



BME-Masterclass Beschaffungsmarkt Indien

5. – 6. November 2024 | Düsseldorf

Früh-
bucherrabatt
200,- €
15.09.2024

- ▷ Den Beschaffungsmarkt Indien verstehen – Herausforderungen meistern
- ▷ Indien als reale Alternative zu China? – Analyse und Vergleich der Beschaffungsmärkte
- ▷ Strategien & Prozesse anpassen, Lieferketten sichern

Fachlicher Leiter:



Holger Rogge
Unternehmensberater

Praxisreferenten:



Carolin Hambrügge
G.P.S. Germany/India Office –
Global Procurement Services,
G.P.S. Procurement (India)
Pvt. Ltd.



Dr. Jens Kuschke
Head of Project
Purchasing,
Andritz AG



Thomas Lohwasser
Supply Chain
Management –
Components,
Rheinhausen Group



Dr. Anton Reinfelder
Partner,
Senior Consultant,
LüdersPartner GmbH



Dr. Jörg Schendel
Rechtsanwalt/German
Attorney at Law,
German Desk,
Suman Khaitan &
Co. Advocates



INHALTE

Fachlicher Leiter: **Holger Rogge**



Indiengeschäft erfolgreich gestalten – ein systemischer und kultureller Ansatz

- ▷ Grundwissen zu Indien
- ▷ Potenziale und Herausforderungen
- ▷ Ein systemischer und kultureller Ansatz
- ▷ Die „Indische Seele“
- ▷ Motivation – eine Gegenüberstellung
- ▷ Kommunikation in Indien – Kopf und Herz
- ▷ Zusammenfassung: Erfolgsfaktoren Indien



Dr. Anton Reinfelder,
LüdersPartner GmbH

Auditprozesse in Indien effizient und nachhaltig gestalten

- ▷ Klassischer Auditprozess im internationalen Geschäft versus Online-Audits mit Datenbrille
- ▷ Virtuelle Lieferantenaudits und Qualitätsgespräche
- ▷ Überprüfung indischer Lieferanten unter Berücksichtigung der Lieferkettengesetzgebung
- ▷ Beispiele aus der Praxis (live Test-Audit)
- ▷ Lessons learned betreffend Auftragsabwicklung



Carolin Hambrügge,
G.P.S. Procurement (India) Pvt. Ltd.

Fakten und Vergleiche – ein Überblick

- ▷ Wirtschaftskennzahlen China vs. Indien
- ▷ Stellenwert und Bedeutung des indischen Beschaffungsmarkts für den Weltmarkt
- ▷ Globale Wirkweisen und aktuelle Trends
- ▷ Zieldefinition Versorgungssicherheit
- ▷ Produkt-/Dienstleistungsübersicht und geografische Einordnung

Holger Rogge

Potenziale und Herausforderungen – Erfahrungen eines Maschinen- und Anlagenbauers

- ▷ Mit der richtigen Analyse und Strategie erfolgreich starten
 - Persönlicher Einsatz und Vor-Ort-Unterstützung als Erfolgsfaktoren
 - Maßnahmen zur Identifizierung geeigneter Lieferanten und Aufbau einer Supply Chain
 - Beurteilungskriterien für Lieferantenauswahl und Lieferantenbewertung
- ▷ Risiken minimieren durch Expediting und Lieferantenentwicklung
- ▷ Logistische Herausforderungen
- ▷ Erfahrungsbericht in der Umsetzungsphase



Dr. Jens Kuschke,
Andritz AG

Entwicklung des indischen Markts am Beispiel Energie

- ▷ Aktuelle Marktsituation – Schwerpunkte für Materialien und Technologien in den jeweiligen Regionen
- ▷ Handlungsempfehlungen und Vertrauen schaffen
- ▷ Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen
- ▷ Diskussionsrunde



Thomas Lohwasser,
Reinhausen Group

Beschaffungsmarkt Indien als Teil einer diversen internationalen Beschaffungsstrategie

- ▷ Welche Auswirkungen haben das deutsche und das EU-LkSG für die Beschaffung in Indien?
- ▷ Welchen Einfluss haben die BRICS-Staaten mittel- und langfristig auf die weltwirtschaftliche Entwicklung?
- ▷ Welche Auswirkungen wird CBAM auf unsere Indien-Strategie haben?

Holger Rogge

Offshoring vs. Reshoring – Ansätze für den indischen Markt

- ▷ Pro und Contra für die jeweilige Strategie
- ▷ Recherche, Identifizierung und Qualifikation
- ▷ Erfolgsfaktoren für eine funktionierende Strategie und ein funktionierendes Geschäftsmodell
- ▷ Risikomanagement – Umgangsweisen mit globalen Herausforderungen

Holger Rogge

Shaking Heads & Shaking Hands – Verhandlungsstrategien im Tagesgeschäft

- ▷ Disposition, Qualitätssicherung und Logistik
- ▷ Anpassung oder Gegengewicht – sicheres Verhandeln
- ▷ Marktunterschiede China vs. Indien
- ▷ Nachhaltiges und ethisch vertretbares Handeln
- ▷ Lösungsorientierte Verhandlungsstrategien – was passiert, wenn Plan A nicht greift?

Holger Rogge

Rechtlich sicheres Auftreten in Indien

- ▷ Vertragsgestaltung einschließlich anwendbaren Rechts
- ▷ Gerichtsbarkeit/Schiedsklauseln
- ▷ Best Practices – Impressionen und Tipps von Verhandlungen mit indischen Vertragspartnern
- ▷ Q&A



Dr. Jörg Schendel,
Suman Khaitan & Co. Advocates

Workshops

- ▷ Differenzierung Stärken und Schwächen indischer Lieferanten
- ▷ Qualitätssicherung – Erstellung eines Muster-Leitfadens
- ▷ Pricing – Preisfindung und -sicherung – Erstellung eines Soll-Ist-Profiles

Holger Rogge



VOM DRACHEN ZUM TIGER: INDIEN ALS STRATEGISCHE ALTERNATIVE ZU CHINA?

Die Betrachtung des indischen Beschaffungsmarkts als Alternative zum chinesischen Markt stellt den Einkauf vor eine Reihe von Chancen, aber auch Herausforderungen. Indien, mit seiner aufstrebenden Wirtschaft und dem Potenzial für Wachstum, wird zunehmend als attraktive Quelle für Beschaffungen betrachtet. Dennoch gibt es rechtliche, logistische und menschenrechtliche Aspekte, die sorgfältig abgewogen werden müssen. Strategische Planung ist jedoch unerlässlich, um die Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen und die Potenziale des indischen Marktes optimal zu nutzen.

Fragen, die wir in der Masterclass diskutieren:

- ▶ Worin liegen die Unterschiede in den Geschäftspraktiken, Verhandlungsstilen und Arbeitskulturen zwischen Deutschland und Indien?
- ▶ Wie können Qualität von Produkten und Dienstleistungen gewährleistet werden?
- ▶ Wie kann der Einkauf Umweltaspekte und ethische Fragen in Indien unter Einhaltung des LkSG wahren?

FACHLICHER LEITER

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



 www.bme.de/beschaffungsmarkt-indien



ZIELGRUPPE

Diese Masterclass 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
- ▶ Lieferantenmanagement/Supplier Relationship Management
- ▶ Supply Chain Management/Supply Chain Risk Management

VERANSTALTUNGSTERMIN

5. – 6. November 2024 | Düsseldorf



Tag 1: 09.00 – 17.00 Uhr

Tag 2: 09.00 – 16.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmenden und dem fachlichen Leiter festgelegt.

SPRECHEN SIE UNS AN

Für inhaltliche Fragen

Sabrina Mirjalili

 06196 5828-218

 sabrina.mirjalili@bme.de



Für Anmeldungen

Tina Nikolov

 06196 5828-256

 tina.nikolov@bme.de



JETZT ANMELDEN!



Schnell sein lohnt sich:
Buchen Sie diese Masterclass bis zum
15. September 2024 und sichern Sie sich
200,- € Frühbucherrabatt!

ANMELDUNG

+49 6196 5828-201 +49 6196 5828-299 @ anmeldung@bme-akademie.de www.bme.de/beschaffungsmarkt-indien

Diese Masterclass sollten Sie nicht verpassen, wenn Sie:

- ▷ den Beschaffungsmarkt Indien besser verstehen und Herausforderungen meistern wollen
- ▷ mit Indien eine Alternative zum Beschaffungsmarkt China suchen
- ▷ in Indien rechtlich sicher auftreten möchten



Ja, ich möchte an der Masterclass „Beschaffungsmarkt Indien“ teilnehmen:

5. – 6. November 2024 | Düsseldorf 382411103



Teilnehmer:in

Name	<input type="text"/>	Vorname	<input type="text"/>
Position	<input type="text"/>	Abteilung	<input type="text"/>
Telefon	<input type="text"/>	E-Mail	<input type="text"/>
Firma	<input type="text"/>		
Straße	<input type="text"/>	PLZ/Ort	<input type="text"/>
Datum/Unterschrift	<input type="text"/>		

Abweichende Rechnungsanschrift

Firma	<input type="text"/>	Abteilung	<input type="text"/>
Straße	<input type="text"/>	PLZ/Ort	<input type="text"/>

MCL-IND

Teilnahmegebühr:

Frühbucherrabatt von 200,- € bei Anmeldung bis zum 15.09.2024 → 1.295,- € statt 1.495,- € zzgl. MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Ergebnisse aus den Vorträgen als Online-Tagungsunterlagen (soweit freigegeben). 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!

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 die Teilnehmenden nicht wesentlich ändern. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, die vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende 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 Aufwandshöhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn eine Ersatzperson 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.

Änderungen vorbehalten!

Bildquelle: shutterstock/David Carillet