

BME Netzwerktreffen Defence

Beschaffung in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie

29./30. Juni 2026 | Mercure Hotel | Eschborn



- **Beschleunigung der Beschaffung** im Sicherheits- und Verteidigungssektor – **Transformation** gestalten, **Innovation** und **Digitalisierung integrieren**, Prozesse aufsetzen, Umdenken in der Lieferkette
- **Investitionspakete** und eine sicherheitspolitische Neuausrichtung machen den Verteidigungssektor zum Zukunftsmärkte für Lieferanten. Doch die Anforderungen bleiben komplex - wie kann die **Integration neuer Lieferanten** beschleunigt werden?
- **Ramp-Up 2029** in der Praxis – durch die Beschaffungsstellen für die Bundeswehr und im Schulterschluss mit der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie



Ihr strategischer Partner für den Defence-Hochlauf: Das BME Defence Procurement Netzwerk

In einer Zeit **sicherheitspolitischer Neuausrichtung** ist der **Einkauf** ein entscheidender Faktor für den Erfolg. Der **BME e.V.** fungiert dabei als zentrale Plattform: Wir sind das Sprachrohr und der exklusive Wissenspool für alle **Entscheider in Einkauf, Supply Chain und Logistik** der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie (SVI).

Unser Ziel: Beschaffung auf die Überholspur bringen! Wir vernetzen Visionäre, vermitteln Expertenwissen und gestalten die Weiterbildung der Branche aktiv mit. Als gemeinnütziger Verband garantieren wir einen neutralen, hochkarätigen Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe.

Wen treffe ich vor Ort? Unsere Veranstaltung bringt alle Stakeholder der Branche in einem einzigartigen Format zusammen: Politik, Bundeswehr, BAiNBw, Systemhäuser sowie Zulieferer & Dienstleister.



Maximale Performance für Ihren Einkauf und die Lieferkette

- **Kapazitäten maximieren:** Bestehende Lieferquellen effizienter nutzen.
- **Innovationspotenziale heben:** Neue, leistungsstarke Lieferanten – auch aus Branchen wie Automotive oder Maschinenbau – gezielt identifizieren und integrieren.
- **Ökosysteme etablieren:** Starke Kooperationen fördern, um gemeinsam schneller zu wachsen.
- **Resilienz stärken:** Die Reaktionsfähigkeit Ihrer gesamten Lieferkette auf dynamische Anforderungen sichern.
- **Einstieg in den Rüstungsmarkt schaffen:** Positionierung, Strategie, Markteintrittsbarrieren. Dauerhafte Etablierung im Heimatmarkt und Internationalisierung

Unsere Referenten



Oberst i.G. Matthias Puschnig
Speaker Sonderstab
Ukraine
**Bundesministerium
der Verteidigung**



Marcus Gerlach
Chief Purchasing Officer
Rheinmetall Group



Jochen Pfister
CPO
Hensoldt AG



Marco Eberlei
Teamleitung und Strategie
**Bundeswehr Cyber
Innovation Hub**

Oliver Gemein
Head of Advanced Strategic
Purchasing
Supply Chain Management
Diehl Defence



Moritz König
Geschäftsführer
facturee



Ralf Konrads
Leiter Strategischer Einkauf
**KNDS Deutschland
Tracks GmbH**



Christian Hösle
Managing Director
**Palladion Defence
Accelerator**



Sascha Singer
COO
HD Advanced Technologies



Arvid Holzwarth
Sales Manager
SupplyOn AG



Philipp Hellwig
Head of Purchasing &
Materials Management
GABLER Maschinenbau GmbH



Fabian Mattes
Senior Vice President
Procurement & Supply
Chain Management
**thyssenkrupp Marine
Systems GmbH**

15:00 **Pre-Conference Check-In für alle Teilnehmenden**

16:00-17:30 **Interaktiver Workshop**

Ramp-up Ready: Neue Lieferanten integrieren, Risiken senken, Durchlauf erhöhen

- Ramp-up-Diagnose: Wo entstehen Engpässe wirklich (Kapazität, Material, Qualität, Transport, Daten/Prozesse) – und wie priorisiert man sie?
- Lieferanten-Hochlauf beschleunigen: Neue (auch branchenfremde) Lieferanten integrieren, Onboarding/Qualifikation standardisieren.
- Commitments statt Bauchgefühl: Frühwarnlogik über Forecast/Call-off → Lieferabruf → ASN/Transport → Wareneingang – mit klaren “Exception“-Regeln für tägliches Steuern.
- Stabilität im SOP: Qualitäts- und Lieferperformance als durchgängiger Prozess – damit Ramp-up nicht an Nacharbeit und Reklamationen scheitert.

Arvid Holzwarth, Sales Manager, **SupplyOn AG**

18:00 Uhr **SVI-Connect vor Ort (pre-qualified members)**

Meet&Greet von Einkäufern und Lieferanten der Matchmaking Plattform

20:00 Uhr **Networking Evening Reception**

Nutzen Sie den Vorabend zum Kennenlernen und Netzwerken in ungezwungener Atmosphäre und knüpfen Sie erste Kontakte vor dem Beginn der Konferenz.

Veranstalter der Abendveranstaltung ist die BME Marketing GmbH, die gemäß § 37b EstG die Besteuerung für die Teilnehmer der Abendveranstaltungen übernimmt.



Eine Veranstaltung in Kooperation mit



08:30

Check-In der Teilnehmenden mit Kaffee und Tee

09:00

Eröffnung der Veranstaltung durch den Moderator Prof. Dr. Andreas Glas
Wehrwirtschaftliches Kompetenzzentrum, Defence Acquisition & Supply Management (DASM),
Universität der Bundeswehr München

09:20

Resilienz, der Wettbewerbsvorteil im Wandel

- Wege zu resilienten Lieferketten
- Kapazitätsaufwuchs als Enabler resilienter Lieferketten
- Einkauf als Wachstumstreiber: Mit Speed und Qualität auf Erfolgskurs

Marcus Gerlach, CPO
Rheinmetall Group

09:40

Der lange Weg in den Rüstungsmarkt – und die Abkürzungen

- Positionierung, Strategie, Markteintrittsbarrieren
- Soforteinstieg im Innovationslabor Ukraine
- Dauerhafte Etablierung im Heimatmarkt und Internationalisierung

Oberst i.G. Matthias Puschnig
Speaker Sonderstab Ukraine
Bundesministerium der Verteidigung

10:00

Gemeinsame Kaffeepause und Networking in der Ausstellung

10:30

Risikomitigation in der Elektronik-Lieferkette bei HENSOLDT

- Warengruppenspezifische Resilienz-Strategien
- Transparenz in der Elektroniklieferkette
- Risikomitigation und Lieferketten-Resilienz als Unternehmensaufgabe

Jochen Pfister, CPO
Hensoldt AG

10:50

Keynote 4: How to AI Procurement

Fabian Mattes
Senior Vice President Procurement & Supply Chain Management
thyssenkrupp Marine Systems GmbH

11:10

Resilienz für Konstruktionselemente im Zeitalter der Polykrise: Anti-Single-Source & Datensouveränität für die Fertigung in der SVI

- Supply Chain Resilienz als strategischer Schutzschild
- Datensouveränität für Zeichnungsdaten: Maximale IP-Sicherheit durch systemseitige Anonymisierung
- Erprobte Fertigungskompetenz (Use Case Cluster): Diskretion als Prinzip – Einblick in anonymisierte Best Practices entlang der SVI-Wertschöpfungskette

Moritz König, Geschäftsführer,
facturee

11:30

Innovation4Defence - Pitches innovativer Dienstleister

Pitch 1: WCI

Pitch 2: Robert Hofmann GmbH

Pitch 3: motherson

12:10

Mittagessen mit Networking in der Ausstellung

13:40

Von Kernkompetenzen zu verteidigungsfähigen Systemlösungen – Heidelberger Druckmaschinen im Wandel

- Defense-Fähigkeit entsteht durch integrierte Systemlösungen
- Von Präzision zu Einsatzfähigkeit: Kernkompetenzen wirksam im Sicherheitsumfeld

Sascha Singer, COO, **HD Advanced Technologies**

14:00

Innovation4Defence - Pitches innovativer Dienstleister

Pitch 4:

Pitch 5:

Pitch 6:

14:40

Start-up-Mentalität trifft Streitkräfte: Der Ansatz des Cyber Innovation Hub der Bundeswehr

- Methoden des CIHBw: Zwischen Innovationsvorhaben, Spark Cells und Start-Up Tagen
- Der Weg nach dem Prototyp: Von der initialen Skalierung zur Weiterqualifizierung bis zur Verstetigung
- Way ahead: Missionen als zukünftige Schwerpunktthemen in den Dimensionen

Marco Eberlei, Teamleitung und Strategie
Bundeswehr Cyber Innovation Hub

15:00

Gemeinsame Kaffeepause und Networking in der Ausstellung

15:30

World Café - Interaktive Roundtables
***wählen Sie 2 der 4 Thementische in zwei Runden**

Thema 1:
Schneller vernetzen von Bedarfen und Lieferanten – das kann die Plattform SVI-Connect schon jetzt und wie geht es weiter?

Olaf Holzgrefe, Head of SVI-Connect, **BME e.V.**
Oliver Gemein
Head of Advanced Strategic Purchasing Supply Chain Management, **Diehl Defence**

Thema 2:
Chance und Hürden für verlässliche Partner Entscheidungswege und Qualifikationsprozesse im Beschaffungsmarkt Deutschland

Ralf Konrads, Leiter Strategischer Einkauf **KNDS Deutschland Tracks GmbH**

Thema 3: Ramp-Up in der Praxis

Christian Eickhorn,
Principal Procurement & Supply Chain,
T60 Consulting GmbH

Thema 4: Pathways into Defence for SME

Christian Hösle, Managing Director, **Palladion Defence Accelerator**

16:00

5 Minuten Wechselpause

16:05

2. Runde
World Café - Interaktive Roundtables

16:35

Panel: Beschaffung im Umbruch – Perspektiven für den Hochlauf

- Vom Strategiewechsel zur Umsetzung: Was braucht es jetzt konkret für Geschwindigkeit, Qualität und Skalierung?
- Ramp-up in der Praxis: Erfolgsfaktoren und Stolpersteine aus Sicht von Einkauf und Industrie
- Partnerschaften neu denken: Wie Zusammenarbeit mit Mittelstand und neuen Lieferanten gelingt
- Ausblick 2029: Welche Weichenstellungen heute entscheidend für morgen sind

Moderation: Prof. Dr. Andreas Glas
Wehrwirtschaftliches Kompetenzzentrum, Defence Acquisition & Supply Management (DASM),
Universität der Bundeswehr München

Mitdiskutanten:

Philipp Hellwig, Head of Purchasing & Materials Management, **GABLER Maschinenbau GmbH**

Thomas Holzapfel, CPO, **BWI GmbH**

Ralf Konrads, Leiter Strategischer Einkauf, **KNDS Deutschland Tracks GmbH**

17:05

Abschließende Worte und Ende des Netzwerktreffens

Unsere Partner & Aussteller



<https://www.hz.group>



Robert Hofmann GmbH - creative technology solutions



FACTUREE – Der Online-Fertiger
<https://www.facturee.de/>



www.kaiserkraft.de



<https://www.supplyon.com>



<https://worldclassind.de>



Sicherheitsdienst + Sicherheitstechnik | W.I.S. Sicherheit



T60 – Where Values Meet Passion.

INFORMATIONEN

TERMIN

- ▶ 29.-30 Juni 2026
Mercure Hotel Frankfurt Eschborn
Helfmann Park

Helfmann-Park 1,
65760 Eschborn

29.Juni: Workshop-Tag & Abendveranstaltung
30.Juni: Konferenztag

PREISE

Für Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, SCM und Logistik aus Industrie und öffentliche Institutionen (inkl. Evening Reception)

Konferenz + Workshops: 945,- €

Konferenz: 695,- €

- ▶ Für Anbieter, Dienstleister und Berater
Konferenz (inkl. Evening Reception)
1.495,- €

- ▶ Gruppenrabatte*: Bei gleichzeitiger Anmeldung von mehreren Personen aus einem Unternehmen gelten folgende Sonderkonditionen:

* 2. Person zahlt 50 %

* 3. Person zahlt 50 %

ABENDVERANSTALTUNG

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

DATENSCHUTZ / AGB

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter:

www.bme.de/info/datenschutz.

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

HOTEL

- ▶ [Mercure Hotel Frankfurt Eschborn Helfmann Park](#)

Helfmann-Park 1,
65760 Eschborn

Tel. [06196 96970](tel:0619696970)

Oder Sie nutzen eine der gängigen Buchungsplattformen.

ÄNDERUNGSVORBEHALTE

Der BME e.V. ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmenden nicht wesentlich ändern.

Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist der BME e. V. befugt, den vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

RÜCKTRITT / STORNIERUNG

Bei Absagen innerhalb von 4 Wochen vor dem Veranstaltungsbeginn bitten wir um Verständnis, dass eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 20 % des Veranstaltungspreises berechnet wird. Bei Rücktritt innerhalb von 2 Wochen vor dem Veranstaltungsbeginn oder Nichterscheinen wird die volle Gebühr berechnet. Ersatzpersonen werden akzeptiert. Absagen sind schriftlich mitzuteilen.

VERANSTALTER

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. –

Frankfurter Straße 27

65760 Eschborn

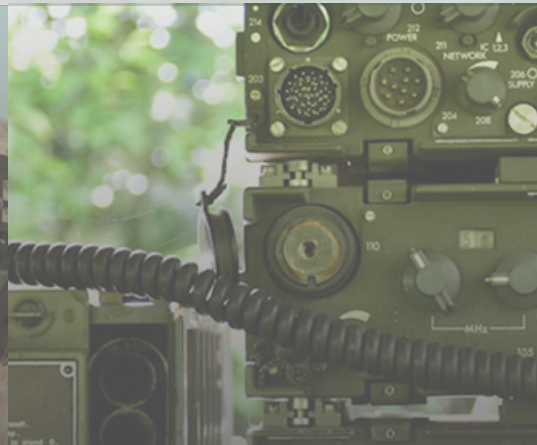
Tel.: +49 6196 5828200

Fax: +49 6196 5828299

E-Mail: anmeldung@bme.de

WWW.BME.DE





Bildquellen: Freepik.com, Unsplash.com

Ansprechpartner



Roland Knoor

Sales & Ausstellung

roland.knoor@bme.de



Eva-Maria Winteroll

Konzeption & Referenten

eva-maria.winteroll@bme.de