

Beschaffungsmarkt Indien

Lieferantenmanagement – Global Sourcing-Strategien – Verhandlungsführung

Ihr Vorteil:

- ✓ Indien-Experten mit
- ✓ großer Praxis-Erfahrung

Ihr Seminarleiter:

Dr. Karl Waldkirch
ASC – Asia Success Company

Ihre Referenten:

Peter Bert
Taylor Wessing Rechtsanwälte

Gerhard Lechner
Gildemeister AG

Josef Lederer
Schenker Deutschland AG

Dr. Joachim Metzger
Phoenix Mecano AG

Treffen Sie auf diesen Seminaren:

- Führungskräfte aus den Bereichen
- ✓ Einkauf/Strategischer Einkauf
 - ✓ Materialwirtschaft
 - ✓ Beschaffung & Produktion
 - ✓ Vertrieb & Marketing
 - ✓ Entwicklung & Qualität
 - ✓ Business Development
sowie Vorstände, Geschäftsführer und Projektleiter Indien

21. Juni 2007 in Starnberg

Fokussieren Sie die Erfolgsfaktoren Ihres Global-Sourcing in Indien:

- ✓ Einkaufsstrategien in Indien
- ✓ Evaluierung von Lieferanten: Auswahl und Bewertung
- ✓ Aufbau einer erfolgreichen Beschaffung:
Entwicklung von verlässlichen Lieferanten
- ✓ Rechtliche Aspekte beim Einkauf in Indien
- ✓ Wie Sie logistische Engpässe vermeiden
- ✓ Der Blick für das Große: Infrastruktur, Wachstum und Nachhaltigkeit in Indien

Profitieren Sie von unserem Ergänzungsseminar Kommunikation & Verhandlungsführung in Indien

22. Juni 2007 in Starnberg

- ✓ DOs and DON'Ts beim Umgang mit indischen Geschäftspartnern
- ✓ Planung, Taktik und Abschluss: elementare Bausteine einer erfolgreichen Verhandlungsführung in Indien

Veranstalter

In Kooperation mit

management forum
starnberg

sourcing_asia

Warum diese Seminare wichtig für Sie sind:

Sie haben die Möglichkeit, die zentralen Erfolgsfaktoren des Global Sourcing in Indien zu fokussieren. Durch die große Praxiserfahrung unserer Indien-Experten gewinnen Sie wertvolles Know-How für alle Aspekte Ihrer Beschaffung in Indien.

- Ihr erfolgreiches Lieferantenmanagement
- Ihre richtige Sourcing-Strategie sowie
- Ihre gewinnbringenden Verhandlungen und die geschäftliche Kommunikation in Indien



Ihr Seminarleiter: **Dr. Karl Waldkirch,**

Geschäftsführer, ASC – Asia Success Company, Bad Dürkheim

9.00 Herzlich willkommen!

- Begrüßung der Teilnehmer
- Agenda und Seminarziele
- Abgleich der Erwartungen der Teilnehmer an das Seminar

9.15 Evaluierung von Lieferanten vor dem Hintergrund logistischer Engpassfaktoren

- Identifikation von Lieferanten und Herstellern
 - Intensive Beschaffungsmarktforschung
 - Lieferantenportale
 - Erfahrungswerte bei der Lieferantensuche
- Lieferantenauswahl und -bewertung
- Checkliste für den Vergleich von Lieferanten mit indischen Besonderheiten
- Überblick über die logistischen Engpassfaktoren

Dr. Karl Waldkirch

10.45 Kommunikations- und Kaffeepause

11.15 Beschaffungsmarkt Indien – industrielle Komponenten für Maschinenbau und Elektrotechnik am Beispiel eines börsennotierten mittelständischen Unternehmens

- Einführung
- Qualität und Spezifikation - der Versuch einer Begriffsklärung
- Identifizieren und Qualifizieren von potenziellen Lieferanten
- Entwicklung von verlässlichen Lieferanten
- Ergebnisse
- Diskussion

Dr. Joachim Metzger,

Mitglied des Direktoriums für Business Development, Phoenix Mecano AG, Stein am Rhein

12.00 Gemeinsames Mittagessen

13.15 Erfolgreicher Einkauf von Baugruppen für die Werkzeugmaschinenindustrie in Indien

- Die Globalisierung des Welt-Werkzeugmaschinenmarktes
- Global Sourcing Strategie der Gildemeister AG
- Praktische Erfahrungen und Umsetzung der Einkaufsstrategie in Indien
- Chancen und Risiken
- Lessons Learned

Gerhard Lechner,

Zentraler Einkaufsleiter,
Gildemeister AG, Bielefeld

14.45 Kommunikations- und Kaffeepause

15.00 Rechtliche Aspekte beim Einkauf in Indien

- Das indische Rechtssystem – ein Überblick
- Vertragsrecht
- Vertragsgestaltung
 - Worauf ist bei Verträgen zu achten?
- Rechtsdurchsetzung
 - Staatliche Gerichte
 - Schiedsverfahren

Peter Bert,

Partner,
Taylor Wessing Rechtsanwälte, Frankfurt/M.

16.30 Der indische Markt aus Sicht eines Global Players

- Infrastruktur
- Wachstum
- Nachhaltigkeit

Josef Lederer,

Senior Vice President Communications,
Schenker Deutschland AG, Kelsterbach

18.00 Abschließende Diskussion

*Sie haben Fragen zu diesem Seminar? Gerne!
Rufen Sie einfach an oder schreiben Sie eine E-Mail.*



Ihr Ansprechpartner:

Till Grusche, Konferenzmanager

Telefon: 08151-2719-37

till.grusche@management-forum.de

Ihr Seminarleiter: **Dr. Karl Waldkirch**

9.00 Kulturspezifika

- Sprachen und Religionen
- Hierarchie und Status
- Stellung der Frau
- Alltag in Indien
- Business Etikette

Dr. Karl Waldkirch

10.00 Kommunikations- und Kaffeepause

10.30 Kommunikation mit Indern

- Geschäftskultur
- DOs and DON'Ts beim Umgang mit Indern
- Smalltalk
- Geschäftstreffen

Dr. Karl Waldkirch

12.00 Gemeinsames Mittagessen

13.15 Verhandlungen – Erfolgsfaktoren aus der Praxis

- Der gekonnte Verhandlungseinstieg
- Indien-spezifische Verhandlungstaktiken
- Fallbeispiele indischer Verhandlungsstrategien
 - Sourcing von Pharmarohstoffen
 - Lizenzierung eines Lieferanten für weiße Ware
 - Kauf einer CNC-Maschine
 - Beschaffung von Gussteilen
 - Textileinkauf in Indien
 - Preisverhandlung zwischen Chemieunternehmen

Dr. Karl Waldkirch

16.15 Diskussion und Zusammenfassung der Ergebnisse

16.45 Ende des Seminars

Medienpartner:

sourcing_asia

Die Industriestandorte Asiens verändern die Welt und insbesondere die global agierenden Unternehmen: **sourcing_asia** bilanziert diesen Wandel und ist das einzige Magazin für Beschaffung, Produktion und Kooperation, das in deutscher und englischer Sprache erscheint. Nutzen Sie **sourcing_asia** für sich und Ihr Unternehmen.

Tel. +49 711 22 55 88-0 / Fax +49 711 22 55 88-11
E-Mail: info@localglobal.de / URL: www.sourcing-asia.de
local global GmbH, Marienstr. 5, 70178 Stuttgart

Ihre Referenten

Peter Bert, Rechtsanwalt & Solicitor (England & Wales), ist Partner im Frankfurter Büro von Taylor Wessing. Peter Bert berät deutsche und ausländische Mandanten bei grenzüberschreitenden Projekten, beim Kauf oder der Gründung von Unternehmen oder Joint Ventures ebenso wie in ihren Vertragsbeziehungen. Er ist in internationalen Zivilprozessen oder Schiedsverfahren tätig und seit 1999 als Mediator durch CEDR, London, akkreditiert. Zu den Schwerpunkten seiner Tätigkeit gehören auch die deutsch-indischen Rechtsbeziehungen.

Dr. Joachim Metzger ist seit 1992 Mitglied des Direktoriums der Phoenix Mecano AG in Stein am Rhein und verantwortlich für das Business Development. Als Mitarbeiter der Wirtschaftsprüfungsabteilung von Arthur Andersen und Leiter der Materialwirtschaft bei der AMP Deutschland GmbH (heute Tyco Electronics) sammelte Dr. Metzger zuvor wertvolle Berufserfahrung, ehe ihn sein beruflicher Weg in die Schweiz führte.

Gerhard Lechner, Dipl.-Wirtschaftsingenieur (FH), ist Zentraler Einkaufsleiter bei der Gildemeister AG in Bielefeld. Er begann seine berufliche Laufbahn als strategischer Einkäufer bei der Solelectron GmbH in Herrenberg. Seit 1998 ist er in der Gildemeister-Gruppe mit unterschiedlichen Aufgaben tätig, u.a. als Leiter Einkauf bei der Gildemeister Drehmaschinen GmbH. Der Schwerpunkt seiner jetzigen Tätigkeit ist die Gesamtkoordination aller konzernweiten strategischen Einkaufsaktivitäten.

Josef Lederer ist Senior Vice President Communications bei der Schenker Deutschland AG in Kelsterbach. Er besitzt 11 Jahre Südostasienerfahrung und hat Schenker zum Marktführer in Indien aufgebaut.

Dr. Karl Waldkirch schloss die Studiengänge Orientalistik und Volkswirtschaft mit Prädikatsexamina ab. Schon damals führten ihn Studienaufenthalte nach China, Japan, Korea und insbesondere Indien. Karl Waldkirch war 10 Jahre bei einer Investmentbank für den asiatischen Markt verantwortlich. Während dieser Zeit begleitete er sowohl mittelständische als auch Großunternehmen bei ihren Asien-Engagements und führte Due Diligences in Hinsicht auf die Beschaffungsthematik durch. Als jüngster Prokurist vertrat er seine Bank im Board of Directors asiatischer Tochtergesellschaften von Firmen wie Caterpillar, Degussa, GKN, Henkel, Rheinmetall und Vega Grieshaber. Im Jahre 2000 wurde er zum Geschäftsführer eines der größten Messezentren Asiens berufen. Seit 2003 bietet Karl Waldkirch international agierenden Unternehmen sein Wissen und Interesse an Indien als selbstständiger Berater an, indem er sie bei der Planung und Realisierung von Projekten in Indien wirkungsvoll unterstützt, insbesondere bei Verhandlungen mit indischen Geschäftspartnern, bei der Evaluierung der Beschaffungsrisiken sowie konkreter erfolgreicher Problemlösungen. In seinem neuen Buch „Geschäftserfolge in Indien“ nehmen diese Themen einen großen Raum ein.

Informationen

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Beschaffung, Strategischer Einkauf, Materialwirtschaft, Produktion, Vertrieb, Marketing, Entwicklung und Qualität sowie Business Development, an Vorstände, Geschäftsführer sowie an Projektleiter/-manager Indien.

Ihr Nutzen

In diesen Seminaren fokussieren Sie die zentralen Erfolgsfaktoren beim Global Sourcing in Indien. Sie profitieren von der Praxiserfahrung unserer ausgewiesenen Indien-Experten.

Anmeldung

So melden Sie sich an:

 per Telefon:
08151/27 19-0

 per Telefax:
08151/27 19-19

 per E-Mail:
info@management-
forum.de

 per Internet:
www.management-
forum-starnberg.de

 Management Forum Starnberg GmbH
Maximilianstraße 2b · D-82319 Starnberg

Teilnahmegebühr

Die Gebühr für die beiden eintägigen Seminare beträgt jeweils € 1.095,- zzgl. 19% MwSt. Bei gleichzeitiger Buchung beider Seminartage berechnen wir € 1.595,- zzgl. 19% MwSt. für die zweitägige Veranstaltung - Sie sparen also fast € 600,-. In der Teilnahmegebühr sind die Kosten für Mittagessen, Tagungsgetränke und Arbeitsunterlagen enthalten. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir **ab dem dritten Teilnehmer 15% Preisnachlass**. Die Veranstaltungsteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

Termin und Ort

21. und 22. Juni 2007 in Starnberg

Hotel Vier Jahreszeiten

Münchner Straße 17, 82319 Starnberg

Telefon: 08151/4470-162, Telefax: 08151/4470-161

Zimmerpreis: € 115,- exkl. Frühstück

Zimmerreservierung

Für dieses Seminar steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung direkt im jeweiligen Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor.

Registrierung

Der Seminarcounter ist ab 8.15 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Seminarteilnahme gelten Namensplaketten, die vor Veranstaltungsbeginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

Rücktritt

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 55,- zzgl. 19% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 6. Juni 2007 schriftlich bei der Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Management Forum Starnberg

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte steht Management Forum Starnberg für

- professionelle Planung, Organisation und Durchführung
- aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte
- Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
- viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

Unser Medienpartner: sourcing_asia

Die Herausforderungen, die sich den Unternehmen bei der Internationalisierung stellen, sind der Ausgangspunkt der redaktionellen Services, Medien und Plattformen der local global GmbH. Das mehrsprachige Team entwickelt eigene Verlagsprodukte ebenso wie überzeugende Publikationslösungen für Unternehmen und Organisationen.

Inhouse-Schulungen

Zu diesen und vielen weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot.

Ihr Ansprechpartner:

Peter Bartl

Telefon: 08151/2719-0, peter.bartl@management-forum.de

**Anmeldung unter Fax 0 81 51/27 19-19 oder
www.management-forum.de/beschaffungsmarkt_indien**

Bitte Coupon fotokopieren oder ausschneiden und im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich für folgende(n) Termin(e) an

Beschaffungsmarkt Indien

am 21. Juni 2007 in Starnberg

Kommunikation & Verhandlungsführung in Indien

am 22. Juni 2007 in Starnberg

1. Name _____ 2. Name _____

Vorname _____ Vorname _____

Position _____ Position _____

Abteilung _____ Abteilung _____

Firma _____

Straße/PF _____ PLZ / Ort _____

Telefon _____ *Telefax _____

*E-Mail _____

Branche _____ Beschäftigtenzahl: ca. _____

Datum _____ Unterschrift _____

**Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Claudia Fink
Maximilianstraße 2b**

D-82319 Starnberg

IX 3642 / 3643

Sollten Sie Ihre Anmeldung bis spätestens 6. Juni 2007 stornieren (schriftlich bei uns eingehend), berechnen wir Ihnen eine Bearbeitungsgebühr von € 55,- zzgl. 19% MwSt. pro Person. Bei Nichterscheinen bzw. bei einer verspäteten Absage ist die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. *Mit der Nennung Ihrer E-Mailadresse und/oder Faxnummer erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie auch per E-Mail und/oder Fax über unser aktuelles Angebot informieren dürfen.

Unsere Prospekte einfach und direkt auf Ihr Fax!

Nutzen Sie die Möglichkeit, zukünftig auch per Fax über Veranstaltungen von Management Forum Starnberg informiert zu werden!

Antworten Sie per Fax: 08151/2719-19

Ja, ich bin damit einverstanden, dass Sie mich zukünftig auch per Fax über Ihre Veranstaltungen informieren

Name _____

Vorname _____

Position _____

Abteilung _____

Firma _____

Straße/PF _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Branche _____

Beschäftigtenzahl: ca. _____

Datum _____

Verbindliche Unterschrift _____