

Strategischer Einkauf von Rohstoffen und Basiswerkstoffen

Optimierte Strategieentwicklung des Rohstoff- und Werkstoffeinkaufs in internationalen Märkten, Risikominimierung und langfristige Sicherung der Rohstoffbeschaffung, Aufbau eines bedarfsorientierten Lieferantenportfolios sowie erfolgreiche Umsetzung von Einkaufskooperationen

Hilton  Dusseldorf
Hilton Düsseldorf

14. & 15. September 2009

Um der starken Preisvolatilität im Rohstoffeinkauf und den Beschaffungsgespässen in internationalen Rohstoffmärkten strategisch entgegenzuwirken, ist es notwendig, ein nachhaltiges, effizientes Rohstoffmanagement aufzubauen, das sowohl der Anforderung einer signifikanten Preissenkung bei gleichzeitiger Qualitätssteigerung und Minimierung des Risikos im Rohstoff- und Basiswerkstoffeinkauf gerecht wird.

 marcusevans

ROHSTOFFEINKAUF IST WIE WELLENREITEN

Frank Wierlemann, Inverto-Vorstand, Oktober 2008, www.allaboutsourcing.com

Profitieren Sie u.a. vom Erfahrungsaustausch über

- Strategisches Einkaufsmanagement von Rohstoffen und Basiswerkstoffen in internationalen Märkten
- Optimierung der Einkaufsorganisation und Kommunikationsprozesse im Bereich Rohstoffe
- Risiko- und Kostenmanagement bei der Rohstoff- und Werkstoffbeschaffung
- Flexible Anpassung des Lieferantenportfoliomanagements an sich verändernde Rohstoffmärkte
- Sinnvolle Einkaufskooperationen im Bereich Rohstoffe und Basiswerkstoffe

Plus Podiumsdiskussion an Tag 1

Auswirkungen der Finanz- und Konjunkturkrise auf die Rohstoffnachfrage: Entwicklungen auf den internationalen Rohstoffmärkten nach Krisenzeiten

Kooperationspartner



Competence
SITE

Referenten

Peter J. Baier
Leiter Strategischer Einkauf, Prokurist
Berliner Glas KGaA

Wolfgang Weil
Leiter Beschaffung/Purchasing
Manager
**Bucher AG Langenthal Motorex
Schmiertechnik**

Bernhard Dahmen
Head of Grain and Feed Department
CropEnergies AG

Dietmar Bytzek
Leiter Einkauf, Prokurist
**Eberspächer catem GmbH & Co.
KG**

Dr. Axel Kalthoff
Head of Corporate Procurement
**Freudenberg Dichtungs- und
Schwingungstechnik GmbH &
Co. KG**

Gerhard Lechner
Leiter Zentraler Einkauf
GILDEMEISTER Aktiengesellschaft

Andreas Hohm
Head of Central Purchasing Trimmings
HUGO BOSS AG

Jost Buthmann
Director Purchasing
Lieken Brot- und Backwaren GmbH

Elisabeth Grebe
Head Strategic Procurement DT
Rieter AG

Rolf Moelgen
Sourcing Director EMEA & India
**Momentive Performance Materials
GmbH**

Gregor Golland
Leiter Einkauf Rohstoffe im
Konzerneinkauf
RWE Service GmbH

Daniel Braune
Vice President Strategic Procurement,
Energy Transmission, High
Voltage Products
Siemens AG

Thomas Fobbe
Mitglied der Geschäftsleitung, Leitung
Einkauf und Facility Management
Trilux GmbH & Co. KG

Daniel E. Christen
Leiter Procurement
Wander AG

Referenten CV

Daniel Braune

ist nach seinem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens und International Managements in Deutschland und USA in den Einkauf der Siemens AG eingestiegen. Nach aufsteigenden Positionen innerhalb der Beschaffung und des Supply Chain Managements leitet er den strategischen Einkauf einer Business Unit mit ca. einer Milliarde Euro Einkaufsvolumen und weltweit 23 Einheiten innerhalb des Energiesektors der Siemens AG.

Jost Buthmann

ist Leiter Einkauf bei der Lieken Brot- und Backwaren GmbH. Dabei ist er für die gesamte Beschaffung verantwortlich, d.h. alle Roh- und Packstoffe, Handelswaren sowie Investitionsgüter und Dienstleistungen. Darüber hinaus sind "cost savings projects", optimierter Wareneinsatz und SAP-gestützte Beschaffungssysteme seine Aufgabenschwerpunkte. Zuvor war er 20 Jahre u.a. als Geschäftsführer für die BÄKO Zentrale Nord eG, der Kamps AG und Procter & Gamble im In- und Ausland tätig. Er studierte Wirtschaftswissenschaften in Hannover, Sydney und Köln.

Dietmar Bytzek

begann seinen beruflichen Werdegang in einer Fabrik zur Herstellung von Glasflaschen und war verantwortlich für die automatische Mess- und Sortiertechnik. Nach zehn Jahren wechselte er zu einem Autoradiohersteller. Hier war Dietmar Bytzek fünf Jahre verantwortlich für die Qualitätssicherung von aktiven und passiven elektronischen Bauelementen. Seit nunmehr 18 Jahren ist er in verantwortlicher Position, zuerst als Qualitätsmanager und später als Leiter Einkauf, im Folgeunternehmen Eberspächer catem elektrische Fahrzeugheizungen.

Daniel E. Christen

bildete sich nach seiner Ausbildung zum eidg. dipl. Käsermeister am Schweizerischen Institut für Unternehmensschulung betriebswirtschaftlich weiter, um danach die Ausbildung zum eidg. dipl. Einkäufer und zum dipl. Marketingleiter mit FA abzuschließen. Von 1994 bis 1995 arbeitete er in der Projektleitung eines Qualitätssicherungsprojektes für die gewerblich verarbeitende Milchindustrie in der Schweiz. Bei Coop Schweiz, von 1995 bis 2000, war Daniel E. Christen im Bereich Käseeinkauf beschäftigt und danach, von 2000 bis 2002, betreute er als Category-Manager bei der Bon-Apetit-Group verschiedene Food-Kategorien im Bereich Einkauf- und Absatzmarketing. Von 2002 bis 2006 übernahm er die Leitung Einkauf bei der Selecta AG (Betriebsverpflegung). Seit 2006 ist Daniel E. Christen verantwortlich für die Beschaffung von Roh- und Packmaterial sowie Bought in Goods der Wander AG.

Bernhard Dahmen

ist seit mehr als 27 Jahren tätig als Logistiker und Beschaffungsmanager in leitenden Funktionen der Agrarbranche. Seit 2004 ist Bernhard Dahmen Leiter für Ein-/Verkauf Getreide und Futtermittel bei der CropEnergies AG in Ochsenfurt. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaft begann er 1981 seine berufliche Laufbahn im Bereich Einkauf von Agrarrohstoffen bei deuka und konnte später langjährige Erfahrungen als Leiter in der Beschaffung bei Muskator Werke sammeln. Bernhard Dahmen ist in verschiedenen Verbänden der Agrarbranche als Experte für Rohstofffragen sowie Kontraktrecht tätig, u.a. Mitglied im Council der GAFTA, und hat von 2000 bis 2003 eine Ausbildung zum Auditor DGQ sowie Assessorenanwärter EFQM in London absolviert. Er weist umfangreiche Auslandserfahrungen in UK und Brasilien auf und schloss ein nebenberufliches Abendstudium an der VWA Düsseldorf zum Betriebswirt mit Schwerpunkt Beschaffungsmarketing des Industriebetriebes ab.

Thomas Fobbe

ist Mitglied der Geschäftsleitung bei der Trilux GmbH + Co.KG in Arnsberg. Zu seinen Verantwortungsbereichen gehören der Einkauf und das Facility Management. In seiner Funktion trägt er die Verantwortung für die Gestaltung und Abwicklung aller Beschaffungsaktivitäten und das technische, kaufmännische und infrastrukturelle Gebäudemanagement der Trilux Gruppe. Seit 15 Jahren ist er im Bereich Einkauf und Logistik tätig, hiervon neun Jahre in leitender Funktion. Nach seiner Tätigkeit bei einem internationalen Logistikdienstleister ist er seit 2007 bei der TRILUX beschäftigt. Neben seiner beruflichen Tätigkeit engagiert er sich im Landesfachausschuss und Prüfungsausschuss für den Fachkaufmann Einkauf und Logistik bei der IHK.

Gregor Golland

hat nach Abitur und Bundeswehr eine Ausbildung zum Industriekaufmann erfolgreich abgeschlossen. Anschließend studierte er Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Köln und der Indiana University, USA. Seit September 2004 ist Gregor Golland im Konzerneinkauf der RWE Systems AG für den Einkauf von Stahlhalbleugen zuständig. Seit Oktober 2007 leitet er dort das Kompetenzzentrum Rohstoffe, und Anfang 2009 ist er zum Leiter Einkauf Rohstoffe bei der neuen RWE Service GmbH ernannt worden. Dabei verantwortet Gregor Golland ein Einkaufsvolumen von ca. 100 Mio./Jahr in den Materialgruppen Edelstahl, NE-Metalle, Rohre, Kraftstoffe und Chemikalien.

Elisabeth Grebe

ist Diplom Wirtschaftsingenieurin der TH Darmstadt und Head of Strategic Procurement beim weltweit tätigen Textilmaschinenanbieter Rieter. Rieter ist ein Schweizer Konzern mit weltweiten Produktionsstandorten. Sie ist u.a. für den Aufbau des Globalen Sourcing verantwortlich. Elisabeth Grebe sammelte langjährige Berufserfahrung in den Bereichen Einkauf, Supply Chain Management und Logistik in der Management-Beratung und in leitenden Positionen der Industrie. Zudem weist sie ausgewiesene Beratungsexpertise in der erfolgreichen Optimierung von Einkaufs- und Logistikorganisationen auf.

Andreas Hohm

ist seit 02/2009 Leiter des zentralen Zutateneinkaufs bei der HUGO BOSS AG in Metzingen. Berufsbegleitend absolvierte er ein Studium der BWL/WL und durchlief verschiedene Positionen in produzierenden Unternehmen, Vertrieb, Consulting und Rohwareneinkauf der Textil- und Bekleidungsindustrie. Seit 17 Jahren hat Andreas Hohm die leitende Einkaufsverantwortung in namhaften Modeunternehmen (Escada, Strenesse, HUGO BOSS) inne.

Dr. Axel Kalthoff

begann seine berufliche Laufbahn nach dem Studium der Betriebswirtschaft und Promotion in Volkswirtschaft bei einem führenden Automobilhersteller im Premiumsegment. Nach verschiedenen Stufen in Marketing, Vertriebssteuerung und Importeursentwicklung wechselte er im Jahre 2002 zur Freudenberg Dichtungs- und Schwingungstechnik. Nach der Leitung des Marketings im größten Geschäftsbereich ist er verantwortlich für die Koordination und den Aufbau des Geschäfts in der VR China. Seit September 2007 leitet Dr. Axel Kalthoff den Teilkonzerneinkauf mit insgesamt derzeit 11.000 Lieferanten.

Referenten CV

Gerhard Lechner

ist seit Anfang 2004 Leiter Zentraler Einkauf bei der GILDEMEISTER AG in Bielefeld. Er begann seine berufliche Laufbahn als Strategischer Einkäufer bei der SOLECTRON GmbH in Böblingen und Herrenberg. Gerhard Lechner ist seit 1998 in der GILDEMEISTER-Gruppe an verschiedenen Standorten mit unterschiedlichen Aufgaben, u.a. als Leiter Einkauf bei der GILDEMEISTER Drehmaschinen GmbH, tätig. Der Schwerpunkt seiner jetzigen Tätigkeit ist die Gesamtkoordination aller konzernweiten strategischen Einkaufsaktivitäten.

Rolf Moelgen

schloss sein Studium der Verfahrenstechnik mit Studienschwerpunkt allgemeine Verfahrenstechnik ab. Er sammelte als Mitarbeiter bei einer mittelständischen Pumpenfirma im süddeutschen Raum in den Bereichen Konstruktion, Key Account Management, Export & Business Development Erfahrungen. Eine Anstellung bei der Firma Momentive Performance Materials, ehemals GE Bayer Silicones GmbH, folgte in Leverkusen als Betriebsingenieur in der Elastomerproduktion, Bereichingenieur Fertigprodukte. Rolf Moelgen entwickelte sich zum Sourcing Manager Rohstoffe mit Schwerpunkt Low Cost Countries, Non EU based suppliers und übernahm dann die Einkaufsleitung EMEA & India.

Wolfgang Weil

ist seit 2008 bei der Bucher AG Motorex Langenthal, Schweiz als Leiter Beschaffung verantwortlich für den Einkauf, den Wareneingang und die Disposition. Von 1991 bis 1996 hatte er die Leitung Materialwirtschaft bei der Aeroquip GmbH inne gefolgt von der Leitung des strategischen Einkaufs bei der Rhenus Lub GmbH & Co KG, wo er in verschiedene Einkaufs- und Logistikprojekte involviert war und u.a. bei der Einführung eines neuen Warenwirtschaftssystems und bei Entwicklung und Einführung von Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung mitgewirkt hat.

08.30 Empfang mit Kaffee und Tee

09.00 Begrüßung durch **marcus evans** und den Vorsitzenden**STRATEGISCHES EINKAUFSMANAGEMENT VON ROHSTOFFEN UND BASISWERKSTOFFEN IN INTERNATIONALEN MÄRKTEN**09.15 **Case study****Strategien und strategische Instrumente im weltweiten Rohstoff- und Werkstoffeinkauf**

- Rohstoffe weltweit: Der Umgang mit unbekanntem Volatilitäten
- Getreide: Einige Szenarien, Problemstellungen und Lösungsansätze
- SAP-gestützte Beschaffung von Investitionsgütern, Service- und Dienstleistungen
- Ein Fallbeispiel: Warum, wie, mit wem – Umsetzung und Erfolgskontrolle

Jost Buthmann

Director Purchasing

Lieken Brot- und Backwaren GmbH10.00 **Case study****Beschaffung von Chemikalien und Rohstoffen bei einem Schmierstoffhersteller**

- Welche Rohstoffe und Chemikalien für welche Anwendungen?
- Beschaffung woher (Wer sind die Lieferanten; Welches sind die Beschaffungswege)?
- Strategische Ausrichtung früher und heute
- Auswirkungen von Regulierung (Chance oder Risiko?)
- Andere Einflüsse/Veränderungen im Markt

Wolfgang Weil

Leiter Beschaffung/Purchasing Manager

Bucher AG Langenthal Motorex Schmiertechnik

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 **Case study****Beschaffung von Rohstoffen für die chemische Industrie aus Low Cost Countries**

- Unternehmensrichtlinien bei der Beschaffung aus Low Cost Countries
- Kulturelle Unterschiede zwischen einzelnen Low Cost Countries und Auswirkungen auf die Beschaffungswege, -strategien und Projektlaufzeiten
- Internes set up, Identifizierung und Qualifizierung von Lieferanten
- Kontinuierliches Lieferantenmanagement

Rolf Moelgen

Sourcing Director EMEA & India

Momentive Performance Materials GmbH12.00 **Case study****Erfolgreicher Einkauf von Guss-Baugruppen für die Werkzeugmaschinenindustrie**

- Ausrichtung der Global Sourcing-Strategie bei GILDEMEISTER
- Beeinflussende Faktoren auf die Wertschöpfungskette
- Kostentreiber und Stellschrauben beim Einkauf
- Erfolgsfaktoren einer effizienten Rohstoffbeschaffung

Gerhard Lechner

Leiter Zentraler Einkauf

GILDEMEISTER Aktiengesellschaft

12.45 Mittagspause

Buchungsinformation:

Sezgin Mentese

Tel: +49 (0)30 890 61 240

Fax: +49 (0)30 890 61 434

E-Mail: S.Mentese@marcusevansde.comwww.marcusevansde.com/Einkauf_Rohstoffe14.00 **Case study****Sozial-ethische Beschaffung von Rohstoffen**

- Definition Ethik im Beschaffungsbereich
- Ethische Grundsätze
- Herausforderungen
- Qualität/Umwelt/Arbeitsbedingungen
- Zielbildungsprozess der Beschaffung
- Ethisch optimaler Beschaffungsprozess

Daniel E. Christen

Leiter Procurement

Wander AG14.45 **Case study****Volatilität und Risikomanagement – Beschaffungsmarktstrategien im Wandel der Globalisierung**

- Bedeutung der Volatilitäten für Beschaffungsstrategien
- Risikomanagement als integrierter Bestandteil des Beschaffungsmarketings
- Auswirkungen globalisierter Beschaffungsmärkte und veränderter weltweiter politischer Rahmenbedingungen
- Ressourcenknappheit und nachwachsende Rohstoffe
- Finanz- und sozial- und umweltpolitisch ausgewogene Beschaffungsansätze

Bernhard Dahmen

Head of Grain and Feed Department

CropEnergies AG

15.30 Kaffee- und Teepause

OPTIMIERUNG DER EINKAUFSORGANISATION UND KOMMUNIKATIONSPROZESSE IM BEREICH ROHSTOFFE16.00 **Case study****Organisationsaufstellung des Rohstoff- bzw. Werkstoffeinkaufs: Zentral vs. dezentral**

- Dezentraler Produktfokus bei zentraler Volumenbündelung: Ein Widerspruch?
- Komplexitätskosten vs. Risikostreuung
- Management von Ausfallrisiken bei Klein- und Kleinstlieferanten
- Neugestaltung der Freigabe- und Steuerungsprozesse im Lieferantenmanagement

Dr. Axel Kalthoff

Head of Corporate Procurement

Freudenberg Dichtungs- und Schwingungstechnik GmbH & Co. KG16.45 **Podiumsdiskussion****Auswirkungen der Finanz- und Konjunkturkrise auf die Rohstoffnachfrage: Entwicklungen auf den internationalen Rohstoffmärkten nach Krisenzeiten****Andreas Hohm**

Head of Central Purchasing Trimmings

HUGO BOSS AG**Gregor Golland**

Leiter Einkauf Rohstoffe im Konzerneinkauf

RWE Service GmbH**Daniel Braune**

Vice President Strategic Procurement, Energy Transmission,

High Voltage Products

Siemens AG

17.30 Abschließende Worte des Vorsitzenden

17.45 **marcus evans** lädt ein: Informelle Gesprächsrunde mit Sektempfang zum Ideenaustausch und Ausklang des ersten Tages. Dabei werden Ihnen Referenten der Konferenz für Ihre individuellen Fragen zur Verfügung stehen.

Dienstag, 15. September 2009

08.30 Empfang mit Kaffee und Tee

09.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden

RISIKO- UND KOSTENMANAGEMENT BEI DER ROHSTOFF- UND WERKSTOFFBESCHAFFUNG

09.15 Case study

Aufbau eines professionellen Rohstoffpreismanagements

- Die Notwendigkeit und Ausgestaltung des Risikomanagements im Rohstoffeinkauf
- Die Idee und Konzeption des Kompetenzzentrums Rohstoffe im Konzerneinkauf
- Kostenstrukturen und Kostentreiber analysieren sowie Preise bewerten
- Maßnahmen zur Versorgungssicherung und Preisdämpfung umsetzen
- Beispiele des Financial Hedging zur Absicherung von Preisrisiken im Rohstoffeinkauf

Gregor Golland

Leiter Einkauf Rohstoffe im Konzerneinkauf

RWE Service GmbH

10.00 Case study

Risikomanagement durch Aufbau adäquater Lieferantenportfolios in Verbindung mit strategischen Partnerschaften

- Mengenbündelung
- Risikomanagement (Insolvenz etc.)/ökonomische Stabilität
- Senkung der Entwicklungskosten
- Langfristige Bindung/Transparenz von Daten und Prozessen
- Sonderkonditionen, Sourcingaktivitäten verstärkt im Portfolio

Andreas Hohm

Head of Central Purchasing Trimmings

HUGO BOSS AG

10.45 Kaffee- und Teepause

11.15 Case study

Chancen und Risiken der Rohstoffpreissicherung in stark volatilen Märkten

- Das Wettbewerbsumfeld zwischen Lieferanten und Kunden
- Chancen und Risiken bei der langfristigen Rohmaterialpreissicherung
- Organisationsformen innerhalb stark strukturierter Unternehmen
- Einflüsse auf die Einkaufsstrategie in globalen Märkten

Daniel Braune

Vice President Strategic Procurement, Energy Transmission, High Voltage Products

Siemens AG

12.00 Case study

Aktives Management von Werkstoffkosten zur Minderung von Preisschwankungen und Sicherung des Erfolges

- Systematische Preisstrukturanalyse zur Ermittlung des Einflusses der Rohstoffpreise auf die Teilekosten
- Standardisierung der Werkstoffe/Rohstoffe in der Entwicklungsphase als notwendige Voraussetzung für eine Volumenbündelung
- Analyse der jährlichen Volumen pro Werkstoff und Auswahl der geeigneten Sicherungsstrategie, wie z.B. Termingeschäfte, Poolpreisvereinbarungen, Hedging etc.
- Umsetzung der Strategie in der Praxis
- Vertragsgestaltung mit den Zulieferern und den Rohstoffproduzenten

Dietmar Bytzek

Leiter Einkauf, Prokurist

Eberspächer catem GmbH & Co. KG

12.45 Mittagspause

Buchungsinformation:

Sezgin Mentese

Tel: +49 (0)30 890 61 240

Fax: +49 (0)30 890 61 434

E-Mail: S.Mentese@marcusevansde.comwww.marcusevansde.com/Einkauf_Rohstoffe

14.00 Case study

Liquiditätssteuerung im Rohstoffeinkauf

- Cash-Flow Potentiale im Einkauf identifizieren und realisieren
- Working Capital Management als Instrument des strategischen Einkaufs
- Optimierung der betroffenen Supply Chain Prozesse
- Reverse-Factoring als Instrument der Unternehmens- und Lieferantenfinanzierung

Thomas Fobbe

Mitglied der Geschäftsleitung, Leitung Einkauf und Facility Management

Trilux GmbH & Co. KG**FLEXIBLE ANPASSUNG DES LIEFERANTENPORTFOLIO-MANAGEMENTS AN SICH VERÄNDERENDE ROHSTOFFMÄRKTE**

14.45 Case study

Optimierung des Lieferantenportfolios in Asien (China und Indien) aus Sicht eines mittelständischen Unternehmens

- Ausgangssituation und Besonderheiten als Schweizer Maschinenbauunternehmen
- Auswahl und Aufbau von Lieferanten in China und Indien
- Optimierung beim Bezug von Rohmaterialien.
- Bottlenecks für die Beschaffung in Zeiten von Währungs- und Kostenvolatilitäten

Elisabeth Grebe

Head Strategic Procurement DT

Rieter AG

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 Case study
tba**Peter J. Baier**

Leiter Strategischer Einkauf, Prokurist

Berliner Glas KGaA

16.45 Zusammenfassende Worte des Vorsitzenden

17.00 Ende der Konferenz

Wir danken allen Personen und Firmen für die Unterstützung bei der Recherche und Konzeption dieser **marcus evans** Konferenz. Insbesondere möchten wir uns bei den Referenten für ihre Beiträge bedanken.

Svenja Bruns

Conference Producer, General Business Division

marcus evans (Germany) Ltd.**Zielgruppe****Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsführung, Direktoren, Leiter und verantwortliche Mitarbeiter der Abteilungen:**

- Rohstoffeinkauf/Beschaffung
- Werkstoffbeschaffung
- Commodity Purchase/Management
- Materialwirtschaft
- Treasury

aus Unternehmen aller Branchen

Strategischer Einkauf von Rohstoffen und Basiswerkstoffen

ANMELDUNG

Bitte in **BLOCKSCHRIFT** ausfüllen

Die Kopfleiste bitte nicht entfernen oder verdecken. Sie enthält wichtige Informationen.

Code vPDF

BL747

VERANSTALTUNG: STRATEGISCHER EINKAUF VON ROHSTOFFEN UND BASISWERKSTOFFEN
DATUM, ORT: 14. & 15. SEPTEMBER 2009, HILTON DÜSSELDORF

BITTE FAXEN SIE DIE AUSGEFÜLLTE VERBINDLICHE ANMELDUNG ZU:

Sezgin Mentese

AN FAX NR.: **+49 (0)30 890 61 434**

TEILNEHMER:

1.) Name

Position

E-mail

2.) Name

Position

E-mail

Unternehmen

Adresse

PLZ Ort

Tel. Fax

Unterschrift

Diese Buchung ist ohne Unterschrift ungültig.
Der Unterzeichnende muss berechtigt sein, im Namen des Vertragspartners zu unterzeichnen.
marcus evans: Marcus Evans (Germany) Ltd. Conference Division
Unter den Linden 21, D-10117 Berlin, Germany

Teilnahmebetrag

- 2 Tage Konferenz + Online Dokumentation** Euro **1.999** zzgl. MwSt.
 Online Dokumentation Euro **799** zzgl. MwSt.

Software- / Beratungsunternehmen

- 2 Tage Konferenz + Online Dokumentation** Euro **3.299** zzgl. MwSt.
 Online Dokumentation Euro **799** zzgl. MwSt.

Die MwSt. beträgt 19 %. Der Teilnahmebetrag enthält 24 % Servicegebühr.

Premier Plus Package

Laden Sie Ihre Top-Kunden ein oder kommen Sie mit Ihren Kollegen als Team.
Für Anmeldungen ab der 3. Person gelten folgende Sonderkonditionen:

2 Tage Konferenz + Online Dokumentation

- für Anmeldungen ab dem 3. Teilnehmer** **10 % Rabatt**
 ab dem 5. Teilnehmer **15 % Rabatt**

Unser Premier Plus Package setzt die Teilnahme an der gesamten Konferenz voraus.

Zahlungsweise



Bitte belasten Sie meine: MasterCard VISA AmEx Diners Club

Karteninhaber

Adresse

Kartennummer gültig bis

CVV Nummer Unterschrift

Buchungsinformation:

Sezgin Mentese

Tel: +49 (0)30 890 61 240

Fax: +49 (0)30 890 61 434

E-Mail: S.Mentese@marcusevansde.com

www.marcusevansde.com/Einkauf_Rohstoffe

Hotelbuchungen

Ihre Zimmerreservierung im Tagungshotel, zu günstigen Konditionen, nimmt die Agentur Easy Event GmbH gerne entgegen. Tel.: +49 (0)2166 33081 E-mail: info@easy-res.de



Hotel

Der Teilnahmebetrag beinhaltet nicht die Kosten der Unterbringung. Die Adresse des Tagungsortes lautet: Hilton Düsseldorf, Georg-Glock-Straße 20, 40474 Düsseldorf Tel.: +49 (0)211 43 77 0

Veranstaltungsmodalitäten

Wenn Sie 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn kein Schreiben mit den Veranstaltungsinformationen erhalten, kontaktieren Sie bitte den Veranstaltungskordinator unter **marcus evans** Tel.: +49 (0)30 890 61 -265 / -214

Ihre Darstellung auf der Veranstaltung

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Unternehmen auf unserer Veranstaltung zu präsentieren. Wir stimmen gern ein individuelles Sponsorenpaket (z.B. Mittagessen, Abendveranstaltungen etc.) mit Ihnen ab. Stellen Sie Ihr Unternehmen als Lösungsanbieter einem breiten Fachpublikum vor. Nähere Informationen erhalten Sie von: **Anastasios Cafaltis, marcus evans** sponsorship, Tel.: +49 (0)30 890 61 269

Themenvorschläge

Bitte teilen Sie uns Ihre Themenvorschläge für zukünftige Konferenzen mit:

.....
.....
.....

Geschäftsbedingungen

- Der Teilnahmebetrag beinhaltet die Online Dokumentation, Mittagessen und Getränke.
- Zahlungsbedingungen: Nach dem Ausfüllen und Rücksenden des Anmeldeformulars muss der vollständige Betrag fünf Tage nach Rechnungszugang beglichen werden. Die Zahlung muss vor Veranstaltungsbeginn eingehen. Die Zahlung muss in Euro erfolgen.
- Stornierung/Vertretung: Selbstverständlich ist die Nennung eines Ersatzteilnehmers jederzeit und ohne zusätzliche Kosten möglich. Alle Buchungen enthalten eine 50%ige Stornierungsgebühr nach Eingang eines unterschriebenen Anmeldeformulars bei **marcus evans** (wie oben definiert). Stornierungen müssen in schriftlicher Form, per E-Mail oder Fax sechs (6) Wochen vor Veranstaltungsbeginn eingehen, um eine Gutschrift für zukünftige **marcus evans** Veranstaltungen zu erhalten. Danach ist der volle Teilnahmebetrag gemäß Rechnung zu zahlen. Eine Nicht-Zahlung und eine Nicht-Teilnahme bedeuten keine Stornierung. Mit dem Unterschreiben dieses Vertrages stimmt der Kunde zu, dass im Falle von Streitigkeiten oder einer Stornierung **marcus evans** nicht in der Lage ist, seine Verluste mit weniger als 50% des Gesamtvertragswertes zu begleichen. Wenn **marcus evans**, aus unvorhersehbaren Gründen beschließt, die Veranstaltung abzusagen oder zu verschieben, ist **marcus evans** nicht haftbar für die Erstattung von Flug-, Hotel- oder anderen Reisekosten, die dem Kunden entstanden sind.
- Copyright etc.: Alle intellektuellen Eigentumsrechte an allen Materialien, die von **marcus evans** in Zusammenhang mit dieser Veranstaltung produziert oder verbreitet werden, sind ausdrücklich reserviert und jegliche unerlaubte Vervielfältigung, Publikation oder Verbreitung ist untersagt.
- Datenschutz: Der Kunde bestätigt, dass er **marcus evans** gebeten und zugestimmt hat, dass seine Kundendaten in der Datenbank der Unternehmen der **marcus evans**-Gruppe gespeichert werden. Diese Daten werden von Unternehmern der **marcus evans**-Gruppe genutzt und an ausgewählte Dritte weitergeleitet, um den Kunden über Produkte und Dienstleistungen zu informieren, die für den Kunden von Interesse sein können. Wünscht der Kunde keine weitere Zusendung derartiger Informationen, wird er gebeten, sich dies bezüglich an das örtliche **marcus evans**-Büro zu wenden oder eine E-Mail zu schreiben an gleavep@marcusevansuk.com Telefonanrufe können zu Trainingszwecken und aus Sicherheitsgründen aufgezeichnet werden.
- Obwohl alle angemessenen Anstrengungen unternommen werden, um dem angegebenen Programmpaket zu entsprechen, behält sich **marcus evans** das Recht vor, das Veranstaltungsdatum, Veranstaltungsinhalte oder den Veranstaltungsort zu ändern. In dem Fall, dass **marcus evans** die Veranstaltung aus wichtigen Gründen endgültig absagt (einschließlich, aber nicht ausschließlich aus Gründen höherer Gewalt) und vorausgesetzt, dass die Veranstaltung nicht auf einen späteren Zeitraum verschoben wurde, erhält der Kunde eine Gutschrift über den für diese Veranstaltung bezahlten Betrag, mit einer Gültigkeitsdauer von einem Jahr für eine andere **marcus evans** Veranstaltung in Europa. Es werden keine Rückerstattungen in bar oder Alternativangebote erfolgen.
- Geltendes Recht: Dieser Vertrag soll reguliert und ausgelegt werden nach dem Law of England und die Parteien unterwerfen sich der ausschließlichen Rechtssprechung der English Courts in London. Jedoch ist nur **marcus evans** berechtigt, auf dieses Recht zu verzichten und sich der Rechtssprechung der Gerichte zu unterwerfen, in dem sich die Geschäftsstelle des Kunden befindet.