

EXECUTIVE DIALOG: Business Performance Improvement

Materialkostensenkung durch KI

Wie Sie Ihren Datenschatz nutzen, um substantielle Einsparungen im Einkauf zu erzielen

20. Mai 2025 | 17.00 – 18.30 Uhr | Digitalevent

KI
KI

KI spart Kosten und verbessert die
Innovationsfähigkeit der
Unternehmensstrategie



צדקה וחסד

246



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung



shouldcosting
Koste es, was es solle

- 17.00 Uhr **Eröffnung und Begrüßung**
– Oliver Rörig, Partner, Dr. Wieselhuber & Partner GmbH (W&P)
- 17.05 Uhr **Operational Excellence – Datenschätze heben**
– Christian Sprenger, Partner, Dr. Wieselhuber & Partner GmbH (W&P)
- 17.25 Uhr **KI-gestützte Potenzialanalysen zur Identifikation von Materialkosteneinsparungen**
– Hans-Peter Gysel, CEO, Shouldcosting GmbH
- 17.45 Uhr **Best-Practice: Next level-Purchasing@Putzmeister**
– Adrian Gschwind, Head of Purchasing Germany, Putzmeister Concrete Pumps GmbH
- 18.15 Uhr **Werkstatt-Diskussion: Materialkostensenkung durch KI mit anschl. Q&A**
– Adrian Gschwind, Head of Purchasing Germany, Putzmeister Concrete Pumps GmbH
– Hans-Peter Gysel, CEO, Shouldcosting GmbH
– Christian Sprenger, Partner, W&P
Moderation: Oliver Rörig, Partner, W&P
- 18.30 Uhr **Ende der Veranstaltung**

AGENDA

Heben Sie Ihren Datenschatz, um Potenziale in Unternehmensdaten zu identifizieren und durch gezielte Analysen und Auswertungen die Effizienz und Entscheidungsfindung zu verbessern, um damit deutliche Ergebnis- und Liquiditätspotenziale für Ihr Unternehmen zu generieren. Ein Use-Case ist hierbei die KI-gestützte Potenzialanalyse zur Identifikation von Materialkosteneinsparungen, die uns Herr Gysel vorstellen wird. Anschließend wird Herr Gschwind von der Firma Putzmeister Concrete Pumps GmbH den Ansatz an einem erfolgreichen Best-Practice-Case veranschaulichen. Abgerundet wird die Veranstaltung durch eine Werkstatt-Diskussion/Q&A.

Warum teilnehmen? Erkennen Sie das Potenzial Ihrer ungenutzten Datenschätze. Lernen Sie, wie Sie mit KI Potenziale identifizieren können, die Sie dabei unterstützen Ihre Materialkosten nachhaltig zu senken. Profitieren Sie von Best Practices und realen Beispielen.

SIE WOLLEN TEILNEHMEN?

Bitte melden Sie sich zu diesem kostenfreien Event an über:

- www.wieselhuber.de/veranstaltungen
- oder nebenstehenden QR-Code



WAS KOMMT DANACH?

Nutzen Sie schon heute mit Save-the-Date die Möglichkeit, sich bei Folgeveranstaltungen einen Platz zu sichern:

Zur Vor-Anmeldung: www.wieselhuber.de/veranstaltungen



Adrian Gschwind ist Head of Purchasing Germany bei der Putzmeister Concrete Pumps GmbH. Der Fachkaufmann für Einkauf & Logistik der VWA-Hochschule für berufsbegleitendes Studium startete seine berufliche Karriere bei Putzmeister vor 12 Jahren mit einer Ausbildung zum Industriekaufmann, bevor er als Material Planner durchstartete. Danach war er in unterschiedlichen Verantwortungsfeldern tätig, zunächst als Supply Chain Controller und zuletzt als Teamleader Material Planning. Seit 2021 ist er in seiner aktuellen Funktion tätig.



Hans-Peter Gysel ist Gründer und CEO von Shouldcosting/Luminarity AI. Nach 13 Jahren im Engineering bei diversen schweizer Unternehmen, gründete er seine eigene Firma. Als Pionier im Einsatz von Künstlicher Intelligenz, entwickelt er schon früh erste Modelle zur Analyse von CAD Dateien. Heute leitet er sein Software Unternehmen, dessen Lösung automatisch Einsparungen in Massendaten identifiziert.



Oliver Rörig ist Partner der Dr. Wieselhuber & Partner GmbH. Sein Maschinenbaustudium mit Schwerpunkt Konstruktionslehre/Kraftfahrzeugtechnik schloss er als Diplom-Ingenieur ab. In seinem beruflichen Werdegang war er zunächst in einem internationalen Konzern der Investitionsgüterindustrie tätig. Anschließend wechselte er zu einer führenden Beratung für Supply Chain Management und After Sales Services, in der als Partner und Mitglied der Geschäftsleitung insgesamt 16 Jahre zahlreiche Geschäftsfelder aufbaute und für diverse Key Accounts beratend tätig war. Seit 2015 ist er bei Dr. Wieselhuber & Partner tätig, als Leiter After Sales Services.



Christian Sprenger ist seit 2024 Partner der Dr. Wieselhuber & Partner GmbH und leitet den Bereich Operational Excellence. Der Kaufmann begann seine berufliche Laufbahn in einer Restrukturierungs- und Sanierungsberatung. Anschließend wechselte er zu einer international führenden Beratung für Lean-Management und Operations, in der er als Partner den Geschäftsbereich Performance Improvement, Strategie und Restrukturierung aufbaute und zahlreiche multifunktionale Transformationsprojekte zur Ergebnis- und Liquiditätsverbesserung erfolgreich leitete.

KONTAKT



Verena Zirnbauer
Assistenz der Geschäftsführung

+ 49 151 55 153 641
zirnbauer@wieselhuber.de



Dr. Wieselhuber & Partner GmbH
Unternehmensberatung



shouldcosting
Koste es, was es solle