

# SOURCING IN CHINA



Managing Risks – Building Resilience!



29. OKTOBER 2024 | BERLIN



Mit vielen Best Practices  
für den Einkauf in China!

- Ein Jahr China-Strategie der Bundesregierung: Bewertung für Einkauf und SCM
- LkSG: Länderspezifische Umsetzungshilfe zur Risikoanalyse
- Rohstoffsicherung in Zeiten steigender globaler Herausforderungen
- Das UN-Kaufrecht als unterschätzter Hebel für Rechtssicherheit im Einkauf
- Diversifizierung – Gestaltung alternativer Lieferketten



## ZUSÄTZLICH BUCHBARE WORKSHOPS

WORKSHOP A | 28. OKTOBER 2024

Kostenvorteil Asien: Erfolgreich verhandeln in China, Indien & Co.

WORKSHOP B | 30. OKTOBER 2024

Beschaffung in ASEAN



[www.bme.de/sourcing-china](http://www.bme.de/sourcing-china)

## WORKSHOP A

# Kostenvorteil Asien: Erfolgreich verhandeln in China, Indien & Co.

## WORKSHOPZIEL

Neueste Studien zeigen, dass westliche Verhandlungsstile in Asien unwirksam oder sogar kontraproduktiv sind. Um die Kostenvorteile in Asien optimal zu nutzen, ist es daher unerlässlich, die spezifischen Verhandlungsstile nicht-westlicher Geschäftspartner zu verstehen und anzuwenden. In diesem Workshop lernen Sie, wie Sie mit Asiaten verhandeln, um Ihre Einsparziele zu erreichen. Unser Ziel ist es, Ihnen Werkzeuge an die Hand zu geben, um Ihren Verhandlungserfolg zu maximieren.

## ZIELGRUPPE

Dieser Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Lieferantenmanagement, Global Sourcing und Supply Chain Management.

## INHALTE

### Fragen & Use Cases sammeln

- Simulation & Reflexion

### Verhandlungstaktiken:

#### Ankern III – unsichtbare Fallen in Verhandlungen in Asien erkennen

- Andere Verhandlungsstrukturen und Abläufe kennenlernen
- Besonderheiten des nicht-westlichen Stils beherrschen
- Strategien und Taktiken für sich nutzen

#### Kommunikationsmuster und die Dekodierungs-Toolbox

- Gesichtsverlust in Verhandlungen – die unsichtbare Falle
- Vertrauen – die internationale Dimension
- Kommunikation zum eigenen Vorteil nutzen

### Entscheidungsmuster: Entscheider vs. Messenger

- Hierarchie in Einkäufer:innen/Verkäufer:innen-Verhandlungen

### Beeinflussungsstrategien

- Win-Win-Verhandlungen: besonders lukrativ in Asien

### Simulation II & Reflexion

- Peer & Trainer-Feedback
- Praxistransfer

## METHODIK

Vortrag, Quiz, Praxisbeispiele, What-if-Fragestellungen, Simulationen, Übungen, Diskussion, Checklisten, Handout

## IHR WORKSHOPLEITER

**Dr. Raphael Schoen** verfügt über mehr als 16 Jahre Erfahrung im Vertriebsmanagement als Sales Director in internationalen Unternehmen und hat sich auf die Beratung und Schulung von Fach- und Führungskräften in Verhandlungsführung spezialisiert. Raphael Schoen gründete das Schoen-Verhandlungsinstitut, wo er und sein Team Unternehmen aus der deutschen Wirtschaft beraten und trainieren. Er hat spezielle Schulungsprogramme entwickelt, die darauf abzielen, auch in schwierigen Marktsituationen und bei Monopolstellungen gute Abschlüsse zu erreichen. Raphael Schoen hat in Verhandlungsführung in Verbindung mit der Harvard Business School promoviert, ist Fachautor und lehrt an der École de Management, Grenoble, und der University of Law, London.

## WORKSHOPZEITEN

09.30 – 16.30 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmenden und dem Workshopleiter festgelegt.

## 4. BME-PRAXISFORUM SOURCING IN CHINA

### Fachlicher Vorsitz und Moderation:

**Riccardo Kurto**, China-Beauftragter, BME e.V.

09.20 Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung der Veranstaltung

09.30 De-Risking – was heißt das für die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen?

- De-Risking ist das neue Buzzword in Bezug auf China
- Deutschland will seine Wirtschaftsbeziehungen breiter aufstellen
- Risiken verringern, diversifizieren und politische Erpressbarkeit vermeiden
- Hintergründe, Entwicklung und aktueller Stand von De-Risking

**Dr. Cora Francisca Jungbluth**, Senior Expert China and Asia-Pacific, Programm Europas Zukunft, Bertelsmann Stiftung

10.15 BME China Analyse: Beschaffungsmarkt China im Wandel?

Geopolitische Herausforderungen, strategische Anpassungen und wirtschaftliche Chancen

- Geopolitische Spannungen: Auswirkungen auf Einkaufsorganisationen
- Sourcing in China: Ausblick und Einschätzung von Einkaufsverantwortlichen
- China-Strategie der Bundesregierung: Einordnung aus der Einkaufspraxis
- Chancen und Potenziale: Strategien zur Risikominderung
- Diversifikation der Lieferantenbasis und alternative Beschaffungsmärkte

**Riccardo Kurto**

10.40 BME China Analyse: Impulsdialog aus der Praxis

- Bewertung, Einschätzung und Ausblick

**Riccardo Kurto** und

**Erich Graf**, Vice President Corporate Procurement, Diehl Controls,  
Mitglied im Bundesvorstand des BME und Mitglied des BME-Expertenkreises China

10.55 Kaffeepause & Networking

11.15 Auswirkungen des LkSG auf Beschaffungsaktivitäten deutscher Unternehmen in China

- Länderspezifische Umsetzungshilfe zur Risikoanalyse
- Die Umsetzung der im LkSG geforderten Maßnahmen im Einklang mit chinesischem Recht und staatlichen Organisationen
- Chinesische rechtliche Rahmenbedingungen wie Anti-Foreign-Sanction-Law und Anti-Spionagegesetz erschweren die Informationsbeschaffung
- Konkrete Beispiele für Risiken-, Präventions- und Abhilfemaßnahmen im eigenen Geschäftsbereich und gegenüber unmittelbaren Zulieferern

**Robert Herzner**, Chief Representative, GTAI German Trade & Invest, Hongkong

Dieser Vortrag wird  
online zugeschaltet!

11.45 Nachhaltigkeit und Verantwortung in der Beschaffung: ESG-orientierter Einkauf in China für KMU – ein Praxisbericht

- ESG-Kriterien im Mittelstand und der Wandel in China
- Der chinesische Markt und seine Herausforderungen
- Umsetzung der globalen Nachhaltigkeitsstrategien in KMU
- Zusammenarbeit mit lokalen Partnern und Lieferanten in China
- Stakeholdermanagement und „Guanxi“

**Thorsten Verheyden**, Leitung Strategischer Einkauf / Prokurist, WISKA Hoppmann GmbH

## 4. BME-PRAXISFORUM SOURCING IN CHINA

---

12.15 Mittagspause

---

13.30 Rohstoffsicherung in Zeiten steigender globaler Herausforderungen

- Globale Herausforderungen und Auswirkungen auf die Rohstoffversorgung
- Entwicklung der Rohstoffmärkte
- Übersicht und Bewertung kritischer Rohstoffe
- Rohstoffstrategie der Bundesregierung
- Critical Raw Materials Act der EU
- Rohstoffsicherungsstrategien der Unternehmen

**Dr. Yun Schüler-Zhou**, Senior Economist, DERA Deutsche Rohstoffagentur

---

14.00 De-Risking China – Developing Alternative Sourcing Strategies

- Overview of today's supply chain dependency
- Presentation of the analysis, concept and implementation in de-risking
- Case study: De-risking strategy implementation



**Hanno Höhn**, Chief Procurement Officer MANN+HUMMEL Gruppe & Geschäftsführer MANN+HUMMEL Deutschland

---

14.30 Kaffeepause & Networking

---

15.00 CISG – das UN-Kaufrecht als unterschätzter Hebel für Rechtssicherheit im Einkauf

- Anwendung des UN-Kaufrechts in China und Europa
- Was ist anders als im deutschen Recht?
- Hinweise aus der Praxis für die Praxis

**Prof. Dr. Burghard Piltz**, Rechtsanwalt, Partner, Piltz Rechtsanwälte PartGmbB

---

15.30 Stahleinkauf in China und Asien

- Globaler Stahleinkauf in Asien
- China als Rohstoffgigant
- Risikoidentifizierung und -management für KMUs
- Maßnahmen zur Risikominimierung
- Kurz-, mittel- und langfristige Risikoeinschätzung aus Unternehmenssicht und Einkaufssicht

**Markus Schmidt**, Leiter Einkauf Rohmaterial & Energie, C.D. Wälzholz KG

---

16.00 Abschlussdiskussion

---

16.15 Ende des Forums

## WORKSHOP B

### Beschaffung in ASEAN

#### WORKSHOPZIEL

Zur Erweiterung des Spektrums der klassischen und großen Beschaffungsmärkte China und Indien ist die Betrachtung des ASEAN-Beschaffungsmarkts im Rahmen des De-Risking unerlässlich. Mit einer dynamischen wirtschaftlichen Entwicklung in diesen Ländern eröffnen sich in der ASEAN-Region möglicherweise interessante Beschaffungsmöglichkeiten. Dieser Workshop beleuchtet die strategischen Chancen und Herausforderungen beim Einkauf in Ländern wie Taiwan, Vietnam, Malaysia, Indonesien und anderen ASEAN-Staaten. Die Teilnehmenden werden wirtschaftliche, logistische und kulturelle Aspekte kennenlernen, die bei der Entscheidungsfindung und Planung berücksichtigt werden müssen. Durch fundierte Einblicke und praxisorientierte Ansätze können Strategien entwickelt werden, um die Potenziale des ASEAN-Marktes voll auszuschöpfen und gleichzeitig ethische Standards zu wahren.

#### ZIELGRUPPE

Dieser Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Strategischer Einkauf, Lieferantenmanagement, Global Sourcing und Supply Chain Management.

#### INHALTE

##### **Einführung in den ASEAN-Beschaffungsmarkt**

- Überblick über die ASEAN-Region: Länder, Wirtschaft und Marktpotenzial
- Wirtschaftliche Bedeutung von ASEAN im globalen Kontext
- Politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den ASEAN-Ländern

##### **Beschaffungsmöglichkeiten und Branchenübersicht**

- Hauptsektoren und Produkte aus der ASEAN-Region

##### **Strategische Gründe für die Beschaffung in der ASEAN-Region**

- Kosten- und Preisvorteile
- Diversifikation der Lieferkette
- Marktpotenziale und damit verbundene Wachstumschancen
- Fallstudien erfolgreicher Einkaufsstrategien in ASEAN

##### **Verhandlungen und Verträge in der ASEAN-Region**

- Kulturelle Unterschiede
- Sicher und zielgerichtet verhandeln und Verträge abschließen

##### **Qualitäts- und Risikomanagement in der ASEAN-Region**

- Qualitätsstandards und Zertifizierungen
- Risikomanagementstrategien für den Einkauf in der ASEAN-Region

##### **Infrastruktur und Logistik in der ASEAN-Region**

- Logistische Herausforderungen und Lösungen
- Transportwege und -kosten

##### **Aspekte im Rahmen der Lieferkettensorgfaltspflicht (LkSG)**

- Nachhaltigkeitsstandards und ökologische Aspekte

#### METHODIK

Vortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Diskussion, Checkliste, Handout

#### IHR WORKSHOPLEITER

**Holger Rogge** hat über 30 Jahre Einkaufserfahrung und war in leitenden Positionen bei den Firmen Vaillant, Deutz AG und Edscha AG weltweit tätig, mehr als 20 Jahre davon intensiv auf asiatischen Märkten. Seit ca. zehn Jahren leitet er die Einkaufsallianz Procurement-Point Asia und ist als selbstständiger Unternehmensberater tätig. Darüber hinaus ist Herr Rogge seit mehr als zehn Jahren für die BME Akademie als Referent mit den Themen Asien, Stahl, Metall, Kunststoff, Maschinen und Werkzeuge, LkSG und CBAM tätig.

#### WORKSHOPZEITEN

09.00 – 16.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmenden und dem Workshopleiter festgelegt.

## INHALT DES FORUMS

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein Jahr ist vergangen, seit die Bundesregierung ihre China-Strategie veröffentlicht hat. Hierbei geht es darum, die ökonomische Resilienz zu erhöhen und Risiken zu mindern – insbesondere in kritischen Bereichen. Das Ziel ist dabei, ausgewogene Partnerschaften in Asien auf- und auszubauen, ohne sich gegenüber China zu verschließen. Während die Politik eine Balance zwischen De-Risking und Zusammenarbeit beider Länder anstrebt, wird der Einkauf in deutschen Industrieunternehmen von einem neuen Pragmatismus geprägt.

Kein Land in Europa ist wirtschaftlich so eng mit China verflochten wie Deutschland. Die Volksrepublik bedient nahezu alle Industriekategorien; entsprechend komplex ist es, globale Wertschöpfungsketten neu zu organisieren. Ein De-Coupling, also eine komplette Abkopplung von China, ist für die meisten Unternehmen kein Thema.

Der Einkauf und das Supply Management der Unternehmen tragen eine besondere Verantwortung: Unter Berücksichtigung der zahlreichen geopolitischen Herausforderungen geht es darum, die Risiken effektiver zu managen, Lieferketten resilienter zu gestalten und strategische Beschaffungsmärkte für Vorprodukte und Warengruppen als Ergänzung zu China zu entwickeln – vor allem im Bereich der Rohstoffbeschaffung. Je nach Branche sind derzeit weniger deutsche Unternehmen als im Jahr zuvor auf Vorleistungen aus China angewiesen. Es wird sich jedoch herausstellen müssen, ob wirkliche Wertschöpfungsketten unabhängig von China entstehen können – andernfalls droht eine „Pseudo-Diversifizierung“ zu Lasten der Wirtschaft.

Auf dem 4. BME-Praxisforum „Sourcing in China“ werden aktuelle Entwicklungen und strategische Anpassungen für den Beschaffungsmarkt China vorgestellt und diskutiert. Gleichzeitig werden auch die Entwicklungen im politischen Umfeld und die Bedeutung für Deutschland und die EU beleuchtet. Einkaufsverantwortliche bewerten die Lage und zeigen Potenziale für ergänzende Beschaffungsmärkte auf. Best-Practice-Beispiele veranschaulichen, wie sich auch unter verändernden Rahmenbedingungen die Zusammenarbeit mit chinesischen Lieferanten stabil und zukunftsorientiert gestalten lässt.

Wir freuen uns, Sie am 29. Oktober 2024 in Berlin persönlich zu begrüßen!

## ZIELGRUPPE

Dieses Praxisforum richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen:

- Einkauf
- Strategischer Einkauf
- Global Sourcing
- Supply Chain Management
- Logistik
- Business Development



## SPRECHEN SIE UNS AN

### INHALTLICHE FRAGEN



**Anita Engelmann**  
Tel.: +49 6196 5828-240  
E-Mail: anita.engelmann@bme.de

### ANMELDUNGEN



**Tina Nikolov**  
Tel.: +49 6196 5828-256  
E-Mail: tina.nikolov@bme.de



So melden Sie sich an:

Tel.: +49 6196 5828-201 | [www.bme.de/sourcing-china](http://www.bme.de/sourcing-china) | [anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Ja, ich möchte am 4. BME-Forum „Sourcing in China“ teilnehmen.

- Praxisforum + Workshop A+B
- Praxisforum + Workshop A
- Praxisforum + Workshop B
- Praxisforum

322410002

### Teilnehmer:in 1

Name	Vorname
Position	
Abteilung	Telefon
E-Mail	

### Teilnehmer:in 2

**-20%** gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	
Abteilung	Telefon
E-Mail	

### Firma

Firma	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Branche	
Datum/Unterschrift	

### Abweichende Rechnungsanschrift (optional):

Abteilung	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	
Mitarbeiter:	<input type="checkbox"/> bis 50 <input type="checkbox"/> 51-100 <input type="checkbox"/> 101-250 <input type="checkbox"/> 251-500 <input type="checkbox"/> 501-1000 <input type="checkbox"/> über 1000

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

FOR-CHI

## INFORMATIONEN

### Veranstaltungstermin

**Forum:**  
Dienstag, 29. Oktober 2024 09.20 – 16.15 Uhr

**Workshop A:**  
Montag, 28. Oktober 2024 09.30 – 16.30 Uhr

**Workshop B:**  
Mittwoch, 30. Oktober 2024 09.00 – 16.00 Uhr

### Veranstaltungsort

NH Collection Berlin Mitte Friedrichstrasse  
Friedrichstraße 96  
10117 Berlin

EZ inkl. Frühstück: 151,84 €

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis 30.09.2024 abrufbar ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmende verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

### Teilnahmegebühren

#### Forum

Bis zum 15.09.2024 Frühbucherrabatt von 100,- €  
995,- € statt 1.095,- €

#### Forum + Workshop A und B

Bis zum 15.09.2024 Frühbucherrabatt von 200,- €  
1.795,- € statt 1.995,- €

#### Forum + Workshop A oder B

Bis zum 15.09.2024 Frühbucherrabatt von 200,- €  
1.295,- € statt 1.495,- €

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmenden werden nur bei gleichzeitiger Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Teilnahme an der Veranstaltung
- Mittagessen, Kaffeepausen und Pausengetränke
- Digitale Veranstaltungsunterlagen (soweit von den Referierenden zur Veröffentlichung freigegeben)

### Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Bei Präsenzveranstaltungen sind der Anmeldebestätigung die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

### Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für den Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referenten im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referenten mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

### Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandsgröße erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Bearbeitungsgebühren entstehen nicht, wenn ein Ersatzteilnehmer in das Vertragsverhältnis eintritt.

### 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 GmbH, zu finden unter [www.bme.de/agb](http://www.bme.de/agb)

Änderungen vorbehalten.

Bildnachweis: shutterstock.com/esfera