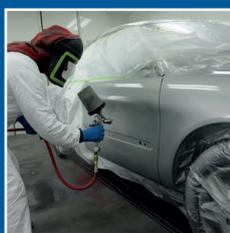


Rohstoffeinkauf in der Farben- und Lackindustrie

26. März 2012 | Frankfurt



Market
Intelligence



Risiko-
management



Rechtliche
Möglichkeiten

Präventive Beschaffungsstrategien für schwierige Marktsituationen!

- Marktentwicklungen in den verschiedenen Segmenten der Farben- und Lackindustrie
- Durch gezieltes Risikomanagement die Versorgungssicherheit erhöhen
- Wie hat sich die Kunden-Lieferantenbeziehung verändert?
- Gesetzliche Rahmenbedingungen und Haftungsfragen nach REACH
- Rechtsfragen und Vertragsmanagement im Rohstoffeinkauf

Bei Buchung bis zum
15. Februar 2012
sparen Sie bis zu 200,- €

Getrennt buchbarer Vertiefungs-Workshop am 27. März 2012

Verhandeln in kritischen Marktphasen

- Die 360- Grad-Vorbereitung von Einkaufsverhandlungen
- Verhandlungsstrategien für Einkäufer der Farben- und Lackindustrie
- Praxisorientierte Rollenübungen



Zum Veranstaltungsinhalt

Mit Unbehagen erinnern sich viele mittelständische Farben- und Lackhersteller an das letzte Jahr. Die in 2009/2010 durchgeführten Kapazitätsbereinigungen konnten die Nachfrage kaum befriedigen. Die Folge: Rohstoffknappheit und damit einhergehende Preissteigerungen.

Der Markt hat sich mittlerweile entspannt, doch Preisexplosionen bei Titandioxid und Preisvolatilitäten bei anderen Rohstoffen wie Lösemittel oder Epoxidharze setzen die Farben- und Lackindustrie weiterhin unter Druck. Künstliche Verknappungen durch die Lieferanten und der Wegfall weiterer Rohstoffe durch REACH lassen die Ressourcen noch knapper werden. Diese Rahmenbedingungen stellen die Unternehmensfunktion Einkauf vor immer komplexer werdende Anforderungen.

Vor diesem Hintergrund diskutieren Experten in diesem Jahr über Erfahrungen und Handlungsmöglichkeiten, um Risiken frühzeitig zu erkennen und somit passende Absicherungskonzepte einzuleiten.

Zielgruppe

Mit dieser Veranstaltung richten wir uns an Fach- und Führungskräfte der Farben- und Lackindustrie aus den Bereichen (Rohstoff-)Einkauf, Technischer Einkauf, Materialwirtschaft, Supply Management, die die Chance zum Benchmark und Wissensaustausch nutzen wollen.

BME-Ansprechpartner

Für inhaltliche Fragen:

Sarah Kehasse
Tel.: 069 30838-227
E-Mail: sarah.kehasse@bme.de

Für Anmeldungen:

Jacqueline Berger
Tel.: 069 30838-200
E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

Für Partner und Aussteller:

Ilka Schaper
Tel.: 069 30838-152
E-Mail: ilka.schaper@bme.de

Fachlicher Vorsitz und Moderation:

Dimitrios Koranis, Inhaber/Geschäftsführer, KORANIS Purchasing Solutions, Nürnberg

09.30	Begrüßung der Teilnehmer und Eröffnung der Veranstaltung
09.45	Die konjunkturelle Lage der Farben- und Lackindustrie 2012 <ul style="list-style-type: none"> ■ Marktentwicklungen in den verschiedenen Segmenten der Farben- und Lackindustrie ■ Prognose der weiteren Aussichten für 2012 vor dem Hintergrund hoher Rohstoffpreise Christoph Maier , Abteilungsleiter Wirtschaft und Finanzen, Verband der deutschen Lack- und Druckfarbenindustrie, Frankfurt
10.15	Kaffee- und Teepause
10.45	Die Wertschöpfungskette der Farben- und Lackindustrie <ul style="list-style-type: none"> ■ Welche anderen Märkte bedienen sich an den Rohstoffen? ■ Der Kampf um die Rohstoffe ■ Analyse der Rohstoffmärkte ■ Steuerungsmöglichkeiten in turbulenten Zeiten Dimitrios Koranis
11.45	Rohstoffeinkauf in der Farben- und Lackindustrie – Gibt es neue Regeln in der Kunden-Lieferantenbeziehung? <ul style="list-style-type: none"> ■ Was hat sich auf den Beschaffungsmärkten verändert? ■ Wie hat sich die Kunden-Lieferantenbeziehung verändert? ■ Optimierung der Supply Chain in Bezug auf die neue Situation Gilles Renna , Chief Purchasing Officer, Rotoflex Druckfarben AG, Grenchen, Schweiz
12.30	Gemeinsames Mittagessen
14.00	Durch gezieltes Risikomanagement die Versorgungssicherheit erhöhen <ul style="list-style-type: none"> ■ Technische und logistische Engpass-Risiken identifizieren und beheben ■ Vollständige Risikoanalyse von langen Lieferketten am Beispiel Indien ■ Werkzeuge zur kaufmännischen und logistischen Absicherung Jürgen Maeckelburg , Leiter Supply Chain Management, MHM Holding GmbH, Kirchheim-Heimstetten
14.45	Kaffee- und Teepause
15.15	Risikomanagement unter REACH <ul style="list-style-type: none"> ■ Gesetzliche Rahmenbedingungen und Haftungsfragen nach REACH ■ Risikoverteilung zwischen Herstellern und Importeuren ■ Informationspflichten entlang der Wertschöpfungskette ■ Erfahrungen aus den Behördenprüfungen nach REACH-EN-FORCE 1 und 2 Dr. Heinz Herzog , Chemiker, Inhaber, CIS Chemie Innovation Sicherheit, Herzogenrath
16.00	Rechtsfragen und Vertragsgestaltung im Einkauf der Farben- und Lackindustrie <ul style="list-style-type: none"> ■ Vertragsgestaltung und Vorsorge gegen Leistungsstörungen ■ Rechtliche Möglichkeiten bei Nichtbelieferung und Qualitätsmängeln ■ Durchsetzung von Regressansprüchen RA Oliver Sauer , Inhaber, Sauer Legal, Frankfurt
16.45	Diskussionsrunde: Umgang mit Materialknappheit und damit einhergehende Preissteigerungen – Was muss der Einkäufer tun, um den Märkten schnell zu folgen? Es diskutieren die Referenten unter Mitwirkung der Teilnehmer
17.15	Zusammenfassung der Ergebnisse
17.30	Ende des Forumstages; Sektempfang und Get-Together Zum Ausklang des Forums lädt Sie die BME Akademie zu einem Sektempfang ein. Hier haben Sie die Gelegenheit, den Austausch mit Referenten und Fachkollegen in informellem Rahmen zu vertiefen und neue Kontakte zu knüpfen.



Medienpartner

Abnehmer wollen wissen, welche Ware wie teuer wird. Anbieter auch. Markttransparenz ist die Forderung, FARBE UND LACK RohstoffReport die Antwort. Im Auftrag von FARBE UND LACK recherchiert und analysiert eine Fachredaktion jede Woche die Insider-Urteile wichtiger Marktteilnehmer und verdichtet diese aktuellen Informationen zu einem exklusiven E-Mail-Newsletter. Harte Fakten, Preise und Entwicklungen, jeden Donnerstag automatisch und übersichtlich direkt auf Ihre Festplatte. In einer großen online Datenbank halten wir alle Meldungen für Sie bereit. Eine hervorragende Möglichkeit, Preis-Entwicklungen und -tendenzen zu analysieren!

Vincentz Network

Postfach 6247, 30062 Hannover
T: +49 511 9910-029, F: +49 511 9910-025
bestellung@vincentz.net, www.farbeundlack.de/Produkte/RohstoffReport





Verhandeln in kritischen Marktphasen – Strategien und Taktiken für Einkäufer der Farben- und Lackindustrie

Zielsetzung des Vertiefungs-Workshops:

Vor dem Hintergrund von Engpasssituationen und hohen Preisen im Jahr 2011 werden in diesem Workshop Strategien und Taktiken entwickelt, um im volatilen Marktumfeld zukünftig bestehen zu können. Sie lernen Verhandlungen mit Ihren Rohstofflieferanten strategisch vorzubereiten und diese durch geschicktes Vorgehen zu führen. Im Praxisteil werden konkrete Verhandlungssituationen für Rohstoffeinkäufer der Farben- und Lackindustrie thematisiert und geübt. Am Ende des Workshops haben Sie die Möglichkeit, Ihre eigenen Erfahrungen vorzustellen und in der Gruppe zu besprechen.

Zielgruppe:

Der Vertiefungs-Workshop richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Farben- und Lackindustrie aus den Bereichen (Rohstoff-)Einkauf, Technischer Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Management.

Inhalte:

Voraussetzungen für erfolgreiche Verhandlungen im Einkauf

- Bedeutung, Kriterien und Schwerpunkte von Verhandlungen
- Einkaufsverhandlungen mit gängigen Analyseinstrumenten (z.B. Portfolio, SWOT) vorbereiten
- Informationsvorsprung durch handfeste Quellen
- Die richtige Einschätzung des Verhandlungspartners

Die 360-Grad-Vorbereitung von Einkaufsverhandlungen in der Farben- und Lackindustrie

- Rohstoffmarkt – Merkmale und Besonderheiten
- Technologie – Herstellprozesse und Wertschöpfungsketten
- Märkte – Anwendungen, Wettbewerb, Status-Quo und Trends
- Fakten, Fakten, Fakten

Die richtige Strategie und Taktik bei Verhandlungen mit Rohstofflieferanten

- Verhandlungsstrategien entwickeln und umsetzen
- Argumente und Gegenargumente einsetzen
- Zielgerichtete Kommunikation: Missverständnisse und Konflikte vermeiden
- Der Einkäufer als Verkäufer
- Den richtigen Gesprächseinstieg wählen
- Verhandlungsabschluss: Ziele und Formulierungen

→ Erstellen einer Checkliste für die taktisch-strategische Vorbereitung der Verhandlungsstrategien

Praxis, Praxis, Praxis: Verhandeln mit Rohstofflieferanten der Farben- und Lackindustrie

- Umgang mit echten Monopolisten
- Rohstoffklassifizierung – Monopol oder Wettbewerb
- Enge Marktsituation („kurzer Markt“) – der Lieferant als „zeitweiliger“ Monopolist (Beispiel TiO₂ oder Isocyanatprodukte)
- Einkäuferdilemma im Mittelstand – Wahl der geeigneten Beschaffungsstrategie
- Vergabe der nächst benötigten Menge nach dem besten Tagespreis – verhandelt man trotzdem?

Praxisorientierte Rollenübungen

- Anhand selbst mitgebrachter Verhandlungssituationen
- Diese Übung ist abhängig von der Gruppengröße und den Teilnehmerwünschen

Methodik:

Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Übungen

Workshopleiter:

Karl Pridun leitet seit Anfang 2010 die Einkaufsaktivitäten der Coating Division der Wiener Ring International Holding, zu der die Unternehmen Rembrandtin Lack GmbH Nfg. KG in Wien, Christ Lacke GmbH & Co KG Linz, Rembrandtin Powder Coating GmbH Eitorf und Ecopolifix s.r.l. Riese Pio X, sowie Handelsunternehmen im Bereich Lacke und Farben gehören. Zuvor war Herr Pridun sieben Jahre im Einkauf bei einem Anlagenbauer, zwei Jahre bei einem Automobilzulieferer und zuletzt drei Jahre bei einer Österreichischen Baustoff- und Keramikgruppe mit Werken in Zentral- und Osteuropa bis Russland tätig.

Dimitrios Koranis Geschäftsführer der Unternehmensberatung Koranis Purchasing Solutions in Stein b. Nürnberg. Als Berater und Interimsmanager ist er im Bereich Einkauf der Branchen Chemie, Kunststoffe, Maschinenbau, Automotive und Medizin tätig. Dimitrios Koranis verfügt über langjährige Erfahrungen als Leiter strategische Materialwirtschaft bei der Oechsler AG und als Commodity Manager Plastics and Rubbers bei der WEBASTO AG. Darüber hinaus hält er Seminare und schriftliche Lehrgänge zu Fachthemen aus dem Bereich Einkauf.

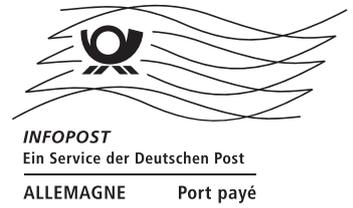
Workshopzeiten:

09.30 – 17.30 Uhr

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

BME-Forum Rohstoffeinkauf in der Farben- und Lackindustrie

26. - 27. März 2012 | Frankfurt



BME Akademie GmbH | Bolongarostraße 82 | 65929 Frankfurt am Main

Ja, ich möchte am BME-Forum „Rohstoffeinkauf in der Farben- und Lackindustrie“ teilnehmen:

320312006	Bei Buchung bis 15. Februar 2012		Bei Buchung ab 16. Februar 2012	
	<input type="checkbox"/> BME-Mitglied	<input type="checkbox"/> Nicht-Mitglied	<input type="checkbox"/> BME-Mitglied	<input type="checkbox"/> Nicht-Mitglied
<input type="checkbox"/> Forum + Workshop	995,- € Sie sparen 200,- €	1.195,- € Sie sparen 200,- €	1.195,- €	1.395,- €
<input type="checkbox"/> Forum	595,- € Sie sparen 200,- €	795,- € Sie sparen 200,- €	795,- €	995,- €
<input type="checkbox"/> Workshop	695,- € Sie sparen 100,- €	795,- € Sie sparen 100,- €	795,- €	895,- €

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

BME-Mitgliedsnummer

Teilnehmer 1:

Name _____ Vorname _____

Position _____ Abteilung _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____

Teilnehmer 2:

Name _____ Vorname _____

Position _____ Abteilung _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail _____

gleichzeitige Buchung

Firma:

Firma _____

Straße/Postfach _____ PLZ/Ort _____

Datum/Unterschrift _____

Abweichende Rechnungsanschrift:

Name _____ Abteilung _____

Straße/Postfach _____ PLZ/Ort _____ FOR-LAC _____

Informationen

Termin und Ort

Forum

Montag: 26. März 2012 09.30 – 17.30 Uhr

Vertiefungs-Workshop

Dienstag: 27. März 2012 09.30 – 17.30 Uhr

Dorint Hotel Frankfurt Main Taunus Zentrum

Am Main-Taunus-Zentrum 1, 65843 Sulzbach am Taunus

Tel.: 06196 763-0, Fax: 06196 72-996

EZ: 115,- € inkl. Frühstück

Bitte beachten Sie, dass das Zimmerkontingent nur bis zum 24.02.2012 gültig ist. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME“ vor. Für Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer selbst verantwortlich.

Teilnahmegebühren

Die Preise entnehmen Sie bitte der nebenstehenden Tabelle.

Die Teilnahmegebühr zzgl. gesetzl. 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.

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend 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 Teilnehmergebühr 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

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie GmbH. Änderungen vorbehalten



Mit der Bahn ab 99,- € zu Ihrer Veranstaltung!

Alle Informationen erhalten Sie unter www.bme.de/bahn