

Einkauf von chemischen Rohstoffen und Produkten

Ihre Sourcing-Strategien auf einem turbulenten Markt!

Ihre Themen im Brennpunkt:

Das „schwarze Gold“ als Ausgangsstoff

- Die Krux zwischen Angebot und Nachfrage
- Markttrends und Perspektiven

Beschaffung chemischer Rohstoffe/Produkte mit System

- Strategische Instrumente im Rohstoffeinkauf
- Die Börse und wesentliche Absicherungsinstrumente

Strategisches und präventives Risikomanagement

- Preis- und Versorgungsrisiko im Blick
- Strategien zur Risikosteuerung

Globales 360 Grad-Lieferantenmanagement

- Lieferantenauswahl unter Risikoaspekten
- Steuerung des Lieferantenportfolios

Ihre Referenten:

Uwe Breitkreuz
Chemetall GmbH

Dimitrios Koranis
KORANIS Purchasing Solutions

Ralf Matt
LANXESS Deutschland GmbH

Sie informieren sich über:

- ✓ Hedging
- ✓ Risikomanagement
- ✓ Preisbildungsmechanismen
- ✓ aktuelle Marktentwicklungen

Das Top-Seminar für Einkäufer von chemischen Rohstoffen, Granulaten, Kunststoffen, Lackstoffen, Gummi, etc.

Bitte wählen Sie zwischen folgenden Terminen:

22. und 23. September 2010 in Düsseldorf

20. und 21. Oktober 2010 in München

25. und 26. November 2010 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Risikomanagement in einer turbulenten Welt

Ihr Seminarleiter:

Dimitrios Koranis

Geschäftsführer, **KORANIS Purchasing Solutions**, Stein

Herzlich Willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abgleich der Erwartungshaltung

Ein „turbulenter“ Rohstoffmarkt – Das Erdöl als Ausgangsstoff

- Das schwarze Gold: Öl ist nicht gleich Öl!
- Angebot und Nachfrage
 - Was verbirgt sich hinter den Preisschwankungen?
 - Auswirkungen des Euro-Dollar-Verhältnisses
 - Gibt es ein angemessenes Preisniveau?
- Markttrends und Perspektiven

Der Chemiemarkt

- Wie setzt sich der Markt zusammen?
- Schwerpunkt: Kunststoff
- Status Quo und zukünftige Entwicklungen

Chemische Produkte und Produktionslinien

- Vom Rohstoff zu den Grundstoffen der chemischen Industrie
- Herstellung von Endprodukten
- Besonderheiten der Kuppelproduktion

Risikomanagement in einer turbulenten Welt – wichtiger denn je

- Preisrisiko: Umgang mit Preisschwankungen
- Versorgungsrisiko: Wie entwickelt sich die Verfügbarkeit?
- Sonstige Risiken (u.a. Wechselkurs)
- Strategien zur Risikosteuerung

Risikomanagement im Einkauf



- Beispiel für ein praxisorientiertes Risikomanagementkonzept
- Kauf von börsenabhängigen Rohstoffen
- Der Lieferant als insolventer Kunde
- Tausende Frachtrechnungen ohne Kontrolle bezahlen
- Zahlungszielvereinbarung: Eine Möglichkeit nachhaltig Liquidität zu verbessern

Uwe Breitkreuz

Leiter Einkauf,

Chemetal GmbH, Frankfurt/M.

Preisbildungsmechanismen

- Kostentreibende Faktoren:
 - Welche Kosten spielen eine Rolle?
 - Technologisch bedingte Kosten
 - Welche Markteinflüsse wirken sich auf die Kosten aus?
 - Wie kalkuliert der Lieferant?
 - Zyklen in der Branche und deren Einflüsse
- Preisindizes: Den „richtigen“ Index finden!

Zusammenfassung der Inhalte und Gelegenheit für individuelle Fragen

Ende des ersten Seminartages mit anschließendem Get-Together

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Kathrin Tremmel

Tel.: 0 61 96/47 22-615

E-Mail: tremmel@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Get-Together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde.

Management Circle bzw. das **Lindner Hotel & Residence Main Plaza Frankfurt** laden Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

Chemotechnisches Know-how

Ihr Seminarleiter:
Dimitrios Koranis



Es geht weiter!

- Klärung offener Fragen
- Kurzer Überblick über die Themen des 2. Seminartages

Die Börse – Spekulation oder strategisches Instrument?

- Wie funktioniert die Börse – welche Rohstoffe sind börsennotiert?
- Absicherung von Preis und/oder Menge: Was ist sinnvoll?
- Hedging als strategisches Instrument
- Instrumente des Hedgings – Möglichkeiten und Grenzen

Technisches Grundwissen in der Chemie-Industrie

- Besonderheiten und Eigenschaftsprofile: Für welche Anwendung kann ich was optimal verwenden?
 - Spezifika anorganischer Stoffklassen: Säure, Chlor, etc.
 - Spezifika organischer Stoffklassen: Olefine, Aromate, etc.
- Nachwachsende Rohstoffe

Globales 360 Grad-Lieferantenmanagement

- Lieferanten strategisch auswählen
- Lieferantenentscheidung unter Risikogesichtspunkten
- Steuerung des Lieferantenportfolios: Lieferantenbewertung und -entwicklung
- Besonderheiten beim Lieferantenwechsel

Einkaufsstrategien für chemische Rohstoffe

- Bedeutung des Einkaufs für die Wertschöpfungskette der LANXESS Deutschland GmbH
- Erarbeitung und Inhalte einer Einkaufsstrategie für chemische Rohstoffe
- Vertragsmanagement und Radarscreen
- Procurement Risk Management in wirtschaftlichen Krisenjahren

Ralf Matt
Director Procurement,
LANXESS Deutschland GmbH, Leverkusen

Weitere strategische Instrumente

- TCO-Betrachtung
- Portfolio-Techniken
- Einkaufs-Allianzen: Möglichkeiten und Grenzen

Lessons Learned!

- Zusammenfassung der Seminarinhalte
- Diskussion und Gelegenheit für abschließende Fragen

Ende des Seminars

Seminarzeiten			
Am 1. Seminartag: ab 8.15 Uhr Empfang mit Kaffee- und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen			
	Beginn des Seminartages	Business Lunch	Ende des Seminartages
1. Seminartag	9.00 Uhr	12.00 - 13.30 Uhr	18.00 Uhr
2. Seminartag	8.30 Uhr	12.00 - 13.30 Uhr	17.00 Uhr
Am Vor- und Nachmittag gibt es je eine Kaffee- und Teepause in Absprache mit Referenten und Teilnehmern.			

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Sie informieren sich über die wichtigsten **Einflussfaktoren auf dem Chemie- und Rohstoffmarkt** und darüber, wie sich Veränderungen auf die Preise auswirken.
- Sie lernen die **strategischen Instrumente** kennen, die Sie bei Ihrem Einkauf von chemischen Rohstoffen und Produkten effektiv unterstützen.
- Sie erfahren, wie die **Börse** und entsprechende **Absicherungsinstrumente** funktionieren und erhalten so mehr **Planungssicherheit**.
- Sie treffen Ihre **Lieferantenentscheidung unter Risikogesichtspunkten**.
- **Zahlreiche Praxisbeispiele** zeigen Ihnen Lösungsvorschläge auf, die Sie für Ihr Daily Business nutzen können.

„Die Chemikalienpreise befinden sich weiter im Aufwind. Von ihren zyklischen Tiefs, auf die sie zu Beginn des Jahres 2009 im Zuge der weltweiten Rezession gefallen waren, sind die wichtigsten chemischen Grundstoffe in der Spitze um bis zu 200% gestiegen.“ (Dow Jones Einkäufer im Markt, 15. März 2010)

Als wichtigster Preistreiber gelten hier die immer weiter steigenden Preise für Rohöl, Polyolefine, Olefine, Aromate, Naphta, Erdgas und Strom. Dabei spielen vor allem die immer weiter steigende Nachfrage aus China und weiterer Länder aus dem asiatischen Raum eine wichtige Rolle. Auch werden Kunststoffe immer öfter als Substitutionsgut für Metalle eingesetzt. Dies bewirkt, dass durch die immer stärker steigende Nachfrage ein oligopolistischer Markt entsteht, der durch die vielen Verarbeitungsschritte und den Verdrängungswettbewerb der herstellenden Industrie für die Einkäufer immer schwerer zu durchschauen und zu bearbeiten ist. Mangelnde **Fachkenntnisse bzgl. der Produkte** bzw. der **Verarbeitungsweisen** und mangelnde Kenntnisse der **besonderen Tools für den Chemie-Einkauf** bringen den Einkäufer in eine unterlegene Position.

Neue Herausforderungen für den Einkauf

Sie als Einkäufer sind also gefordert, Ihre Vorgehensweise bei der Beschaffung chemischer Produkte zu überdenken. Denn auch wenn die Preise für Vorprodukte steigen, können Sie dies in der Regel nicht an Ihre Kunden weitergeben. Wollen Sie nicht mit Verlust produzieren, müssen Sie jetzt handeln. Lernen Sie in unserem Seminar die **notwendigen Stellhebel kennen, um auf einem schwierigen Beschaffungsmarkt bestehen zu können**. Informieren Sie sich über **alle wichtigen Tools im Chemie-Einkauf**.

Was Sie hier lernen

Informieren Sie sich deshalb zu folgenden Themen:

- **Markttrends und Perspektiven** eines „turbulenten“ Rohstoffmarktes
- **strategische Instrumente** bei der Beschaffung von chemischen Rohstoffen und Produkten
- die gesamte **Rohstoffkette** und die **Zusammenhänge** peripherer Produkte
- **Qualitätsmerkmale** und **Kostentreiber** von chemischen Produkten
- **Strategien zur Risikosteuerung** bei Preisschwankungen und Versorgungsengpässen
- Lieferantenentscheidung unter Risikoaspekten und **optimale Steuerung des Lieferantenportfolios**

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



J. Neumann

Jennifer Neumann

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-632

E-Mail: neumann@managementcircle.de

Uwe Breitzkreuz

Dipl.-Ing. Verfahrenstechnik und Dipl.-Wirtsch.-Ing., ist Leiter Einkauf des Spezialchemie Unternehmens **Chemetal GmbH**, eine Tochterfirma der US-Amerikanischen Holding Rockwood. Er verantwortet die Abteilungen Rohstoffeinkauf, Technischer Einkauf, Frachtereinkauf und Zoll. Zusätzlich trägt er Verantwortung innerhalb der Rockwood-Gruppe Deutschland für den Einkauf von Indirect Goods & Services. Im Spezialchemiebereich hat er besondere Fähigkeiten entwickelt, sich auf ständig verändernde Situationen im Marktumfeld, durch permanent wechselnde Vorgehensweisen und innovativen Strategien, neu einzustellen. Die besonderen Herausforderungen dabei entstehen durch die Wichtigkeit aller Lieferantenstrukturen von Monopolisten über Oligopolisten bis zu den Commodity-Lieferanten.

Dimitrios Koranis

ist Einkauf- und Supply Chain Management-Experte im industriellen Umfeld. Als Geschäftsführer der Unternehmensberatung **KORANIS Purchasing Solutions** in Stein bei Nürnberg leitet er strategische und operative Beratungsprojekte im Einkauf, der Logistik und der Materialwirtschaft. Er erarbeitet außerdem Lösungen für Beschaffungs- und Lieferantenmanagement, Einkaufs-Controlling und -prozesse sowie im Bereich Risiko- und Kostenmanagement. Seine Tätigkeit als Interimsmanager im Einkauf von Industrieunternehmen sichert die Praxisnähe seiner Schulungen für Konzerne sowie kleine und mittlere Unternehmen. Vor seiner Beratertätigkeit sammelte Dimitrios Koranis umfangreiche Erfahrungen als Leiter Strategische Materialwirtschaft bei der Oechsler AG.

Ralf Matt

ist seit 2006 für die **LANXESS Deutschland GmbH** im Einkauf tätig. Bis 2008 leitete er den Wirkstoffeinkauf für Biozide. Seitdem ist er Teamleiter der Global Category Inorganics mit weltweiter Verantwortung für den Einkauf anorganischer Rohstoffe in den weltweiten Produktionsstätten von LANXESS.

Das sagen begeisterte Teilnehmer über Management Circle Einkaufsseminare:

- **„Praxisrelevanter Input kombiniert mit fachlichem Austausch unter Kollegen. Sehr gut.“**
F. Timmermann, EN ElectronicNetwork Hersfeld GmbH
- **„Praxisnah. Einfach auf den Punkt. Gemäß den Erwartungen.“**
E. de Biasio, Oerlikon Solar Ltd.
- **„Entspannte Atmosphäre, die ein kozentriertes Lernen fördert, unterschiedliche Referenten lassen sehr guten Wissenstransfer zu.“**
O. Haveloh, Emscher Lippe Energie GmbH

3 gute Gründe, sich heute noch anzumelden:

- **Aktualität:** Sie erhalten einen Überblick über den Markt der chemischen Rohstoffe und Produkte und über die zu erwartende Entwicklung!
- **Leitfaden:** Sie erfahren, wie Sie in diesem Markt erfolgreich agieren!
- **Praxis:** Sie vertiefen Ihr Wissen durch Fallbeispiele und Praxisberichte!

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Diese Veranstaltung ist konzipiert für alle am Beschaffungsprozess beteiligten **Verantwortlichen, Leiter, Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Einkauf, strategischer Einkauf, operativer Einkauf, Materialwirtschaft, Supply Chain Management**, die sich mit chemischen Rohstoffen/Produkten beschäftigen.

Termine und Veranstaltungsorte

22. und 23. September 2010 in Düsseldorf

Sheraton Düsseldorf Airport, Im Flughafen Düsseldorf, 40474 Düsseldorf
Tel.: 0211/4173-0, Fax: 0211/4173-707
E-Mail: airporthotel.duesseldorf@arabellasheraton.com

20. und 21. Oktober 2010 in München

Sheraton München Arabellapark, Arabellastraße 5, 81925 München
Tel.: 089/9232-0, Fax: 089/9232-4449
E-Mail: muenchen.reservation@arabellasheraton.com


25. und 26. November 2010 in Frankfurt/M.

Lindner Hotel & Residence Main Plaza Frankfurt, Walther-von-Cronberg-Platz 1, 60594 Frankfurt/M.
Tel.: 069/66401-0, Fax: 069/66401-4426
E-Mail: info.mainplaza@lindner.de

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Ein Tipp: Unser Service-Team nennt Ihnen gerne günstige alternative Übernachtungsmöglichkeiten in der Nähe des Tagungshotels
(Tel.: 0 61 96/47 22-700).

Mit der Deutschen Bahn ab € 109,- zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn  **BAHN**

Über Management Circle



Management Circle steht für *WissensWerte* und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Die Management Circle AG zählt mit einem umfangreichen Weiterbildungsprogramm zu den **Marktführern** im deutschsprachigen Raum. Informieren Sie sich aktuell und umfassend unter:
www.managementcircle.de

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollte mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Einkauf von chemischen Rohstoffen und Produkten

Ich/Wir nehme(n) teil am:	4501
<input type="checkbox"/> 22. und 23. September 2010 in Düsseldorf	09-65493
<input type="checkbox"/> 20. und 21. Oktober 2010 in München	10-65494
<input type="checkbox"/> 25. und 26. November 2010 in Frankfurt/M.	11-65495

1 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
Position/Abteilung _____

Firma _____
Straße/Postfach _____
PLZ/Ort _____
Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
Internet: **www.managementcircle.de/09-65493**
Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**
Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

