

12. BME-FORUM

Global Sourcing

22. JANUAR 2019, ESCHBORN

Bei Buchung bis zum
15. Dezember 2018
sparen Sie bis zu 200,- €



ZWISCHEN RISIKO UND CHANCE: GLOBAL SOURCING IN UNBESTÄNDIGEN ZEITEN

- Globale Risiken, globale Chancen, Global Sourcing
- Risikominimierung, Qualitäts- und Lieferantenmanagement beim internationalen Einkauf
- Umsetzung einer Lokalisierungsstrategie in China und Aufbau eines Einkaufsbüros in Südostasien

ZUSÄTZLICH BUCHBAR:

WORKSHOP A | 21. JANUAR 2019

Anderer Markt, anderer Vertrag, andere Rechte? –
Vermeidung rechtlicher Risiken im internationalen Geschäft

WORKSHOP B | 23. JANUAR 2019

Risiken erkennen, Chancen nutzen:
langfristig erfolgreiche Strategieentwicklung im Global Sourcing



Anderer Markt, anderer Vertrag, andere Rechte? – Vermeidung rechtlicher Risiken im internationalen Geschäft

WORKSHOPZIEL

Lernen Sie im Rahmen dieses Workshops, die rechtlichen Risiken globaler Einkaufsmärkte richtig einzuschätzen und internationale Verträge optimal zu gestalten. Gewinnen Sie mehr Rechtssicherheit im Umgang mit internationalen Verträgen und beim globalen Einsatz von Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Die Lerninhalte werden exemplarisch an konkreten Praxis-Beispielen für Nicht-Juristen verständlich vermittelt.

ZIELGRUPPE

Der Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die für die internationale Beschaffung zuständig sind.

INHALTE

Grundzüge des Vertrags- und AGB-Rechts im internationalen Einkauf

- Workshop zur Erstellung eines Muster-Inhaltsverzeichnisses für einen internationalen Einkaufsvertrag
- Besprechung wichtiger Klauseln

Praktischer Einsatz von Allgemeinen Einkaufsbedingungen

- Rechtssichere Einbeziehung von AGB im internationalen Rechtsverkehr
- Umgang mit kollidierenden Verkaufs-AGBs

Anwendbares Recht und Gerichtsstand bei internationalen Verträgen

- Gesetzliche Vorgaben (ROM-I-Verordnung und EUGVVO)
- Wahl des anwendbaren Rechts
- Gerichtsstandsklauseln

Durchsetzung von Ansprüchen gegen den Vertragspartner im Ausland

- Übliche Probleme und Risiken
- Vor- und Nachteile von Schiedsverfahren

Besprechung ausgewählter Vertragsklauseln

- Haftung
- Gewährleistung
- Wareneingangskontrolle

Geltungs- und Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts

- Überblick über das UN-Kaufrecht
- Anwendbarkeit UN-Kaufrecht

Praxisexkursion – globale Märkte

- Workshop
- Dos and Don'ts (z.B. China, USA und Osteuropa)

METHODIK

Vorträge, Diskussion, aktiver Austausch, Dokumentation der Ergebnisse

- Nutzen Sie die Gelegenheit und bringen Sie konkrete Beispiele aus Ihrem Arbeitsalltag mit, die zusammen mit den Workshopleitern bearbeitet werden.

IHRE WORKSHOPLEITER

Sebastian Herrmann ist auf die Bearbeitung von nationalen und internationalen wirtschaftlichen Mandaten spezialisiert. Er beschäftigt sich seit der Aufnahme seiner Anwaltstätigkeit 2004 mit Rechtsfragen des Vertrags- und AGB-Rechts in Ein- und Verkauf sowie des Handels- und Gesellschaftsrechts. Ein weiterer Tätigkeitsschwerpunkt ist die kartellrechtliche Beratung. Herr Herrmann hat nachhaltige Erfahrung auf dem Gebiet der Vertragsgestaltung und ist langjähriger Referent des BME zu einkaufsrechtlichen Themen.

Martin Stange ist auf die nationale und internationale Bearbeitung von Mandaten im Handels- und Gesellschaftsrecht spezialisiert. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf der vertragsrechtlichen Beratung von Einkauf und Vertrieb, z.B. bei der Ausgestaltung komplexer (auch internationaler) Lieferbeziehungen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in der Beratung bei Fragestellungen aus dem Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes, inklusive des Wettbewerbsrechts. Martin Stange veröffentlicht regelmäßig zu AGB-rechtlichen Themen und ist langjähriger Referent des BME für Einkäufer-Seminare.

WORKSHOPZEITEN

09.30 – 17.30 Uhr

Die Pausen werden individuell zwischen den Workshopteilnehmern und den Workshopleitern festgelegt.



Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Kay Kutzer, Strategischer Einkäufer, Liebherr-Components Deggendorf GmbH

09.15	Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung der Veranstaltung
09.30	Globale Risiken, globale Chancen, Global Sourcing ■ Handelskonflikte – keine schnelle Lösung ■ Schwellenländer – neue Herausforderungen ■ Zinswende – jetzt ist Handwerkskunst gefordert ■ Italien contra EU – es bleibt unruhig ■ Deutschland über dem Zenit – moderateres Wachstum Dr. Andreas Scheuerle, Leiter Konjunktur Industrieländer/Branchenanalyse, DekaBank
10.15	Effektive Qualitätssicherung beim Global Sourcing ■ Länderspezifische Qualitätsunterschiede – was kann ich im jeweiligen Beschaffungsland erwarten? ■ Wie ich den QS-Prozess richtig plane ■ Wie kann der Einkauf Einfluss auf die Qualitätssicherung nehmen? ■ Wie man die beste Qualität zum bestmöglichen Preis sicherstellt Kay Kutzer, Strategischer Einkäufer, Liebherr-Components Deggendorf GmbH
11.00	Kaffee- und Teepause
11.30	Erfolgsstrategien bei der internationalen Einkaufsorganisation ■ Local Sourcing for Local and Global Demand ■ Opportunities and Limitations of Sourcing Alliances ■ Cooperation with Suppliers to improve local sales quality Ralf Diederichs, Director Procurement Travel & Flight Ops, Lufthansa Group
12.30	Gemeinsames Mittagessen
13.45	Wie unterstützt der Einkauf den Markterfolg in China? Gestaltung und Umsetzung einer Lokalisierungsstrategie ■ Globale Anforderungen im Markt für Getriebemotoren ■ Ermittlung der Auswirkungen auf die Beschaffungsstrategie ■ Planung und Umsetzung geeigneter Maßnahmen angesichts begrenzter Ressourcen Jürgen Pfeffer, Director Global Procurement, Bauer Gear Motor GmbH
14.30	Kaffee- und Teepause
15.00	Risikominimierung beim internationalen Einkauf durch optimiertes Lieferantenmanagement ■ Risikoidentifikation in internationalen Supply Chains, insbesondere über mehrere Stufen der Vorlieferanten ■ Strategien zur Minimierung des Risikos und effektive Absicherung entlang der Lieferkette ■ Kontinuierliche Überprüfung und Anpassung des Lieferantenportfolios Axel Mueller, Manager Strategic Purchasing Professional Projects, SENNHEISER electronic GmbH & Co. KG
15.45	Erfahrungen beim Aufbau eines Einkaufsbüros in Südostasien eines mittelständischen Unternehmens ■ Ausgangslage (vorhandene Einkaufsorganisation in China, Ziel-Beschaffungsmärkte in Südostasien) ■ Standortauswahl, Ausstattung und Organisationsaufbau ■ Marketing-Auftritt ■ Beschaffungsmarktsituation Südostasien ■ Externe Vermarktung der Einkaufsleistung als zusätzliches Geschäftsmodell Ingolf Obfeld, Director Purchasing & Logistics, era-contact GmbH, Bretten Bremi Fahrzeug-Elektrik GmbH
16.30	Zusammenfassung der Ergebnisse und Abschlussdiskussion
16.45	Ende des Forums



Risiken erkennen, Chancen nutzen: langfristig erfolgreiche Strategieentwicklung im Global Sourcing

WORKSHOPZIEL

Die jüngsten politischen Entwicklungen haben die Zeiten unbeständiger werden lassen. Die Rahmenbedingungen für Global Sourcing sind damit zunehmend unsicherer und unabwägbarer. Somit steigen nicht nur die Anforderungen, auch die Chancen im Global Sourcing haben zugenommen: Der Motor der Weltwirtschaft brummt. Weltregionen wie Asien, und zunehmend auch Mittel- und Südamerika, haben sich in den vergangenen 20 Jahren unglaublich entwickelt. Der etablierte Sourcing Markt China scheint immer noch gefragt. Parallel dazu wird in Fachdiskussionen immer mehr auch Indien als Zielland erwähnt. In diesem Workshop werden die Chancen und Risiken der zunehmenden Unsicherheiten angesprochen. Lösungswege für Risiken werden aufgezeigt und Chancen definiert. Hierbei wird kleinschrittig eine Strategieentwicklung erarbeitet: Von der ersten Idee, international zu beschaffen, bis hin zur Implementierung einer nachhaltig erfolgreichen Global-Sourcing-Strategie. Einen weiteren Schwerpunkt bilden die Analyse der aufstrebenden Beschaffungsmärkte sowie die Methoden zur Schaffung und zum Management einer globalen Lieferantenbasis. Fallbeispiele und Diskussionen helfen, die Chancen besser zu erkennen, zu nutzen und den Umgang mit Risiken zu verbessern.

ZIELGRUPPE

- Global Sourcing/Internationale Beschaffung
- Einkauf/Strategischer Einkauf
- Materialwirtschaft
- Produktion und Qualität
- Supply Chain Management
- Supply Chain Risk Management
- Business Development

INHALTE

Aktuelle geopolitische Entwicklungen und die Auswirkungen auf die Weltwirtschaft

- Asien mit Fokus auf China, Indien und ASEAN
- USA und Mittelamerika
- Politische und wirtschaftliche Entwicklung der Türkei
- Einfluss der zunehmenden Zahl der Freihandelsabkommen auf den internationalen Handel

Grundbedingung für eine erfolgreiche Global-Sourcing-Strategie – interne Unterstützung

- Wechselwirkungen zwischen Unternehmens- und Beschaffungsstrategie
- Kritische Abstimmung der Beschaffungsstrategie mit den Bereichsstrategien
- Festlegung wichtiger Aspekte einer nachhaltig erfolgreichen Global-Sourcing-Strategie

Erfogsrelevante Faktoren für eine langfristig erfolgreiche Umsetzung einer Global-Sourcing-Strategie

- Ermittlung des Ressourcenbedarfs für die Umsetzung der Strategie
- Identifikation der erfolgskritischen Maßnahmen für die Umsetzung
- Abgleich der Ressourcen (Bedarf vs. Verfügbarkeit) mit der Zeitschiene

Analyse der globalen Beschaffungsmärkte und -regionen

- Vorstellung der aufstrebenden Beschaffungsmärkte: MOE, Afrika, Südamerika und Südostasien
- SWOT-Analyse der verschiedenen Regionen und Länder mit Fokus auf China und Indien

Werkzeuge und Quellen für die weltweite Lieferantensuche

- Wo und wie finde ich meine Lieferanten?
- Kritische Faktoren bei der Auswahl

Erfolgsfaktoren für ein langfristig erfolgreiches Lieferantenmanagement im globalen Umfeld

- Wichtige Punkte bei der Qualifikation von Lieferanten
- Dos & Don'ts beim Lieferantenmanagement

Wirkungsvolles Risikomanagement „leicht gemacht“

- Die Risiken des Global Sourcing erkennen lernen
- Maßnahmen festlegen, um Risiken managen zu können
- Definition einfacher und wirkungsvoller Werkzeuge und Maßnahmen für das Risikomanagement

METHODIK

Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion, aktiver Austausch, Dokumentation der Ergebnisse

IHR WORKSHOPLEITER

Christoph Wilhelm, Geschäftsführer der GLOBAL SOURCING SERVICES AG mit Sitz in der Schweiz und Shanghai. Seit über 20 Jahren in unterschiedlichen Führungspositionen im globalen Einkauf in verschiedenen Industrien tätig – sowohl für internationale Konzerne als auch für KMU. Daneben ist er als internationaler Referent und Trainer zu Themen aus der Materialwirtschaft und Logistik aktiv.

WORKSHOPZEITEN

09.00 – 17.00 Uhr

Die Pausen werden individuell zwischen den Workshopteilnehmern und dem Workshopleiter festgelegt.



Global Sourcing

ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Die Turbulenzen auf den Märkten im Zuge eines möglichen geopolitischen Handelskrieges stellen den internationalen Einkauf vor große Herausforderungen. Es ist davon auszugehen, dass mit einer deutlichen Unsicherheit für die globale Lieferkette zu rechnen ist. Auf welche Entwicklungen muss sich der Markt kurz- und langfristig einstellen? Wie kann der internationale Einkauf gut vorbereitet sein? Welche Märkte bieten heute die größten Potenziale?

Auf dem BME Management-Forum „Global Sourcing“ haben Sie die Gelegenheit, sich über Erfolgsstrategien und -methoden zu informieren sowie durch Best-Practice-Beiträge anderer Unternehmen potenzielle Lösungsmöglichkeiten zu sammeln.

Wir freuen uns, Sie vor Ort begrüßen zu dürfen!

ZIELGRUPPE

Diese Veranstaltung richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die für die internationale Beschaffung zuständig sind, insbesondere Einkaufs- und Supply-Chain-Verantwortliche aus folgenden Bereichen:

- Global Sourcing/Internationale Beschaffung
- Einkauf/Strategischer Einkauf
- Materialwirtschaft
- Produktion und Qualität
- Supply Chain Management
- Supply Chain Risk Management
- Global Sustainability
- Business Development

IHRE ANSPRECHPARTNER BEIM BME

FÜR INHALTLICHE FRAGEN:

Agnes Janikowski
Tel.: 06196 5828 -227
E-Mail: agnes.janikowski@bme.de

FÜR ANMELDUNGEN:

Melanie Baum
Tel.: 06196 5828 -201
E-Mail: melanie.baum@bme.de

FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Roland Knor
Tel.: 06196 5828 -113
E-Mail: roland.knor@bme.de



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Ja, ich möchte am 12. BME-Forum „Global Sourcing“ teilnehmen:

321901002

- ☐ Forum + 2 Workshops
☐ Forum + Workshop A
☐ Forum + Workshop B
☐ Forum
☐ Workshop A
☐ Workshop B

☐ Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshop und Seminar) zum Preis von 249,- € zzgl. MwSt. auf CD zu (lieferbar ca. 3 Wochen nach Veranstaltung).

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

Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Teilnehmer 2

-10 % gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	

Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	X

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	

Bei Buchung bis zum
15. Dezember 2018
sparen Sie bis zu 200,- €

Informationen

Termine und Ort

Workshop A:		
Montag	21. Januar 2019	09.30 – 17.30 Uhr
Forum:		
Dienstag	22. Januar 2019	09.15 – 16.45 Uhr
Workshop B:		
Mittwoch	23. Januar 2019	09.00 – 17.00 Uhr

Mercure Hotel Eschborn Helfmannpark

Helfmann Park 1, 65760 Eschborn

Tel.: 06196 96970

EZ: 109,- € inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis zum 19.12.2018 gültig ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Teilnahmegebühren

Forum + 2 Workshops

Bis zum 15.12.2018 Frühbucherrabatt von 200,- €
1.795,- € statt 1.995,- € zzgl. MwSt.

Forum + 1 Workshop

Bis zum 15.12.2018 Frühbucherrabatt von 200,- €
1.295,- € statt 1.495,- € zzgl. MwSt.

Forum

Bis zum 15.12.2018 Frühbucherrabatt von 100,- €
Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik aus Industrie, Handel und öffentlichen Institutionen
995,- € statt 1.095,- € zzgl. MwSt.

Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel
2.095,- € statt 2.195,- € zzgl. MwSt.

1 Workshop

Bis zum 15.12.2018 Frühbucherrabatt von 100,- €
795,- € statt 895,- € zzgl. MwSt.

Bitte beachten Sie, dass eine Teilnahme an den Workshops für Anbieter, Dienstleister und Berater für Industrie und Handel nicht möglich ist und die Teilnahme am Forum geprüft wird. Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.**

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

Vortragsunterlagen (soweit vom Referenten zur Veröffentlichung freigegeben), Kaffeepausen, Mittagessen und Tagungsgetränke

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Fax-Nummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, 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 Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- € zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe 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

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz.

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb.
Bildquelle: Zsolt Biczó/Shutterstock.com

Verfolgen Sie den BME in den sozialen Netzwerken: www.bme.de/social

FOR-GLO

Internet