

IT-SOURCING EINKAUF MEETS IT

Bei Anmeldung bis
zum 31. August 2025
sparen Sie 200,- €

**Frühbucher-
rabatt**

Ein klarer Kurs für mehr Tempo, Stabilität und Kostentransparenz

- IT-Sourcing 2025 – geopolitische Risiken erfolgreich managen
- Sourcing Strategy und Lieferantenauswahl – wie wir die richtigen Entscheidungen treffen
- Intelligentes Sourcing und Vertragsgestaltung mit KI – lohnen sich Eigenentwicklungen?
- Vorteile von FinOPs im IT-Einkauf – Optimierung von Ausgaben und genaue Kostenübersicht
- Der IT-Einkauf der Zukunft – Erfolgsfaktor Verzahnung von Strategie, Rollen und Prozessen





IT-SOURCING – die Jahresveranstaltung für den IT-Einkauf und Ihre Plattform für Interaktion!

Die **IT-SOURCING – Einkauf meets IT** ist seit elf Jahren das Event für alle, die das IT-Procurement voran bringen wollen.

Kompakt an zwei Konferenztage erwarten Sie: **Strategische Keynotes, Projektvorstellungen aus der Praxis für die Praxis, Deep Dives und Networking-Pausen, Toolvorstellungen, Round-Table-Gespräche** und Einblicke in die Zukunft des Sourcing, denn **Communication is Key – nur durch den Austausch finden wir Lösungen!**

Das IT-Sourcing steht vor neuen Herausforderungen. Wir hatten uns an eine friktionslose, globalisierte Welt gewöhnt. Das ist nun vorbei und vor allem die geopolitische Resilienz steht in vielen Unternehmen ganz oben auf der Agenda. Am Anfang jeder Strategie steht die „forensische Supply-Chain-Analyse“: Was braucht ein Procurement Manager, um die richtigen Entscheidungen zu treffen? Auch im IT-Einkauf ist ein klarer Kurs nötig, um mehr Tempo, Stabilität und vor allem Kostentransparenz zu ermöglichen. Werden auch Sie strategischer Enabler und stellen Sie Ihren IT-Einkauf richtig auf!

Erhalten Sie am 21. und 22. Oktober in Köln wichtige Impulse und strategische Handlungsempfehlungen für das IT-Sourcing auf Augenhöhe mit IT und Business:

- ⊕ **Zusammenarbeit von IT und Einkauf erfolgreich gestalten** – Herausforderungen meistern
- ⊕ Praxisbeispiele für den Einsatz von **KI im IT-Sourcing**
- ⊕ Neue Herausforderungen für den IT-Einkauf in Zeiten steigender Regulatorik: Welchen Wertbeitrag soll und kann der IT-Einkauf liefern?
- ⊕ **Contract Management** – mehr Geschwindigkeit in die Verhandlungen und das IT-Vertragsmanagement bringen
- ⊕ **Sourcing von KI** – Handlungsempfehlungen
- ⊕ Die Bedeutung des **EU Data Acts für den IT-Einkauf**
- ⊕ Die **KI-gestützte Einkaufsverhandlung**
- ⊕ **FINOps** – wertvolles Tool für das Cloud-Kostenmanagement

Wer zukunftssicher aufgestellt sein will, muss sich mit den unterschiedlichen Beschaffungsmodellen aktiv auseinandersetzen. Nutzen Sie die IT-SOURCING und nehmen Sie konkrete Ideen mit in Ihren Arbeitsalltag!

TAG 1 IT-SOURCING 2025: DIENSTAG, 21.10.2025

08:30 CHECK-IN UND WELCOME COFFEE

09:30 BEGRÜSSUNG UND ERÖFFNUNG DER 11. IT-SOURCING – EINKAUF MEETS IT
Carola Rühling, Delegierte und Vorsitzende des BME e.V. – Region Köln
Dr. Heinz Schäffer, Procurement Advisor, Lecturer und Moderator der Konferenz „IT-SOURCING – Einkauf meets IT“

DISKUTIEREN SIE IM PLENUM AKTUELLE GEOPOLITISCHE FRAGEN UND DEREN AUSWIRKUNGEN AUF IT-MÄRKTE UND UNTERNEHMEN.

KEYNOTE I Die Stunde der Nashörner: Geopolitische Risiken managen

09:45

- Geopolitische Risiken – aktuelle Trends
- Warum Technologien im Zentrum der Geopolitik stehen
- Wie Unternehmen geopolitische Risiken managen können

Ansgar Baums, Senior Advisor, **Sinolytics GmbH** (vormals Head of Global Strategy Program, HP)



KEYNOTE II Siemens Digital IT-Transformation

10:15

- Aktuelle Herausforderungen – Steuerung der IT bei Siemens
- Die Reise in die digitale Transformation
- Sourcing-Strategy – Lieferantenauswahl – KI/AI
- Globale Veränderungen

Stefan Kandlbinder, CFO für IT Digital Foundation und IT IoT und Platform Services, **Siemens AG**



IT SOURCING SOLUTIONS ON STAGE: PRÄSENTATIONEN INNOVATIVER DIENSTLEISTER

10:45

SOLUTION A: Kognitive Transformation: Intelligente, datengetriebene Entscheidungen

Kognitive Systeme verwandeln Daten in Handlungsempfehlungen – für bessere Entscheidungen in Echtzeit

Umair Zaffar, AI Strategist, Generative AI Expert, Founder und Skilldex ai, **SIFAMO GmbH**

SOLUTION B: Africa's Digital Workforce: Die Zukunft des globalen IT-Sourcing

Katja Albrecht, Chief Growth Officer, **AmaliTech Services GmbH**

SOLUTION C: Die neue Leichtigkeit des IT-Einkaufs

IT-Marktplätze sind die neue Super-Power im IT-Einkauf – Savings maximieren, Resilienz verbessern, Effizienz erhöhen

Jeremy Robinson, Managing Director, **Markit**

SOLUTION D: Hardware-Einkauf mit DaaS neu gedacht

Device as a Service – budgetschonend, nachhaltig und sogar global

Thomas Nies, Sales Director DACH, **Insight Technology Solutions GmbH**

Pascal Kaufmann, Sales Manager, **Insight Technology Solutions GmbH**

11:30 COFFEE & CONNECT: PAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG

DEN IT-EINKAUF ZUKUNFTSSICHER AUFSTELLEN UND ORGANISIEREN

12:15

IT ohne Einkauf? Warum strategischer Einkauf der Gamechanger im IT-Umfeld ist

- IT-Beschaffung ohne Einkauf: Teuer und riskant
- Bypassing ist kein Ausnahmefall – aber er ist steuerbar
- Typische Bypassing-Muster aus der Praxis
- Praxisnahe Lösungsansätze, wie smarte Einkaufsprozesse und frühzeitige Steuerung zur Verhinderung führen

Benita Niemann, Head of Global Procurement IT, **Hapag-Lloyd AG**

12:45

IT-Einkauf in Transformation

- Externe und interne Einflüsse und Herausforderungen
- Strategisches Dilemma im IT-Einkauf
- Ansätze zur Verzahnung der Strategien mit Rollen, Prozessen und Systemen, um das strategische Dilemma zu lösen

Yuri Azbukin, Head of Global Procurement IT & Services, **DRÄXLMAIER Group**

13:15 MITTAGSPAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG

14:30

**PARALLELE DEEP DIVES:
TAUCHEN SIE IN DAS THEMA IHRER WAHL EIN, UM VERTIEFENDE EINBLICKE ZU ERHALTEN!**

DEEP DIVE 1: KI in der Verhandlungsführung – Game over für schlechte Deals

- Vom Bittsteller zum Gestalter
- Das perfekte Playbook
- Taktiken entlarven
- Tempo als Machtfaktor
- Live-Demo: Trainieren und verhandeln mit der KI Persona!

Dr. Agnes Kunkel, zertifizierte KI-Expertin

DEEP DIVE 2: Den IT-Einkauf zukunftssicher transformieren

- Nachhaltige Optimierung von Value Proposition und Effizienz
- KPIs, Rolle, Prozesse verzahnen – Vorgehensweise in der Praxis
- Wie gehe ich dabei vor?

Yuri Azbukin, Head of Global Procurement IT & Services, DRÄXLMAIER Group

DEEP DIVE 3: Wie mit KI bei Software-Produkten schneller Kosten optimiert werden können

- Herausforderungen von Software Asset Management
- Praktische Use Cases: Von der Vertrags- zur Nutzungsanalyse
- Arbeitsvorgänge mit KI direkt optimieren
- KI rechtssicher implementieren

Stefan Leicht, Geschäftsführer, Intero Consulting GmbH

Thilo Girth, Senior Manager, Intero Consulting GmbH

DEEP DIVE 4: IT-Kosten optimieren, direkt am Ursprung

- Strategien aus der Indirect-Spend-Optimierung
- End-2-End-Betrachtung von Vendor Management bis Sourcing
- Praxisnahe KI-Use-Cases

Günther Kolar-Schandlbauer, Partner, EFS Unternehmensberatung GesmbH

Maximilian Bernhart, Projektleiter, EFS Unternehmensberatung GesmbH

Bitte beachten Sie, dass für die Deep Dives eine Voranmeldung erforderlich ist!

15:30

COFFEE & CONNECT: PAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG

16:15

PARALLELE INTERAKTIVE ROUND TABLES

TAUSCHEN SIE SICH MIT EXPERTEN UND FACHKOLLEGEN AUS UND ERHALTEN SIE WERTVOLLE IMPULSE FÜR IHRE PROJEKTE.

Round Table 1: Neue Herausforderungen für den IT-Einkauf in Zeiten steigender Regulatorik

Welchen Wertbeitrag soll und kann der IT-Einkauf leisten?

Dr. Sebastian Fass, CPO, Helaba

Round Table 2: Women in IT-Procurement – Networking Bingo

Lernen Sie Ihre Fachkolleginnen kennen!

Lu Höflein, Managerin Fraueninitiative und Young Professionals, BME e.V.

Round Table 3: Der OpenBook-Ansatz: Margen auf den Tisch

Wie Transparenz den IT-Einkauf stärkt und wann ein Personaldienstleister zum echten Partner wird

Michael Steinlein, CEO & Founder, Constaff GmbH

Round Table 4: Hardware-Einkauf mit DaaS neu gedacht

Device as a Service vom Mobiltelefon bis zum Meetingraum

Thomas Nies, Sales Director DACH, Insight Technology Solutions GmbH

Pascal Kaufmann, Sales Manager, Insight Technology Solutions GmbH

Round Table 5: Software Renewal Management als Bestandteil der IT-Strategie

Andreas Friedrich, Director Digital Supply Chain Services DACH, SoftwareOne Deutschland GmbH

Denise Bückle, Presales Services Consultant ITAM/DSC, SoftwareOne Deutschland GmbH

Klaas Schmitz, Presales Services Consultant ITAM/DSC, SoftwareOne Deutschland GmbH

Wählen Sie zwei Themen aus und wechseln Sie nach 30 Minuten den Round Table.

17:30

Kostenoptimierung 4.0? Budget-Hacking 4.0 with HI! #noAI - Unlock your Budget: Der Gamechanger für deine Ausgabe

Hirsa Navid, Director Sales EMEA, Oncept Consulting Group

EINSATZ VON KI/AI IM IT-EINKAUF –

LOHNT SICH DER AUFBAU EINES EIGENEN AI-ENTWICKLUNGSTEAMS IM EINKAUF?

17:40

AI@BuyIn – was wir mit unserem Procurement-internen AI-Entwicklungsteam erreicht haben

- Wie wir Prozesse beherrschbar machen
- Wie wir den IT-Sourcer im Tagesgeschäft unterstützen
- Wie wir einen Quantensprung in der Resilienz unserer Beschaffung erzielt haben

Dietmar Brühl, VP IT-Solutions, BuyIn

Ab 19:00



WIR BEGRÜSSEN SIE ZU UNSERER ABENDVERANSTALTUNG

im Wartesaal am Dom, dem Wartesaal für Bahnhofsgäste der 1. Klasse im Jahr 1915!

Veranstalter der Abendveranstaltung ist die BME Marketing GmbH, die gemäß § 37b EStG die Versteuerung für die Teilnehmer der Abendveranstaltung übernimmt.

08:30 CHECK-IN UND WELCOME COFFEE

09:00 BEGRÜSSUNG UND ERÖFFNUNG DES ZWEITEN KONFERENZTAGES
Dr. Heinz Schäffer, Procurement Advisor, Lecturer und Moderator der Konferenz „IT-SOURCING – Einkauf meets IT“

09:15 **Sourcing 2025: Agilität, die Komplexität bändigt!**

- Marktüberblick in Rekordzeit: Das Speed-Dating-Format
- Kreative Köpfe vereinen: Kollaboration statt langwieriger RFPs
- Onsite Negotiation Reloaded: Wo Tradition auf Agilität trifft

Heiko Bette, Head of Digital Procurement, Bayer AG

**KOSTENKONTROLLE UND KOSTENTRASPARENZ:
 ECHTZEIT-EINBLICKE UND SCHNELLERE ENTSCHEIDUNGSFINDUNG**

09:45 **Beschaffung im Cloud-Zeitalter – FinOps: Der Übersetzer zwischen IT, Einkauf und Buchhaltung**

- Was ist FinOps?
- Was hat FinOps mit IT-Einkauf zu tun?
- Wer bei der Beschaffung der Cloud schon Kostenpotenziale hebt, hat einen immensen Vorteil
- Tipps und Tricks aus der Praxis

Jan Simons, FinOps Engineer, RheinEnergie AG

IT SOURCING SOLUTIONS ON STAGE: PRÄSENTATIONEN INNOVATIVER DIENSTLEISTER

10:15 **SOLUTION A: Grüne IT beginnt beim Einkauf**
 Social & Green IT – von der Beschaffung bis zur Verwertung
Gunnar Henz, Head of Sales, AfB gemeinnützige GmbH

SOLUTION B: Data Mining mit dem LACOA-Ansatz – Gamechanger mit Savings-Garantie
 Vorsprung und Standing im Einkaufsprozess durch maximale Datentransparenz und -kontrolle dank Schwarmintelligenz und der KI-gestützten ToolsHub24 Innovation
Alfred Girr, COO, L-IT GmbH

SOLUTION C: in Abstimmung

SOLUTION D: Smart Sourcing: Wenn der Einkauf die IT versteht (und umgekehrt)
Sven Lackinger, CEO, Sastrify

11:00 COFFEE & CONNECT: PAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG

11:45 **Rechtliche Einordnung der Übernahme VMware durch Broadcom und Update SAP RISE 2026**

<p>VMWare/Broadcom</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vertragliche Einordnung • Bestandsverträge • Neue Angebote Broadcom/VMWare • Rechtliche Bedeutung etwaiger Zusagen der Reseller • Kartellrechtliche Bedenken • Einordnung der neuen Angebote/des Verhaltens • Etwaige Zusagen während der Zusammenschlusskontrolle 	<p>SAP RISE 2026</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vertragliche Einordnung • Do's and Dont's • Lessons Learned
--	---

Ulrich Bäumer, Partner, Osborne Clarke

PARALLELE FACHVORTRÄGE

Optimierungen im IT-Einkauf

Recht und Verträge

12:30 **Entwicklung und Implementierung einer IT-Sourcing-Strategie**

- Entwicklung strategiekonformer Kriterien für die Identifikation der Sourcing-Quelle
- Aufbau eines diversen Portfolios aus Sourcing-Bausteinen
- Einführung und Verankerung einer neuen Sourcing-Strategie
- Dynamisches Matching von Sourcing-Bedarfen und Sourcing-Angeboten

Marco Becker, Tribe Lead IT Finanzen, Zentralfunktionen & Tochtergesellschaften, SIGNAL IDUNA Gruppe

Aktueller Stand des EU Data Act 2025

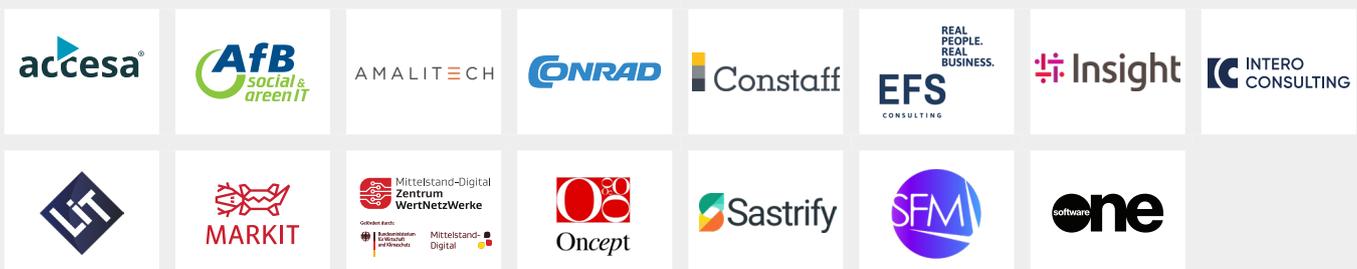
- Kernelemente des Data Act
- Relevanz für den IT-Einkauf und Handlungsempfehlungen
- Vertragsgestaltung: Neue Anforderungen an Datenzugang und -nutzung in Lieferantenverträgen
- Lieferantenauswahl: Bewertung von Datenzugangsrechten und Interoperabilität
- Risiken und Haftung: Umgang mit sensiblen Daten und Datenschutz

Matthias Niebuhr, Rechtsanwalt und Fachanwalt für IT-Recht, BDO Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

13:00	<p>Vom Kostendruck zum Innovationsschub: Nearshoring 2.0 richtig aufsetzen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nearshoring 2.0 – der strategische Hebel für Zukunftssicherheit • Ausgelagerte Leistungsbereiche • Vertragsmodell • Erfahrungswert <p>Thomas Metzen, Geschäftsführer Transformation, maasbau Benedikt Hirschfelder, PhD, Senior Manager Geschäftsentwicklung, Accesa</p>	<p>Time to Contract – oder wie kann ich im Vertragsmanagement schneller werden</p> <ul style="list-style-type: none"> • Generelle Abhängigkeiten bei der Vertragsverhandlung • Wie kann man Vertragsverhandlungen im Hinblick auf den voraussichtlichen Zeitbedarf kategorisieren? • Was sind die Treiber für den Zeitbedarf und was kann man dagegen tun? • Einfluss von Prozessoptimierung und KI-Unterstützung <p>Marcus Schlenker, Senior Director IT Contract & Vendor Management, Infineon Technologies AG</p>
13:30	MITTAGSPAUSE IN DER FACHAUSSTELLUNG	
14:45	DEEP DIVE SESSIONS: TAUCHEN SIE IN DAS THEMA IHRER WAHL EIN, UM VERTIEFENDE EINBLICKE ZU ERHALTEN!	
	<p>DEEP DIVE 5: Der EU Data Act 2025 – Cloud im Fokus des Data Acts</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definition „Datenverarbeitungsdienste“: Cloud, Edge, SaaS, PaaS, IaaS, DBaaS • Zentrale Ziele: <ul style="list-style-type: none"> • Vermeidung von Vendor Lock-in • Förderung von Multi-Cloud-Strategien • Erleichterung von Datenportabilität • Pflichten für Cloud-Anbieter: <ul style="list-style-type: none"> • Abbau technischer, vertraglicher und organisatorischer Wechselbarrieren • Bereitstellung strukturierter maschinenlesbarer Datenformate • Transparente Vertragsbedingungen <p>Auswirkungen auf den IT-Einkauf</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vertragsprüfung: Wechselklauseln, Exit-Strategien • Bewertung von Cloud-Anbietern nach Data-Act-Konformität • Integration von Data-Act-Kriterien in Ausschreibungen • Verhandlungsspielräume durch neue Rechtslage <p>Matthias Niebuhr, Rechtsanwalt und Fachanwalt für IT-Recht, BDO Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH</p>	
	<p>DEEP DIVE 6: Effizient, rechtssicher und digital – aktuelle Rahmenbedingungen und Herausforderungen für den IT-Einkauf in der öffentlichen Verwaltung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aktueller Überblick über rechtliche Rahmenbedingungen (z.B. Vergaberecht, Haushaltsrecht) und Unterschiede zum privaten Sektor • Der erfolgreiche IT-Beschaffungsprozess (z.B. Marktsondierung und agile Vergabeverfahren) • Digitalisierung in der IT-Beschaffung (z.B. E-Vergabe und KI-gestützte Ausschreibungen) <p>Referent in Abstimmung</p>	
	<p>DEEP DIVE 7: Erfolgsfaktoren für den Einkauf von KI-Lösungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anforderungen an KI-Lösungen und Anbieter • Der Beschaffungsprozess für KI – von der Bedarfsermittlung bis zur Integration: Besonderheiten bei der Ausschreibung, Bewertung von KI-Anbietern und Pilotierung • Change Management und für interne Akzeptanz sorgen: Schulung, Skalierbarkeit und langfristige Betreuung <p>Referent in Abstimmung</p>	
16:00	ENDE DER IT-SOURCING 2025	

Wir danken unseren Partnern für ihre Unterstützung!

Partner & Aussteller



Networkingpartner



Medienpartner



Profitieren Sie von unserem Frühbucher-rabatt! Bei Anmeldung bis zum 31. August 2025 sparen Sie 200,- €

Wann & Wo

→ 21.-22. Oktober 2025

Pullman Cologne
Helenenstraße 14
50667 Köln

Zimmerkontingent

169,- € inklusive Frühstück zzgl. 5 % Kulturförderabgabe der Stadt Köln, abrufbar bis 01.09.2025

Zimmerreservierung

Tel. +49 221 275 2200

E-Mail: tobias.goetzenbrugger@accor.com

Eine Zimmerreservierung nehmen Sie bitte unter dem Stichwort „IT-SOURCING“ vor. Für etwaige Stornierungen oder Umbuchungen ist der Teilnehmer verantwortlich.

Abendveranstaltung

Wartesaal am Dom
Johannisstraße 11
50668 Köln

Teilnahmegebühren

→ Beachten Sie zusätzlich unsere Sonderkonditionen bei gleichzeitiger Buchung!

50 % Rabatt für den zweiten und jeden weiteren Teilnehmer aus demselben Unternehmen bei gleichzeitiger Buchung!

Dieses Angebot gilt nicht für Anbieter von IT-Leistungen und -Produkten sowie Procurement-Berater.

Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik aus Industrie, Handel und öffentlichen Institutionen

1.195,- € pro Person (USt.-befreit)
bei Anmeldung bis zum 31.08.2025

1.395,- € pro Person (USt.-befreit) ab dem 01.09.2025

Anbieter von IT-Leistungen und -Produkten sowie Procurement-Berater

2.595,- € pro Person (USt.-befreit)
bei Anmeldung bis zum 31.08.2025

2.795,- € pro Person (USt.-befreit) ab dem 01.09.2025

In der Teilnahmegebühr sind enthalten:

- Teilnahme an der Konferenz
- Veranstaltungsunterlagen (soweit von den Referierenden zum Download freigegeben)
- Verpflegung in den Pausenzeiten und Pausengetränke
- Abendveranstaltung im Wartesaal am Dom mit Abendessen

Haben Sie Fragen? Sprechen Sie uns an

→ Inhaltliche Fragen



Daniela Schulz

Tel.: +49 6196 5828-243

E-Mail: daniela.schulz@bme.de

→ Anmeldungen



Jacqueline Berger

Tel.: +49 6196 5828-200

E-Mail: jacqueline.berger@bme.de

→ Partner und Aussteller



Christoph Kunz

Tel.: +49 6196 5828-150

E-Mail: christoph.kunz@bme.de

Melden Sie sich an!

Internet: www.bme.de/it-sourcing

E-Mail: anmeldung@bme.de

Fax: +49 6196 5828-299

Veranstalter

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

Frankfurter Straße 27, 65760 Eschborn

Tel.: +49 6196 5828-200

Fax: +49 6196 5828-299

www.bme.de

Frühbucherrabatt

Bei Anmeldung bis zum 31. August 2025
sparen Sie 200,- €



**Ja, ich nehme an der IT-SOURCING
vom 21.-22. Oktober 2025 in Köln teil.**

TEILNEHMER:IN 1

Name

Vorname

Position

Abt./HPC

Telefon

E-Mail

TEILNEHMER:IN 2

- 50 %

Name

Vorname

Position

Abt./HPC

Telefon

E-Mail

FIRMA

Name

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Datum

Unterschrift



Voranmeldung Deep Dives

**Ich möchte am ersten Konferenztage von 14.30 - 15.30 Uhr an
folgender Deep Dive Session teilnehmen:**

- Deep Dive 1:** KI in der Verhandlungsführung – Game over für schlechte Deals
- Deep Dive 2:** Den IT-Einkauf zukunftssicher transformieren
- Deep Dive 3:** Wie mit KI bei Software-Produkten schneller Kosten optimiert werden können
- Deep Dive 4:** IT-Kosten optimieren, direkt am Ursprung

**Ich möchte am zweiten Konferenztage von 14.45 - 16.00 Uhr an
folgender Deep Dive Session teilnehmen:**

- Deep Dive 5:** Der EU Data Act 2025 – Cloud im Fokus des Data Acts
- Deep Dive 6:** Effizient, rechtssicher und digital – aktuelle Rahmenbedingungen und Herausforderungen für den IT-Einkauf in der öffentlichen Verwaltung
- Deep Dive 7:** Erfolgsfaktoren für den Einkauf von KI-Lösungen

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt innerhalb von 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Stornierungsgebühr von 20 % des Veranstaltungspreises zurückerstattet. Erfolgt der Rücktritt innerhalb von 2 Wochen vor dem Veranstaltungsbeginn wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet. Stornogebühren entstehen nicht, wenn eine Ersatzperson in das Vertragsverhältnis eintritt. Bei Nichterscheinen ohne vorherige Rücktrittserklärung fällt der volle Veranstaltungspreis an.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des BME e.V., zu finden unter www.bme.de/agb

Änderungen vorbehalten