

13. BME-FORUM

# Global Sourcing

22. JANUAR 2020, FRANKFURT

Bei Buchung bis zum  
15. Dezember 2019  
sparen Sie bis zu 200,- €



## ZWISCHEN RISIKO UND CHANCE: GLOBAL SOURCING IN UNBESTÄNDIGEN ZEITEN

- In den Fesseln der politischen Unsicherheit: aktuelle Entwicklungen und die Folgen für die globalen Beschaffungsmärkte
- Erfahrungen beim Aufbau eines International Procurement Office (IPO) in China
- Praxis-Beispiel China/Taiwan: Strategien für eine zielführende Zusammenarbeit in einer globalen Einkaufsorganisation

### ZUSÄTZLICH BUCHBAR:

WORKSHOP A | 21. JANUAR 2020

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

WORKSHOP B | 23. JANUAR 2020

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



# 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 Strategie entwickelt: 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 dem Management einer globalen Lieferantebasis. 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

### Erfolgsrelevante 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.



Fachlicher Vorsitz und Moderation:

**Kay Kutzer**, Leiter Einkauf und Flotten-Management, Börlind GmbH

- 09.15 Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung der Veranstaltung
- 09.30 **In den Fesseln der politischen Unsicherheit**
- Globaler Handelsstreit: Nichts geht mehr?
  - Brexit: Denn sie wissen nicht, was sie tun?
  - Italien: Neue Regierung, neues Glück?
  - Zinsen: Im Tal der Tränen?
- Dr. Andreas Scheuerle**, Leiter Konjunktur Industrieländer/Branchenanalyse, DekaBank
- 10.15 **Erfolgreiche Kooperation mit Lieferanten im internationalen Umfeld**
- Kontinuierliche Überprüfung und Anpassung des Lieferantenportfolios
  - Kriterien für die Bewertung und Entwicklung des Qualitätsniveaus globaler Lieferanten
  - Strategien zur Risikominderung und effektiven Absicherung entlang der Lieferkette sowie Erhöhung der Beschaffungsqualität
- Olaf Rüter**, Vice President Material Sourcing and Strategic Purchase EMEA/APAC/NA, Osborn GmbH
- 11.00 Kaffee- und Teepause
- 11.30 **Praxis-Beispiel China/Taiwan: Strategien für eine zielführende Zusammenarbeit in einer globalen Einkaufsorganisation**
- Ausgangslage: Interne Strukturen und Herausforderungen analysieren und bewerten
  - Erste Erfolge: Welche Maßnahmen wurden eingeleitet und welche Ziele wurden erreicht?
  - Lessons Learned: Welche Schlüsse wurden aus den bisherigen Erfahrungen gezogen?
  - Ausblick und weitere Schritte
- Gao Kwintmeyer**, Chief Procurement Officer, Ottobock SE & Co. KGaA
- 12.15 Gemeinsames Mittagessen
- 13.30 **Roundtable A:**  
Aufstrebende Volkswirtschaften: BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika) – wo stecken neue Potenziale?  
Nutzen Sie den Erfahrungsaustausch untereinander.  
**Kay Kutzer**, Leiter Einkauf und Flotten-Management, Börlind GmbH
- Roundtable B:**  
Wie kann man auf den Handelsstreit zwischen den USA und China reagieren? Welche Strategien gibt es, um Strafzölle zu vermeiden?  
Nutzen Sie den Erfahrungsaustausch untereinander.  
**Olaf Rüter**, Vice President Material Sourcing and Strategic Purchase EMEA/APAC/NA, Osborn GmbH
- 14.15 Vorstellung der Ergebnisse im Plenum
- 14.30 **Effektive Zusammenarbeit mit Lieferanten auf globaler Ebene am Beispiel der Halbleiterindustrie**
- Schaffung einer einheitlichen Methodik für die Analyse potenzieller und bestehender Lieferanten
  - Management und Entwicklung von Partnerschaften und Abhängigkeiten mit internationalen Lieferanten
  - Minderung von Versorgungsrisiken und Abhängigkeiten bei gleichzeitiger Erhöhung der Lieferperformance
- Dr. Karl Breidenbach**, Director Purchasing, Business Development Production Partner, Infineon Technologies AG
- 15.15 Kaffee- und Teepause
- 15.45 **Erfahrungen beim Aufbau eines International Procurement Office (IPO) in China**
- Ausgangslage: vorhandene Einkaufsorganisation in Deutschland/weltweit, Zielbeschaffungsmärkte in China und Asien, Zielsetzung, Kosten
  - Standortauswahl, Ausstattung und Organisationsaufbau
  - Marketing-Auftritt intern und extern
  - Herausforderungen intern und extern
  - Beschaffungsmarktsituation Eisenbahnindustrie in Asien
  - Geschäftsentwicklung, Mitarbeiterentwicklung, IPO-Entwicklung, DB-Entwicklung international bis 2019
- Matthias Bühler**, Manager Strategische Beschaffung Infrastrukturmaterial, Deutsche Bahn AG
- 16.30 **Erfolgsstrategien bei der internationalen Einkaufsorganisation**
- Besonderheiten bei der Beschaffung auf internationalen Märkten
    - Local Sourcing for Local Sales
    - Local Sourcing for Global Demand
  - Standortwahl und Aufbau einer Einkaufsorganisation
    - Gründung eines Representative Office
    - Aufbau eines Global Sourcing Teams in Indien
  - Herausforderungen bei der Integration einer internationalen Einkaufsorganisation in die Gesamtorganisation und das Unternehmensnetzwerk
- Lucia Häger**, Leiter Global Sourcing, PERI GmbH
- 17.15 Zusammenfassung der Ergebnisse und Abschlussdiskussion



# 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 Praxisbeispielen 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 zudem 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 zudem langjähriger Referent des BME für Einkäufer-Seminare.

## WORKSHOPZEITEN

09.30 – 17.30 Uhr

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



# Global Sourcing

## ZUM VERANSTALTUNGSINHALT

Unsicherheiten auf den Märkten im Zuge der aktuellen politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen stellen den internationalen Einkauf vor große Herausforderungen. Einkäufer müssen davon ausgehen, dass mit einer deutlichen Risikosteigerung für die internationale Supply Chain zu rechnen ist. Auf welche Entwicklungen muss sich der Markt kurz- und langfristig einstellen? Wie kann er gut vorbereitet sein? Wie muss eine internationale Einkaufsorganisation aufgebaut sein und wie kann man mit globalen Lieferanten erfolgreich zusammenarbeiten?

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](mailto:agnes.janikowski@bme.de)

### FÜR ANMELDUNGEN:

Melanie Baum  
Tel.: 06196 5828-201  
E-Mail: [melanie.baum@bme.de](mailto:melanie.baum@bme.de)

### FÜR PARTNER/AUSSTELLER:

Roland Knoor  
Tel.: 06196 5828-113  
E-Mail: [roland.knoor@bme.de](mailto:roland.knoor@bme.de)



Fax: 06196 5828-299

E-Mail: anmeldung@bme-akademie.de



DIALOGPOST  
Ein Service der Deutschen Post

ALLEMAGNE Port payé

BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Ja, ich möchte am 13. BME-Forum „Global Sourcing“ teilnehmen:

322001002

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

Bei Buchung bis zum  
15. Dezember 2019  
sparen Sie bis zu 200,- €

- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen (exklusive Workshops) 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	
E-Mail	

**Teilnehmer 2**

**-10 %** gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	
E-Mail	

**Firma**

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	

**Abweichende Rechnungsanschrift:**

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	

**Informationen**

**Termine und Ort**

<b>Workshop A:</b>		
Dienstag	21. Januar 2020	09.00 – 17.00 Uhr
<b>Forum:</b>		
Mittwoch	22. Januar 2020	09.15 – 17.15 Uhr
<b>Workshop B:</b>		
Donnerstag	23. Januar 2020	09.30 – 17.30 Uhr

**relexa hotel Frankfurt**

Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt am Main  
Telefon: 069 95 7780  
EZ: 122,- € inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis zum 21.12.2019 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 15.12.2019 Frühbucherrabatt von 200,- €  
1.795,- € statt 1.995,- € zzgl. MwSt.

**Forum + 1 Workshop**  
Bis zum 15.12.2019 Frühbucherrabatt von 200,- €  
1.295,- € statt 1.495,- € zzgl. MwSt.

**Forum**  
Bis zum 15.12.2019 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.

**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](http://www.bme.de/datenschutz).

**AGB**

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

[www.bme.de/social](http://www.bme.de/social)



FOR-GLO

Internet