 17.00 Uhr

Veranstaltungsort:

Dorint Hotel Main Taunus Zentrum
Am Main-Taunus-Zentrum 1, 65843 Sulzbach
Tel.: 06196 763-0, Fax: 06196 72-996
EZ: 112,- € inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis zum 28.03.2010 gültig ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Teilnahmegebühr:

295,- € pro Person für BME-Mitglieder
295,- € pro Person für Mitglieder des Marketing Clubs Frankfurt
395,- € pro Person für Nicht-Mitglieder

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

Online-Tagungsunterlagen, Kaffeepausen, Mittagsimbiss und Getränke

Veranstalter:

Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V. - BME
Bolongarostraße 82
65929 Frankfurt/Main
Tel.: 069 30838-200, Fax: 069 30838-299
E-Mail: anmeldung@bme.de
Internet: www.bme.de

Haben Sie inhaltliche Fragen?

Ihr BME-Ansprechpartner:

Hendrikje Steinbrecht
Tel.: 069 30838-234
E-Mail: hendrikje.steinbrecht@bme.de



Einkauf von Marketingleistungen

28. April 2010 | Frankfurt



Mehr Transparenz in der Zusammenarbeit von Einkauf und Agentur!

- Effizientes Ausschreibungsmanagement
- Kosteneinsparungen beim Einkauf von Druckleistungen
- Die Zusammenarbeit aus dem Blickwinkel der Agentur
- Rechtssichere Gestaltung von Marketingverträgen
- Systeme zur Abrechnung von Agenturleistungen

Einkauf von Marketingleistungen

Sehr geehrte Damen und Herren,

seit jeher zählen die Ausgaben für Marketingmaßnahmen jeglicher Art zu den größten indirekten Kostenblöcken. Daher stehen sie bei der jährlichen Budgetvergabe auch unter besonderem Augenmerk. Der Einkauf ist dabei gefordert, insbesondere die Abstimmungsprozesse mit den externen Partnern stärker zu standardisieren und Kostensenkungspotenziale aufzudecken.

Nutzen Sie unseren BME-Thementag „Einkauf von Marketingleistungen“, um sich insbesondere über die folgenden Themen zu informieren:

- Ansätze zur Optimierung und Standardisierung interner und externer Prozesse
- Aufdeckung von Kostensenkungspotenzialen beim Einkauf von Druckleistungen
- Sinnvolle Gestaltung von Agenturverträgen
- Ansätze zur Leistungsbewertung und Vergütungsbemessung

Hören Sie Erfahrungsberichte von Experten mit langjähriger Erfahrung im Marketingeinkauf und profitieren Sie durch einen Vortrag aus Agentursicht. Diskutieren Sie mit, wenn Einkaufsexperten und Vertreter renommierter Agenturen sich mit der Frage auseinandersetzen, wie die Zusammenarbeit von Einkauf und Agenturen zukünftig verbessert werden kann. Nutzen Sie zudem die Gelegenheit sich mit Fachkollegen aus verschiedenen Branchen auszutauschen und neue Sichtweisen zu erfahren.

Wir freuen uns darauf Sie am 28. April 2010 in Frankfurt zu begrüßen!

Ihr BME

Programm

Fachliche Leitung und Moderation:

Heiko Burrack, Buchautor und Geschäftsführer, Burrack NB-Advice, Frankfurt

9.30

Begrüßung der Teilnehmer

9.45

Einkauf – Marketing – Agentur: Ein flotter Dreier mit starken Partnern

- Standardisierung von Abläufen bei Ausschreibungen und Auswahlprozessen
- Wie kann die Rolle des Einkaufs aussehen?
- Die häufigsten Kostentreiber und wie sie vermeidbar werden

Juliane Hefel, Corporate Manager Purchasing, Henkel AG & Co. KGaA, Düsseldorf

10.30

Kaffee- und Teepause

11.00

Möglichkeiten zur Kostensenkung beim Einkauf von Druckleistungen

- Auswirkungen der Finanzkrise auf den Markt für Druckleistungen
- Herausforderungen beim Einkauf für Druckleistungen bei DORMA
- Implementierung und Nutzung von Standardprozessen und resultierende Kostenersparnisse

Stefan Biallas, Leadbuyer / Strategischer Einkauf NPM, DORMA GmbH + Co. KG, Ennepetal

11.45

Gestaltung von Agentur-Verträgen – aktuelle Rechtsfragen

- Absicherung von Nutzungsrechten
- Typische Fehler bei der Vertragsgestaltung und wie man sie vermeidet
- Besonderheiten bei Verträgen mit speziellen Agenturtypen

Jan Peter Voß, Partner, Avocado Rechtsanwälte, Frankfurt

12.45

Mittagsimbiss

13.45

Ein Blick in den Produktionsprozess aus Sicht der Agentur

- Entwicklungen auf dem Markt der Agenturen
- Ablaufprozesse innerhalb der Agentur
- Kostentreiber – wie sie entstehen und vermieden werden können

Philipp Bierbaum, Geschäftsführer, DAMM & BIERBAUM, Vorstandsmitglied, Gesamtverband Kommunikationsagenturen GWA e.V., Frankfurt

14.30

Kaffee- und Teepause

Programm

15.00

Verschiedene Systeme/Systematiken der Vergütung von Agenturleistungen

- Vergütung nach Stundenaufwand und Arbeitsgebieten
- Scope of Work Modell
- Vergütung mit Pauschalbeträgen

Stefan Jeltsch, Leiter Marketingleistungen, Zentraleinkauf, Unternehmensgruppe Theo Müller GmbH & Co. KG, Aretsried

15.45

Diskussion: Babylonische Sprachverwirrung zwischen Einkauf und Agenturen

- Mehr Licht im Kreativ-Dschungel – wie können beide Parteien dazu beitragen?
- Gemeinsam an einem Strang ziehen – welche Potenziale lassen sich daraus entwickeln?
- Gemessen oder geraten – sorgt mehr Transparenz für faire Verfügung?

Andreas Geyr, CEO – Central Europe, Euro RSCG Worldwide, Düsseldorf

Stefan Jeltsch, Leiter Marketingleistungen, Zentraleinkauf, Unternehmensgruppe Theo Müller GmbH & Co. KG, Aretsried

Andrea Ley, Lead Buyer Marketing & Media, Merz Group Services GmbH, Frankfurt

Gordon Sommer (Die Linke Gehirnhälfte), SOMMER+SOMMER, Stuttgart

16.30

Zusammenfassung und Abschlussdiskussion

17.00

Ende der Veranstaltung

Werden Sie selbst aktiv und profitieren Sie von den Erfahrungen der Fachkollegen!

Die BME-Fachgruppe „Einkauf von Marketingleistungen“ trifft sich regelmäßig zum Austausch unter Fachkollegen. Gemeinsam werden Leitfäden und Checklisten erarbeitet, die Sie bei der Umsetzung aktueller Herausforderungen aktiv unterstützen. Nutzen Sie diese Treffen, um diesen oft vernachlässigten Bereich des Einkaufs maßgeblich zu stärken. Die Teilnahme ist kostenlos.

Weitere Informationen erhalten Sie bei
Carsten Knauer
Tel.: 069 30838-132
E-Mail: carsten.knauer@bme.de